ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Выходит 6 раз в год
№ 5 (53) – 2019, сентябрь-октябрь

Входит в систему РИНЦ

Включен в перечень ВАК
Часть I

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»,
424006, г. Йошкар-Ола, ул. Советская, ВГКд. 181, пом. 3, этаж 1

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)

Технический редактор:
Е.Н. Борисова

Редактор-переводчик:
С.А. Деревяшкин, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.10.2019. Выход в свет 28.10.2019
Формат 60x84/8. Усл. печ.л. 31,85
Заказ № 2098. Тираж 1000 экз.
Почтовый адрес редакции журнала:
424006, г. Йошкар-Ола, ул. Советская, д. 181, пом. 3, этаж 1
© ООО «Научно-консалтинговый центр»
Отпечатано в ООО ИПФ «СТРИНГ»,
г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95
Свободная цена

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

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Акулинин Ф.В., Адамов Д.В. *Россия на пороге цифровой экономики:сущность и основные препятствия на пути формирования в России и пути их преодоления* **7**

Алоян Г.Н. *Формы активизации инновационной деятельности организаций в условиях интеграции в цифровую экономику* **19**

Графов А.В., Графова Г.Ф. *Проблемы опосредованного стимулирования инновационной деятельности организаций, выполняющих ниокр* **23**

Графов А.В., Графова Г.Ф. *Сравнительный анализ опосредованного стимулирования инновационной деятельности организаций, выполняющих НИОКР в России и за рубежом* **29**

Загайнова Е.Н. *Управленческие инновации и их роль в развитии социально-ответственного малого предпринимательства* **37**

Лободин П.В. *Инновационные и традиционные методы в управлении человеческими ресурсами* **44**

Никандрова Л.К., Скачко Г.А., Суркова Е.В. *Методические аспекты оценки инновационной активности хозяйствующих субъектов* **49**

Парфенова Л.Б., Вахрушев Д.С., Липовская Н.И. *Рынок услуг по обеспечению кибербезопасности как элемент инновационной инфраструктуры национальной экономической системы* **54**

Парфенова Л.Б., Кирсанов И.А. *Инновационные подходы к решению экологических проблем на основе поведенческой теории* **60**

Парфенова Л.Б., Кострова А.А. *Оценка инновационного потенциала в анализе конкурентоспособности организации* **72**

Прокопьев А.В., Чернышова Т.Н. *Требования к профессии инновационного менеджера* **79**

Пугачев А.А. *Налоговое стимулирование инновационной активности: возможности, приоритеты и региональные особенности* **87**

Ситникова С.Е. *Управление инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации* **93**

Сумина Е.В. *Методологические основы оценки инновационной деятельности региона в условиях создания территорий опережающего развития* **98**

Христолюбов С.Н. *О построении эффективной системы управления инновационной деятельностью в организациях потребительской кооперации* **115**

Челюканов А.В. *Стратегия диверсификации экономики наукоемкой промышленности корпорации ОПК России в современных условиях* **120**

ЭКОНОМИКА. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Беляков Г.П., Гретченко А.И., Рыжая А.А. *Зарубежный опыт использования экономических механизмов стимулирования исследовательской активности частных промышленных компаний* **129**

Клименко Т.И. *Инжиниринг как отрасль услуг в условиях глобализации экономики* **134**
Чиченков И.И. *Влияние внешней среды на стратегию развития агропромышленного предприятия (на примере ООО «ВОСТОЧНЫЙ»)* **..... 143**

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

Астанакулов О.Т., Шеина Е.Г. *Организация анализа инвестиционной деятельности предприятия как основы развития его финансовой устойчивости* **.... 155**
Баранова Л.Г., Федорова В.С. *Налог на добавленную стоимость: риски налогового администрирования* **..... 168**
Гильфанов Р.М., Евстафьева А.Х. *Особенности оценки эффективности налоговых льгот* **..... 174**
Исаева Е.А. *К вопросу о реализации функций банковского капитала в современных условиях* **..... 178**
Новоселов К.В. *Трансформация налогового контроля НДС в условиях цифровой экономики* **..... 188**
Помаскина О.В. *Тенденции развития финансовых рынков стран БРИКС* **..... 192**
Шарова Ю.В. *Современные подходы к формированию лояльности банка: альтернативные способы вознаграждения клиентов* **..... 202**
Яковлева И.В. *Повышение эффективности финансирования системы здравоохранения* **..... 207**

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Завалишина А.К *Применение аналитических процедур аудита в качестве метода выявления манипуляций в финансовой отчетности* **..... 217**
Кашковская М.С. *Сравнительный анализ интегрированных отчетов в общемировой практике* **..... 226**
Скипин Д.Л., Сахно Ю.С., Баденова Л.А. *Аудиторское заключение как инструмент обеспечения экономической безопасности* **..... 233**
Шулекин А.Н. *Особенности формирования учетной политики для целей управленческого учета в организациях жилищного строительства* **..... 240**

ANNOTATIONS TO THE ARTICLE 250

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Акулинин Федор Владимирович,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры организационно-управленческих инноваций,
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.
Россия, Москва
E-mail: Akulinin.FV@rea.ru

Адамов Дмитрий Валериевич,
студент
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.
Россия, Москва
E-mail: d.adamov18@iyandex.ru

РОССИЯ НА ПОРОГЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Одним из наиболее актуальных вопросов современной экономики в России и в мире является создание цифровой экономики в рамках шестого технологического уклада. Цифровая экономика востребована практически во всех областях общественной жизни, однако для ее развития требуются специально обученные кадры, финансовые ресурсы, подготовленный рынок. Авторами предложены возможные варианты решения существующих проблем, направленные на повышение инновационной активности в образовательной и предпринимательской среде.

Ключевые слова: цифровая экономика, информационные технологии, интернет, онлайн-образование, инвестиционная деятельность.

Введение

Актуальность выбранной темы заключается в том, что на данный момент весь мир активно входит в шестой технологический уклад и такая тенденция не обошла стороной и Россию.

Основными направлениями в данном случае являются: развитие цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, большие данные, компоненты робототехники и сенсора, технологии беспроводной связи и др.

Наиболее развитые страны осознали, что такие изменения могут послужить как большому положительному рывку в национальной экономике, так и технологическому отставанию на рынке в случае промедления.

Появилось такое понятие, как «цифровая экономика», однако, по сей день, как в России, так и во всем мире еще не существует полноценного определения данного термина. В официальных документах приводятся различные формулировки, но в настоящее время данные определения являются достаточно общими и неясными.

Нужно сказать, что в контексте цифровой экономики не идет речь об экономике как таковой. Цифровая экономика является скорее инфраструктурной надстройкой над реальным сектором экономики и не может быть внедрена без параллельного развития традиционного производства. Однако благодаря цифровой экономике может существенно подняться производительность труда, организации могут снизить издержки за счет внедрения в производство цифровых технологий, так же нужно учесть, что и покупательская способность граждан увеличится за счет снижения стоимости товаров, что в общем счете положительно отразится на экономике страны.

На пути достижения заветной цели все страны мира, так или иначе, сталкиваются со сложностями и проблемами. При этом стоит заметить, что в нашей стране данные сложности особенно ярко выражены. Для их преодоления необходимо принимать соответствующие меры и делать это как можно быстрее, так как в современном мире развитие технологий получило более высокие скорости, за которыми необходимо успевать.

Целью данной статьи является путем анализа и сравнения степени развитости цифровой экономики России и других стран выявить наиболее существенные преграды на пути ее реализации и предложить на этой основе свои варианты решения поставленных задач.

Объектом данного исследования выступили стратегии формирования и развития цифровой экономики в России и странах мира.

Предметом исследования являются препятствия, возникающие в процессе цифровизации экономики и способы их преодоления.

Россия на пороге цифровой экономики: сущность и основные препятствия в процессе формирования в России и пути их преодоления

28 июля 2017 года была принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации», в рамках которой предполагается развитие общества знаний, повышение качества жизни граждан путем повышения качества и доступности получаемых товаров и услуг, которые были произведены в цифровой экономике, при помощи использования современных цифровых технологий, а так же повышение информированности населения и общей цифровой грамотности, повышения доступности и качества государственных услуг. И, что немаловажно, безопасности как на территории страны, так и за ее пределами.

Сам термин «цифровая экономика» не является новым. Еще в 1995 году его употребил американский ученный из Массачусетского университета Николас Негропонте, с целью разъяснения своим коллегам преимущества нового варианта экономики в сравнении со старой в связи с интенсивным развитием информационно-коммуникационных технологий.

Однако, по сей день, как в России, так и во всем мире еще не существует полноценного определения цифровой экономики. В официальных документах приводятся различные формулировки данного термина, но в настоящее время данные определения являются достаточно общими и не ясными. Так 9 мая 2017 года указом президента Российской Федерации №203 была утверждена «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» в ней дается определение цифровой экономики: «Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг».

Иными словами, цифровая экономика – это деятельность, которая прямым образом связана с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят и сервисы по предоставлению онлайн-услуг, и электронные платежи, и Интернет-торговля, и краудфандинг, и прочее.

В контексте цифровой экономики не идет речь об экономике как таковой. Цифровая экономика является скорее инфраструктурной надстройкой над реальным сектором экономики и не может быть внедрена без параллельного развития традиционного производства. Однако, благодаря цифровой экономике, может существенно подняться производительность труда, организации могут снизить издержки за счет внедрения в производство цифровых технологий, так же нужно учесть, что и покупательская способность граждан увеличится за счет снижения стоимости товаров, что в общем счете положительно отразится на экономике страны.

Примером такого положительного эффекта от цифровизации может послужить агрегатор Яндекс Такси, который в 2011 году предложил свою электронную систему по заказу такси с помощью приложения для смартфонов. Так в 2010 году по Москве насчитывалось более 300 диспетчерских, которые координировали работу 107 тыс. таксистов, из которых 20,6% работали нелегально [4]. Если сравнить эти показатели с нынешним положением дел, то можно увидеть положительные изменения. Теперь координация заказов происходит через электронную сеть, программа самостоятельно распределяет заказы между водителями, при этом в 2017 году на Московском рынке такси свыше 650 тыс. водителей из которых только 12% работали нелегально [4]. Так же положительное изменение произошло и в количестве поездок, которые осуществляли водители в течение смены. Ранее, до ввода системы водитель за смену мог произвести от 4 до 6 поездок в среднем. Сейчас эта цифра увеличилась вдвое, так же стоит заметить сокращение во времени подачи машины. Все это позволило сделать внедрение сервиса от Яндекса, который объединил все таксопарки и при помощи интеллектуальных систем распределяет заказы наиболее рациональным образом.

Поэтому мы можем сказать, что уже сейчас цифровая экономика активно входит в нашу повседневную жизнь. Развитие информационных технологий делает нашу жизнь проще и удобнее. Уже сейчас, чтобы купить продукты, нам не

обязательно идти в продуктовый магазин, достаточно лишь заказать их через специальное приложение на смартфоне, если мы хотим перевести деньги нашему знакомому мы не должны идти в отделение банка, так как мы можем это сделать, используя смартфон и выход в интернет. Однако внедрение цифровой экономики не заключается только в этом, она ставит перед собой более глобальные задачи, в том числе развитие цифровой среды, прорывных и перспективных сквозных технологий, выход российского бизнеса на международные рынки.

Так в утвержденной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» определяются основные направления развития, а именно:

- большие данные;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- системы распределенного реестра;
- квантовые технологии;
- новые производственные технологии;
- промышленный интернет;
- компоненты робототехники и сенсорика;
- технологии беспроводной связи;
- технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Также, указанный документ предусматривает добавление и иных технологий, которые могут появиться в дальнейшем на рынке.

Согласно прогнозам компании, McKinsey, за счет развития цифровой экономики к 2025 году Россия может увеличить ВВП страны от 4,1 до 8,9 трлн руб. [3]. Однако для достижения этих прогнозов в процессе развития цифровой экономике необходимо решить ряд проблем, которые присутствуют в России. Для того чтобы выявить данные проблемы можно воспользоваться основными индикаторами цифровой экономики такими как: уровень развития ИКТ, внутренние затраты на исследования и разработки и т.д.

Рассмотрим представленный доклад МСЭ (Международный союз электросвязи (International Telecommunication Union)) в 2017 году по развитию ИКТ в странах мира. В докладе был представлен рейтинг, который представляет собой комбинированный показатель, характеризующий достижение стран в области развития информационно-коммуникационных технологий. В индексе учитываются такие аспекты развития, как уровень доступа к ИКТ, использование ИКТ, а также наличие практических знаний у населения страны. Сам индекс развития ИКТ в стране рассчитывается как среднее арифметическое названных субиндексов.

Лидером рейтинга стала Исландия, набрав в 8,98 баллов, при этом второе место заняла Республика Корея, спустившись на один пункт, страна набрала 8,85 баллов. Россия в индексе развития ИКТ по странам заняла в 2017 году 45 место, набрав 7,07 баллов, продемонстрировав падение в рейтинге, но при этом увеличив значение самого индекса с 6,91 в 2016. Так в 2015 году Россия занимала 42 место, а в 2016 году снизилась еще на один пункт, заняв 43 место [18].

Для того, чтобы определить причину такого отставания и отрицательного тренда стоит рассмотреть каждый из показателей по отдельности (табл. 1).

Таблица 1. Место России в рейтинге по отдельным показателям 2016-2017 [18]

	Доступ к ИКТ (Access sub-index)		Использование ИКТ (Use sub-index)		Практические навыки использования ИКТ (Skills sub-index)	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Россия	50	54	51	47	13	14

Стоит заметить, что индекс развития ИКТ не учитывает географические особенности стран, плотность их населения и характер распределения населения, что в Российских реалиях так же сильно затрудняет развитие ИКТ.

Так, если мы рассмотрим таблицу, то в первом показателе увидим повышение в рейтинге. В 2017 году Россия по данному показателю набрала 7,23 балла. При расчете данного субиндекса специалисты учитывают ряд показателей, так, как например тот факт, что на 100 человек населения в стране 22,77 абонентских подключения к телефонной линии и 163,26 подключения к сотовой связи. Однако в данном случае не учитывается доступность сетей 3G, 4G, LTE/ WiMax, что является, на наш взгляд, более информативным.

В среднем охват 4G в мире составляет 53%, лидером в данной области является Южная Корея с покрытием практически 100% населения. В России данная цифра составляет 60% на конец

2017 года. Данную цифру можно назвать достаточной, если учитывать размер территории и тот факт, что операторы сетей в первую очередь занимаются установкой вышек в густонаселенных районах, так как в них проживает наибольшая часть потребителей трафика.

Также из положительных моментов можно отметить самые дешевые тарифы 4G интернета в России по сравнению с другими странами. Однако данный показатель может быть положительным, если мы говорим о потребителях, и отрицательным, если мы говорим о компаниях-провайдерах. Отрицательным данный факт может выступать в том смысле, что из-за низких тарифов у компаний провайдеров меньше средств для инвестирования в новые технологии и развертывания своих сетей по сравнению с их зарубежными коллегами.

Следующим субиндексом является использование ИКТ. Для большей ясности необходимо разъяснить из чего состоит данный субиндекс. Для расчета использования ИКТ гражданами страны принимаются во внимание следующие факторы: численность пользователей сети интернет на 100 человек населения, численность абонентов, имеющих фиксированный высокоскоростной доступ в сеть Интернет на 100 человек населения и численность абонентов, имеющих мобильный высокоскоростной доступ в сеть Интернет, на 100 человек населения.

В данном случае Россия опустилась в рейтинге на 4 пункта по сравнению с предыдущим годом, набрав 6,13 баллов. Для сравнения, у лидера данного рейтинга, Исландии, в 2017 году по этому показателю было набрано 8,7 баллов. По данном разделу ощущается сильное отставание нашей страны.

Согласно исследованиям, проведенным НИУ ВШЭ, в 2017 году 73% населения России пользовались интернетом, что составило 107 млн человек. Для сравнения, в США данная цифра составляет 84%. При этом наиболее востребованными в России устройствами для выхода в интернет являются компьютеры (40,6%) и смартфоны (56 %).

Наиболее популярной целью использования интернета нашими соотечественниками является участие в социальных сетях (78,1%), далее идет скачивание музыки просмотр видео роликов и т.д. (53,3%), так же не менее популярной целью использования интернета является поиск информации о товарах и услугах (51,7%). В свою очередь, наименее популярной целью использования интернета является участие в профессиональных сетях и форумах (2,5%), а также публикаций своих мнений по общественным и политическим проблемам (2,9%). Стоит отметить, что примерно такие же показатели демонстрируют и другие страны мира [12].

Если рассмотреть частоту использования интернета населением (рис. 1), то можно увидеть, что в данном вопросе наибольшее отставание проявляет сельская местность. Там 50,7% населения пользуются интернетом хотя бы практически каждый день и 25,7% жителей сельских районов вообще никогда не пользовались интернетом, когда в городах 63,9% пользуются практически каждый день и только 13,2% не пользовались интернетом никогда.

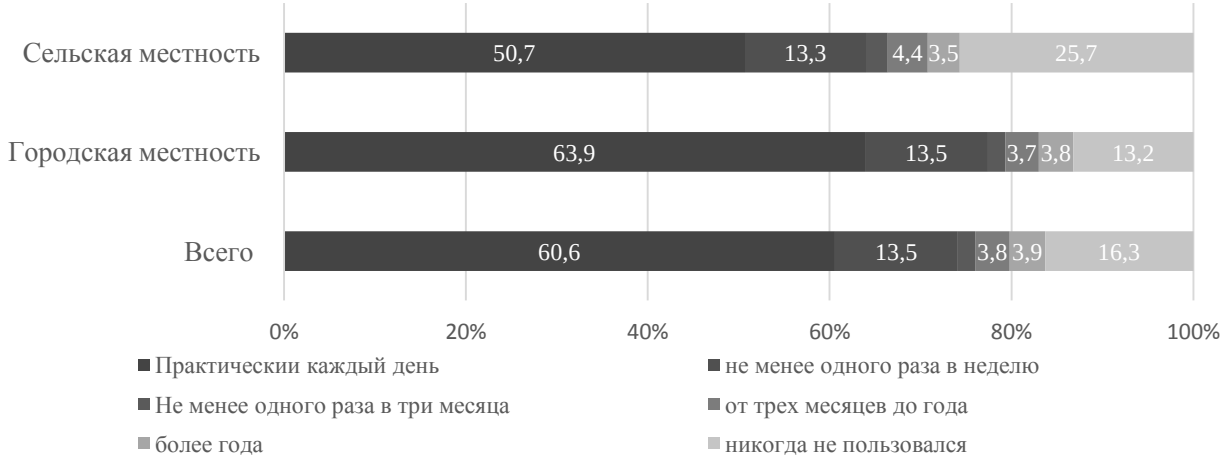

Рисунок 1. Частота использования интернета в городской и сельской местности, в % от общей численности населения в возрасте 15-74 года

Отставание сельского населения по уровню использования интернета связано в первую очередь с тем, что, как уже говорилось выше, операторам не выгодно развивать сеть вышек в малонаселённых пунктах. В первую очередь упор делается на центральную Россию и дальний Восток. Для того, чтобы выровнять ситуацию, государству необходимо выработать программу поддержки компаний, занимающихся данным видом деятельности.

Следующим фактором является практические навыки использования ИКТ. Для оценки, в данном случае, во внимание принимаются: уровень грамотности взрослого населения; удельный вес учащихся средних учебных заведений общей численности населения; удельный вес учащихся высших учебных заведений.

В данном случае Россия занимает наиболее высокие позиции, а именно 13 место в рейтинге набрав 8,62. Для сравнения, лидер общего рейтинга в данном разделе находится на 9 месте с небольшим опережением в баллах (8,75). Но, к сожалению, данный показатель с использованными внутри него факторами дает лишь приближенную оценку фактических навыков использования коммуникационных технологий населением.

Так согласно исследованию, проведенному НИУ ВШЭ (рис. 2. Цифровые навыки населения. В процентах от общей численности населения в возрасте от 15 и старше), наибольшее количество людей умеют работать с текстовыми редакторами (41,7 %), далее меньший процент людей знает, как передавать файлы между цифровыми устройствами (27,4 %), работать с электронными таблицами умеют 22,7 %, ещё меньшее количество граждан умеют работать со специализированными программами. Так создавать презентации с использованием специализированных программ умеют 8,5% населения, работать с программами для редактирования видео и фото умеют 21,4%.

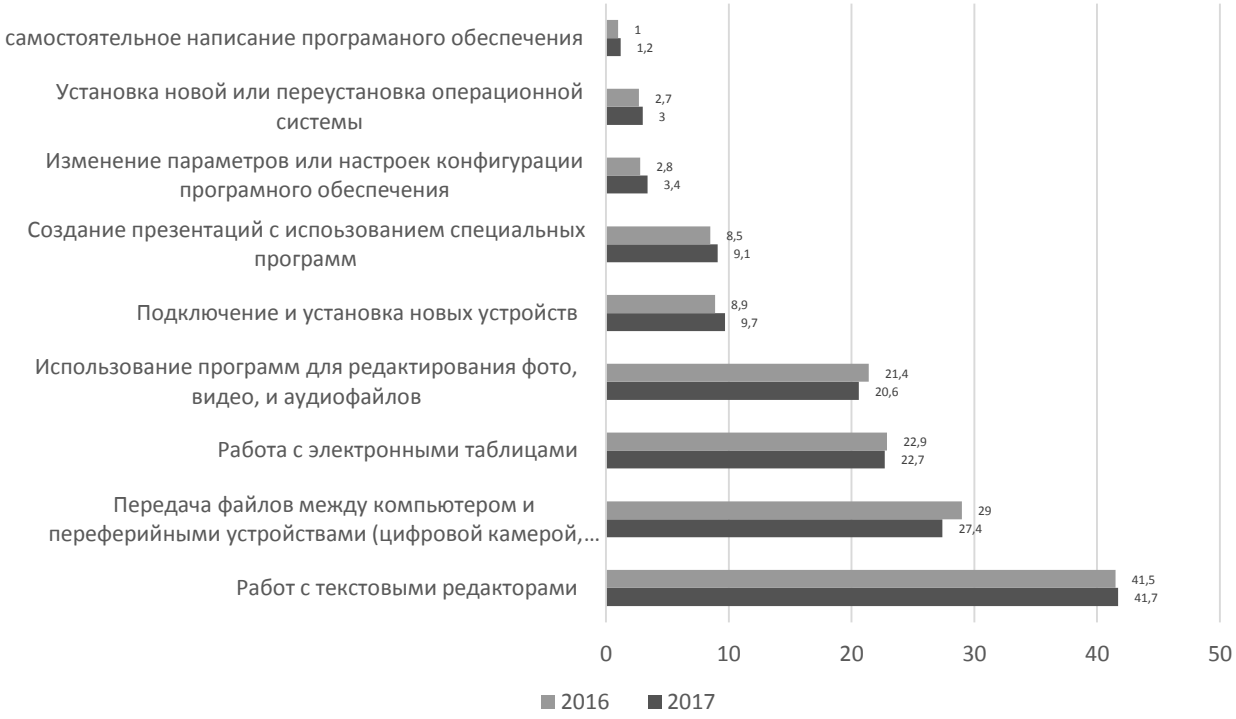

Рисунок 2. Цифровые навыки населения, в % от общей численности населения в возрасте от 15 и старше

В целом данные показатели приемлемы с учетом того, что цифровизация в России находится только на начальном этапе. Более сложно обстоит ситуация с людьми, способными устанавливать новую и переустанавливать операционную систему (2,7 %), а также людей, способных самостоятельно написать программное обеспечение (1,2 %). Но все же стоит заметить, что их количество увеличилось по сравнению с предыдущим годов, хоть и не на значительное количество.

На данный момент Россия имеет высокие оценки в международных рейтингах по человеческому капиталу. В нашей стране хорошая подготовка специалистов по математическим и естественным наукам. Однако нужно признать,

что система образования нашей страны еще не приспособилась к потребностям цифровой экономики.

Согласно исследованию, проведенному Фондом ФРИИ (рис. 3), Россия на данный момент испытывает серьёзный недостаток ИТ-специалистов. Если мы рассмотрим диаграмму, то сможем увидеть, что присутствует довольно сильный переизбыток специалистов в таких специальностях как администрирование и менеджмент 16% и 11% соответственно и недостаток особенно таких специалистов как разработчики ПО. Такой тренд присутствует не только в нашей стране, он так же актуален и для всех стран мира, но в Российской Федерации он выражен особенно ярко.

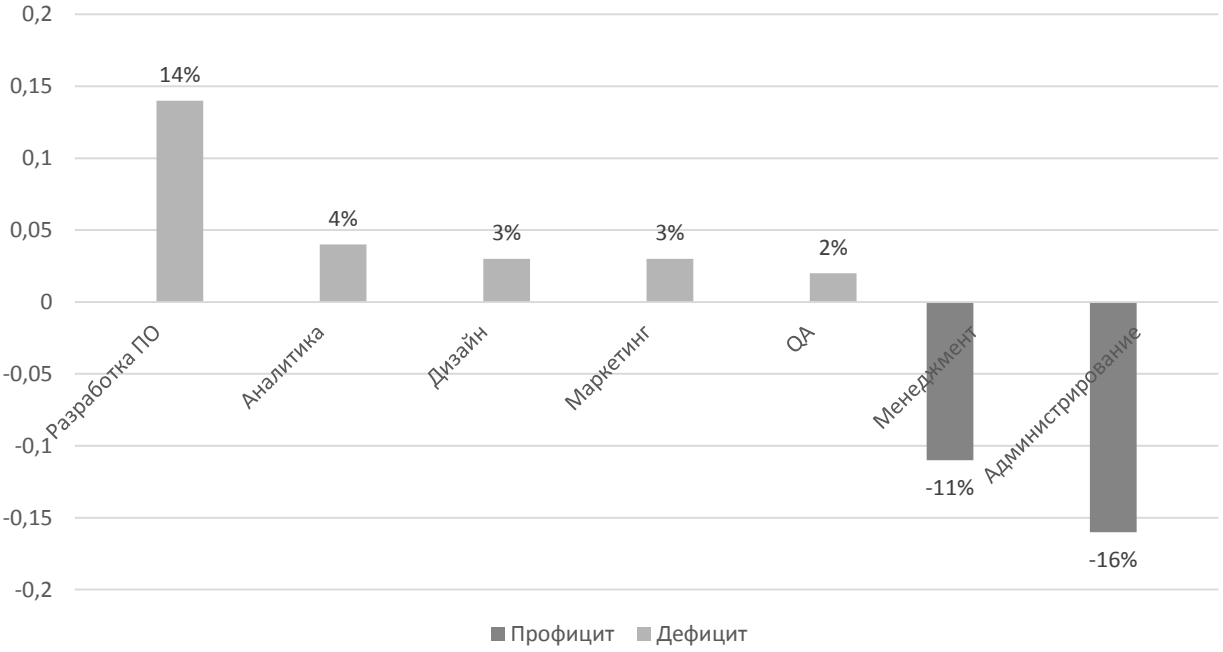

Рисунок 3. Структура кадрового голода ИТ-специалистов (текущие тенденции рынка труда)

Заметим, что в России на 2016 год насчитывалось 1,9 млн специалистов в сфере ИТ, из которых только 380 тыс. являлись разработчиками ПО. По мнению специалистов, для того, чтобы программа «Цифровая экономика» была успешно реализована, количество ИТ-специалистов должно сравняться по объему с другими странами. Так, в США доля ИТ-специалистов от занятого населения составляет 4,2%, когда в России это число насчитывает только 2,4%. В данном случае это может стать основной преградой перед реализацией программы.

Кроме того, необходимо учитывать тот момент, что совсем недавно Россия уже пережила свое минимальное значение по количеству рождаемости. Этот факт так же скажется в дальнейшем на структуре российского человеческого капитала. Так, по прогнозам специалистов Фонда ФРИИ, к 2027 году стоит ожидать снижения количества «молодых специалистов» в возрасте от 20-29 лет, то есть группу, которая является наиболее социально и экономически активной, до 29%, что составит 7,8 млн человек [15]. Эта ситуация сделает проблему с нехваткой специалистов еще более напряженной.

Ситуацию усложняет небольшой процент школьников, которые продолжают обучение по направлениям IT-специальностей, что вызвано, в первую очередь, недостаточно развитой проводимой в школах просветительской и профориентационной работой. Также не улучшает ситуацию степень осведомленности населения о научно-технических достижениях в стране. Так, согласно опросу, проведенному НИУ ВШЭ о степени осведомленности населения о научно-технических достижениях, 24% опрошенных оценили ее как низкое, 29% как ближе к низкому, 29% среднее, и только 3% опрошенных оценили его как высокий [10].

Еще одним фактором риска в данном вопросе может стать будущая безработица. По словам специалистов, в процессе развития цифровой экономики большинство привычных нам профессий исчезнет. Такая ситуация приведет к

массовой безработице. Естественно, в ходе такой трансформации на рынке появится нужда в новых специалистах. Но люди, ставшие «неугодными», должны иметь возможность пройти скорейшую переподготовку, чтобы наилучшим образом приспособится к новым реалиям.

Однозначно решение поставленной проблемы должно лечь в основном на систему образования. Однако сделать это довольно сложно, так как перестраивать свои программы обучения ВУЗам тяжело и этот процесс является долгим. Но в условиях цифровой экономики, когда постоянно разрабатываются новые технологии, данный процесс должен быть более гибок и быть способен к моментальным переменам. Поэтому решению данной задачи так же поспособствует широкое развитие платформ онлайн-образования.

Данная отрасль уже активно развивается. В 2016 году объем российского рынка онлайн образования составлял 1,8 трлн. руб. и прогнозируется, что к 2021 году эта цифра увеличится до 2 трлн. руб. Такое заключение сделала рабочая группа, из своего исследования, состоящая из таких компаний как Skying, RUSBASE, ФРИИ, Coursera, НИУ ВШЭ и др. [8]. Наиболее известными платформами на данный момент являются Coursera и ее отечественный аналог «Открытое образование». Оба ресурса предоставляют как платные, так и бесплатные курсы. Основная идея заключалась в том, чтобы объединить наиболее известные университеты в одном месте и предоставить возможность студентам, не выходя из дома получить диплом о высшем образовании ВУЗа входящего в списки ведущих в стране и в мире.

Однако стоит заметить, что на данный момент работодатели позитивно относятся к получению онлайн-образования, но рассматривают это как положительный фактор в том случае, если онлайн-диплом является вторым. На данный момент работодатели все же с опасением относятся к такому виду получения знаний, отдавая свои предпочтения в первую очередь классическому офлайн-образованию. К такому заключению пришли сотрудники РФ НИТУ МИСиС в своем исследовании 2017 года [14].

Так же интересно заметить, что, согласно проведенному исследованию, наибольшее недоверие к такому виду обучения было предъявлено самими студентами. Среди них только 27,3% в основном положительно относятся к онлайн образованию, 56,7% заявляют, что в чем-то есть положительные стороны, в чем-то отрицательные, 10,2% полностью отрицательно относятся. При этом нельзя сказать, что студенты плохо относятся к онлайн-образованию, однако недоверие с их стороны так же присутствует.

Это объясняется тем, что на данный момент отсутствует какой-либо контроль полученных дипломов в такой форме. Университет самостоятельно разрабатывает критерии и оценивает согласно им студента, на основе чего выносит решение о прохождении курса. Для того, чтобы повысить доверие работодателей и других участников данного процесса к дипломам, полученным посредством прохождения онлайн курсов, необходимо разработать единые критерии оценивания таких студентов для государственных ВУЗов и частных компаний. И, в дополнение к этому, необходимо провести аудит компаний, проводящих такие курсы, в ходе которых, станет возможным определение добросовестных компаний и злостных нарушителей. Так же с целью решения данной задачи государство должно проводить усиленную пропаганду ИТ-образования в школах и особенно выпускных классах, так же необходимо повышение степени осведомленности населения страны о достижения в области науки, с целью увеличения интереса народа к инновациям.

Благодаря применению таких мер, мы сможем добиться более высокого роста специалистов в необходимых для экономики областях, повысить интерес граждан к инновациям и тем самым увеличить количество инновационных стратегий, способных к коммерциализации и выходу на международные рынки. Так же нужно учитывать тот факт, что для эффективного развития цифровой экономики необходимы соответствующие инвестиции в данную отрасль, отрасль цифровых технологий. Так, согласно исследования компаний Digital и McKinsey, доля цифровой экономики в ВВП России составляет 2,6 % в 2015 году (рис. 4). Для сравнения за тот же период доля цифровой экономики в Индии составляла 5,5%. Основными лидерам в данном случае являются такие страны, как США и Китай. Соединенные Штаты Америки находятся на первом месте с долей цифровой экономики в ВВП страны в размере 10,9%. Китай находится на втором месте, и доля цифровой экономики в этом случае составляет 10%. Сразу же после этих стран идут страны Евросоюза с долей цифровой экономики в ВВП в размере 8,2% [3].

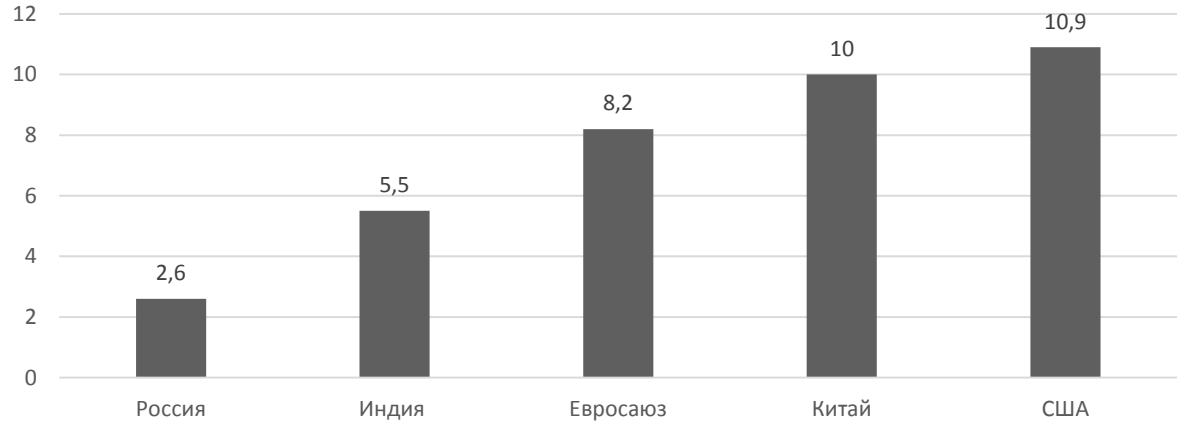

Рисунок 4. Доля цифровой экономики в ВВП стран, в %

Как мы можем видеть из данного рисунка, Россия существенно отстает по данному параметру по сравнению с лидирующими странами. При этом не стоит исключать тот факт, что в нашей стране наблюдается быстрое развитие цифровой экономики. В период с 2011 по 2015 года совокупный объём цифровой экономики России увеличился на 59% показав рост по сравнению с ВВП страны быстрее в 9 раз.

За последние годы цифровая экономика получила достаточно значительный импульс. Высоких успехов достигли частные компании, как уже замечалось ранее, положено начало цифровизации системы образования, так же от них не отстает система здравоохранения и госуслуг. Все это делает возможным обеспечение более доступных цифровых сервисов для граждан России (рис. 5).

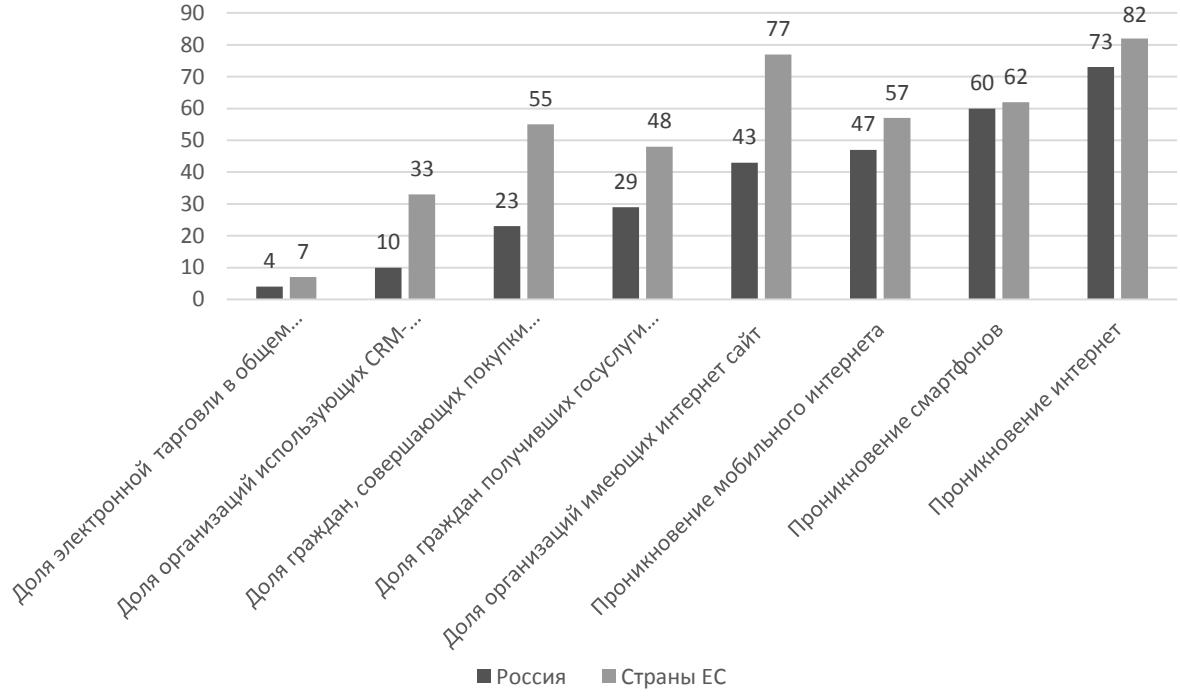

Рисунок 5. Доступ к цифровым технологиям в России и странах ЕС, в % [3]

Как мы можем заметить, на данный момент прослеживается серьезное отставание практически по всем показателям. Так, наиболее сильное отставание продемонстрировала активность граждан в совершении покупок через интернет-сервисы. Также из наиболее явных факторов хотелось бы выделить отсутствие у большинства компаний интернет-сайтов (43% против 77% в странах ЕС), а также тот факт, что большинство компаний не используют такие системы как

CRM (10% против 33% компаний ЕС), что в общем счете говорит о малой активности компаний в цифровизации.

Для того, чтобы подробнее изучить причину таких отставаний, проанализируем объем инвестиций в исследования и разработки, а также структуру данных инвестиций (рис. 6).

Согласно исследованию, проведенному НИУ ВШЭ, мы можем увидеть, что Россия снова отстает от лидеров в данной области. Так, в 2017 году наибольшее количество инвестиций в исследования и разработки показали такие страны как Америка (511089 млн долл. США) и Китай (451201,4 млн долл. США). На третьем месте с большим отставанием следует Япония (168644 млн долл. США) и Тайвань (79354,3 млн долл. США). В свою очередь Россия в этом списке находится на 9 месте с большим отставанием от своих конкурентов (42270,9 млн долл. США). Наиболее близкими странами к России по объему инвестиций в исследования и разработки являются такие, как Великобритания (47244,5 млн долл. США) и, с небольшим отставанием, Бразилия (41104,1 млн долл. США) [10].

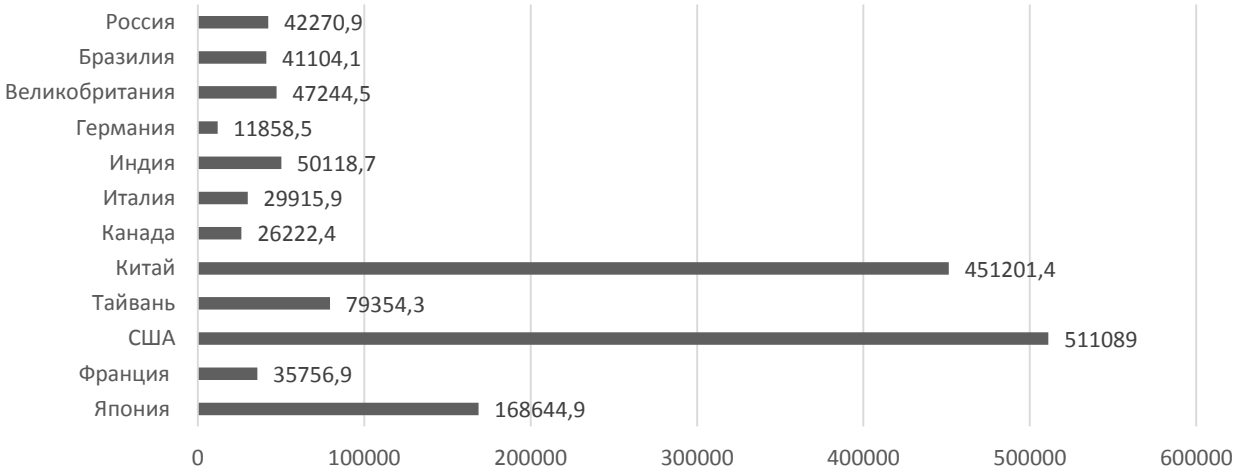

Рисунок 6. Внутренние затраты на исследования и разработки по странам, млн долл. США, 2017 год

Одним из основных факторов, определяющих сравнительно невысокий объем инвестиций является их структура по источникам. Если мы сравним наш вариант структуры со странами, которые являются на данный момент лидерами в данной области (рис. 7), то сможем заметить существенную разницу. Наибольшее количество инвестиций в России исходит от самого государства и составляет 66,2% от всего объема инвестиций, когда в других странах эта цифра не превышает 25%. Наибольше количество инвестиций в развитых странах исходит от представителей бизнес-индустрии и составляет от 67,3% и до 78,1% в США и Японии соответственно. В нашем случае эта цифра равна 30,2%.

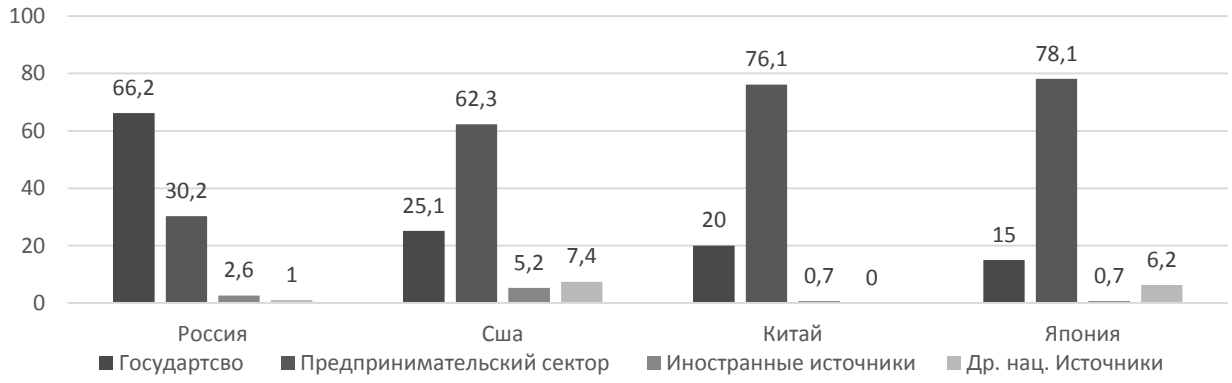

Рисунок 7. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования и странам 2017, в % [10]

Превосходство этих стран объясняется достаточно большим количеством развитых интернациональных технологических компаний, таких как Apple, Microsoft, Sony, LG, Toyota, Samsung и др. Каждая из этих компаний ежегодно инвестирует миллиарды долларов в развитие своих технологий. Руководящий состав компаний понимает всю серьезность проходящей сейчас гонки за технологиями. Так, согласно исследованию, проведенному компанией McKinsey (рис. 8), 10% лучших компаний по уровню цифровизации приносят в два, а то и в три раза больше доходов для акционеров и дают более высокие темпы роста выручки [19].

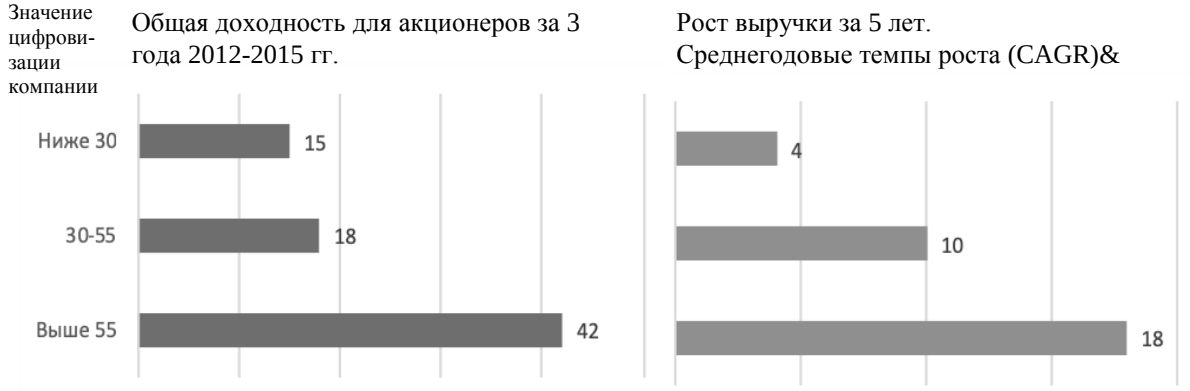

Рисунок 8. Доходность цифровых компаний

Последнее время в России активно развиваются технологические компании. В нашей стране уже создан свой поисковик «Яндекс» компания, создатель которого занимается развитием в самых различных областях, как например: беспилотные авто, системы распознавания лиц и голоса, голосовой помощник «Алиса», система автоперевозок «Яндекс Такси» и много другое. Также в России создан онлайн-банк «Тинькофф», без наличия физических отделений он конкурирует наравне с такими офлайн-банками, как Сбербанк, ВТБ и др.

Множество компаний занимается активной цифровизацией своих бизнес-процессов. Например, ПАО «Сбербанк» в прошлом году перевел процесс оформления исковых заявлений полностью на обеспечение искусственного интеллекта. Сеть магазинов «ВкусВилл» разработала бота в Telegram с целью консультации клиентов и разгрузки тем самым колл-центр. ABBYY Compreno разработала технологию для понимания и анализа текста, которую применяет для распределения платежей по статьям выплат, обработки проектной документации и т.д.

Однако это единицы, и, по сравнению со странами, лидирующими по степени цифровизации, мы сильно отстаем. Это можно объяснить тем, что множество российских компаний на данный момент переживают не самые лучшие времена, в связи с прошедшими кризисами, объявленными России санкциями, так же сюда можно отнести коррупционную составляющую. Стоит учесть, что инвестиции в инновации являются наиболее рискованными вложениями, и на данный момент небольшое количество компаний решаются на такой шаг. Так, по данным Росстата, инновационная активность организаций, т.е. доля организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году за последние три года составляла в среднем 8,7%, а удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме за тот же период составил всего 8%.

Тем не менее, развитие инноваций в стране может стать основным конкурентным преимуществом и от него нельзя отказываться или игнорировать. Развитие цифровой экономики может поспособствовать быстрому росту ВВП страны, благосостояния граждан, укреплению страны на международной арене.

Для того, чтобы преодолеть возникшие сложности, необходимо развивать условия, способствующие инновационной активности бизнес-сектора в стране. Необходимо увеличение предоставления всевозможных льгот, субсидий компаниям, занимающимся инновационной деятельности с целью высвобождения у тех дополнительных финансовых средств на разработки и коммерциализацию. Примером такой программы может стать предоставление инновационным компаниям «налоговых каникул».

Немаловажной проблемой является недостаточный уровень информированности и грамот-

ности бизнеса в отношении инноваций и цифровизации. Необходимо усиление централизованной работы властей, в том числе развитие системы бизнес-инкубаторов по информированию предпринимательства, проведения бизнес-коучингов для представителей различных отраслей, связанных с возможностью привлечения инвестиций, получения льгот, развития инновационной инфраструктуры и т.д.

Необходимо учесть, что промышленные компании всегда были фундаментом российской экономики. Промедление в развитии данной сферы может послужить потерей каких-либо конкурентных преимуществ страны на международном рынке. На данный момент во всем мире насчитывается небольшой процент цифровизации в области добывающей и перерабатывающей промышленности. В данном случае, если Россия пойдет, в том числе, по пути развития цифровых технологий в этих областях, это может вызвать качественный скачок для страны, что впоследствии поможет догнать лидеров. Для реализации этого необходимо привлекать крупные российские корпорации из названных областей такие как Газпром, Роснефть, и др. для интеграции с представителями цифровой среды в том числе Яндекс, Mail Group, Лаборатория Касперского для дальнейшей интеграции, развития совместных технологий, а также организации инновационного стартап движения вокруг себя. Сюда же стоит добавить активное взаимодействие таких компаний с образовательными, исследовательскими, научными организациями.

Такое взаимодействие будет способствовать ускоренному развитию технологий. Объединение двух областей сможет послужить для рождения новых, прорывных идей.

Заключение

В заключении хотелось бы отметить, что Россия имеет хорошие перспективы для развития цифровой экономики и выхода в лидеры среди стран в области цифровизации. Исторически сложилось, что ядром российской экономики были и остаются промышленные компании и заблаговременное инвестирование в технологии «Индустрии 4.0» позволят им выйти на передовые позиции по это еще не сформировавшемуся направлению.

Однако на пути развития данного направления России предстоит решить ряд проблем, таких как:

- Отсутствие четкой формулировки термина «цифровая экономика», что вносит неясность и разные трактовки данного понятия среди бизнес-сообщества и рядовых граждан;
- Недостаточная информированность населения о достижениях в области науки;
- Отставание сельского населения от городского по уровню использования интернета, что так же может плохо сказываться на цифровой грамотности;
- Отставание России от стран-лидеров по количеству специалистов в области ИТ;
- Неготовность системы образования к вызовам, которые выставляет цифровая экономика;
- Небольшое количество школьников выбирают направление ИТ для продолжения изучения в высших учебных заведениях;
- Недоверительное отношение граждан к онлайн-образованию;
- Недостаточный объем инвестиций в НИОКР;
- Подавляющее большинство бизнеса не инвестируют в инновации и с опаской относятся к такому виду вложений.

В целях решения выявленных проблем государству необходимо развить комплексную стратегию по укреплению слабых мест. Мерами, которые могут применять в данном случае могут быть: проведение пропаганды ИТ-специальностей; организация бизнес-коучингов с целью достижения развитости граждан и отечественного бизнеса в сфере цифровизации; развитие платформ онлайн образования, стандартизация требований к выдаваемых онлайн дипломам; организация благоприятных условий для функционирования инновационных компаний, разработка программ субсидирования и снижения налоговых ставок; привлечение крупных компаний к созданию стартап-атмосферы и так далее.

Список литературы:

1. Акулинин Ф. В., Адамов Д. В. Россия на пороге сингулярности. Искусственный интеллект, основные аспекты и сложности развития и внедрения в России и в мире // Экономические отношения. — 2019. — Том 9. — № 2.
2. Акулинин Ф. В. Переход к цифровой экономике: динамика и тенденции. Сборник: Организационно-управленческие и социокультурные инновации в развитии цифровой экономики и систем электронного образования. Москва, РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2019.
3. Анализ рынка Digital/McKinsey, июль 2017: «Цифровая Россия новая реальность» Источники: Росстат, Euromonitor International; Eurostat; GFK.

4. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации «Анализ сегмента такси на рынке городского пассажирского транспорта 2017г.». [Электронный ресурс]. URL: http://ac.gov.ru/files/content/8176/issledovanie-ac-taksi-pdf.pdf
5. Варнавский, В.Г. Цифровые технологии и рост мировой экономики // Друкеровский вестник. 2015. № 3 (7).
6. Джулий, Л.В., Емчук, Л.В. Информационные системы и их роль в деятельности современных предприятий // В книге: Perspective economic and management issues Collection of scientific articles. Scientific journal «Economics and finance», «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education. 2015.
7. Дружинин, А.М. Стратегия обмена знаниями в цифровой экономике // Век качества. 2015. № 4.
8. «Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий», [Электронный ресурс]. URL: http://edumarket.digital
9. Красильникова, М.А., Лебедев, В.В., Акулинин, Ф.В. Информационные системы в управлении инновационными проектами. Экономика знаний: теория и практика. Научный журнал. No2(10) /2019.
10. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Н. В. Городникова, Н34 Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; –М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 84 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-1773-4.
11. Попов, Е.В., Семячков, К.А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 2.
12. Расчеты Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ по данным Росстата (7.12, 7.13), собственные разработки Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ (7.25–7.28); зарубежные страны – ОЭСР, МСЭ, Евростат.
13. Рейтинг компаний по версии аналитической компании Brand Finance. [Электронный ресурс]. URL: http://brandfinance.com
14. Приоритетный проект в области образования «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: http://neorusedu.ru/
15. Фонд ФРИИ «Какие вызовы экономика ставит перед Российской системой образования?» [Электронный ресурс]. URL: https://www.iidf.ru/upload/documents/
16. Садыков, Н.Н. Влияние глобальных тенденций в сфере ИКТ на экономические информационные системы в России // Экономическая наука современной России. 2014. № 1 (64).
17. Стефанова, Н.А., Седова, А.П. Модель цифровой экономики // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 1 (18).
18. ITU Measuring the Information Society Report, 2016-2017.
19. McKinsey Digital Quotient company survey 2014–15; McKinsey Global Institute.
20. Statista 2018: ICO;1998 to 2017.

Алоян Гайк Николаевич,
соискатель кафедры бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета.
Россия. г. Йошкар-Ола
E-mail: kbua@inbox.ru

ФОРМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

В статье рассмотрены проблемные вопросы развития инновационной активности российских организаций в период перехода к цифровой экономике. Дана оценка структуры венчурных инвестиций, показана роль биржевых механизмов привлечения инвестиций в инновационные компании, охарактеризованы направления развития рынка ИТ-услуг.

Ключевые слова: инновационная деятельность, цифровая экономика, венчурные инвестиции, биржевой сектор, управленческие цифровые технологии, ИТ-услуги.

Введение

Стратегические направления развития российской экономики связаны с задачей повышения инвестиционной и инновационной активности. Активизации процесса интеграции российской экономики в мировую экономическую систему способствует ряд принятых на уровне правительства программных документов, в частности: Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р [1], и Государственная программа "Научно-технологическое развитие Российской Федерации", утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 марта 2019 г. № 377 [2].

Оба названных документа играют значимую роль в процессе развития национальной инновационной системы, ее инфраструктуры, особенно в направлении цифровизации экономики и обеспечения ее конкурентоспособности в международном экономическом и информационном пространстве.

Задачи инновационной деятельности в цифровой экономике заключаются в формализованном описании и представлении в виде логических схем бизнес-процессов, идей и их интегрирования в производственную систему, для чего необходим качественный научно-методический инструментарий управления инновационной деятельностью. Активизация инновационной деятельности проявляется в целом ряде современных форм ее организации.

Венчурное инвестирование

Рынок венчурного инвестирования в мире набирает темпы развития и по объему превысил 127 млрд долл. США. К сожалению, доля России на мировом рынке венчурного инвестирования менее одного процента, что побуждает инвесторов ориентировать свои венчурные инвестиции не на российский рынок, а на рынки США, Китая, Японии и других развитых в этом отношении стран.

Если рассматривать структуру венчурных инвестиций в России в отраслевом разрезе, то можно констатировать:

- во-первых, более половины рынка в 2010-2017 гг. составляли информационно-телекоммуникационные технологии и интернет-проекты;

- во-вторых, венчурные инвесторы проявляют активность в области создания новых материалов с использованием: нано технологий; социальных технологий для жизни и здоровья; технологий в сфере энергосбережения и энергоэффективности.

Отраслевая структура венчурного инвестирования, не смотря на ее узкую отраслевую направленность, демонстрирует реальные предпосылки использования механизмов венчурного инвестирования для ускорения процессов цифровизации российской экономики.

Для более глубокого анализа отраслевых приоритетов можно, по нашему мнению, использовать показатель предельной эффективности инвестиций, рассчитанный как отношение изменения доли валовой добавленной стоимости к отклонению доли инвестиций в основной

капитал в разрезе различных видов деятельности. Изучение данного вопроса по многочисленным публикациям позволяет сделать вывод, что чем длиннее анализируемый период времени, тем выше эффект от инвестиций, что подтверждается положительной эффективностью инвестирования: в основной капитал; в производство и распределение электроэнергии, газа и воды; в финансовую деятельность; в обрабатывающие производства; транспорт и связь.

Данные виды деятельности являются наиболее привлекательными для венчурного инвестирования. В то же время есть ряд видов экономической деятельности, по которым коэффициент предельной эффективности имеет устойчиво отрицательные значения, это - сельское хозяйство и здравоохранение. В данных отраслях особенно необходимы инновационные проекты с применением передовых технологий, характерных для цифровой экономики.

В территориальном разрезе рынок венчурного инвестирования имеет существенные диспропорции: лидерами являются Москва, Санкт-Петербург, Томск, Новосибирск, Екатеринбург и Казань; в остальных городских агломерациях ситуация значительно сложнее. Это, в свою очередь, сдерживает возможность формирования единого технологического пространства, не способствует сбалансированному развитию российских регионов, служит препятствием ускоренного развития цифровой экономики. Поэтому, помимо венчурного инвестирования, необходимы и другие формы, и методы стимулирования инновационной деятельности, непосредственно связанные с цифровизацией экономики.

Роль биржевых механизмов привлечения инвестиций в инновационные компании

Большую роль в активизации инновационной деятельности играет Рынок Инноваций и Инвестиций (РИИ Московской Биржи), который признан биржевым сектором для высокотехнологичных компаний, созданным ПАО «Московская Биржа» совместно с АО «РОСНАНО» с целью привлечения инвестиций. Данный сектор занимается отбором организаций, которые могут стать потенциальными эмитентами акций и облигаций, и реализует с этой целью:

-консультативную поддержку по подбору инвестиционных банков;

-проведение целевых мероприятий по подготовке аналитиков и инвесторов по участию в проектах;

- ранжирование отобранных организаций по установленным критериям и отбор для участия в проектах.

В настоящее время на РИИ обращаются 26 видов ценных бумаг, общая капитализация сектора составляет 394 млрд рублей. За 10 месяцев 2017 г. общий объем торгов акциями на РИИ вырос по сравнению с 2016 годом почти в 9 раз, капитализация сектора составила 1565 млрд рублей [3].

Для всех эмитентов акций и облигаций одним из ключевых требований является требование «соответствия критериям инновационности», что означает ведение эмитентом хозяйственной деятельности с применением инновационных технологий.

Заметим, что мировая промышленность движется в направлении активного развития и внедрения в процесс управления цифровых технологий (робототехника, «интернет вещей», аддитивные технологии и цифровые двойники). В перспективе это направление станет актуальных и для большинства российских промышленных компаний.

Общая характеристика современных цифровых управленческих технологий приведена в таблице 1.

Отличительной особенностью инновационной активности промышленных организаций России является их ориентация не на длительную перспективу, а на скорое получение прибыли. Более 70% компаний осуществляют венчурные инвестиции в целях расширения ассортимента продукции, чтобы заполучить новый сегмент рынка. Стратегию, ориентированную на минимизацию издержек производства, используют около половины инновационно-активных промышленных предприятий. Стратегию первопроходца реализуют единичные компании, среди которых в последние годы появляется ИТ-компаний.

Таблица 1. Современные цифровые управленческие технологии

Виды цифровых технологий	Общая характеристика
1. Аутсорсинг	Заключается в передаче определенных бизнес-процессов инновационного проекта обслуживаемому предприятию.
2. Аутстаффинг	Представляет собой аренду на возмездной основе аутстаффинговым предприятием недостающих компетенций производственных кадров для выполнения переданных проектных функций компании, часто связанных с цифровыми технологиями.
3. Инсорсинг	Направлен на выполнение определенных бизнес-процессов инновационного проекта самостоятельно проектной командой, которая занимается реализацией инновационного проекта
4.«Интернет вещей»	Внедрение сетевого подключения и других компонентов для обмена данными; трансформация операций, обеспечение сквозного наблюдения всей цепочки поставок в режиме реального времени.
5.Искусственный интеллект	Позволяет производителям обрабатывать огромные объемы данных, генерируемые их производствами, операциями и потребителями, и преобразовывать эти данные в решения.
6.Современная робототехника	Способна значительно изменить всю цепочку создания стоимости промышленных товаров; эффективно справляется с «монотонной, грязной и опасной» работой.
7.Аддитивные технологии	Меняют традиционные производственные процессы благодаря возможностям использования металла; это касается производства с небольшими объемами и дорогостоящими деталями — предприятия аэрокосмической промышленности и др.
8.Цифровые двойники	Цифровые модели высокого уровня адекватности, учитывающие все технологии изготовления, материалы, соединения и механизмы; В цифровой промышленности ставится задача проводить многократные испытания с помощью цифрового двойника, а натурные испытания — проводить однократно.
9.Цифровые тени	Система связей и зависимостей, описывающая поведение реального объекта в нормальных условиях работы и содержащихся в избыточных больших данных (Big Data), получаемых с реального объекта при помощи технологий промышленного интернета. Цифровая тень способна предсказать поведение реального объекта только в тех условиях, в которых осуществлялся сбор данных, но не позволяет моделировать ситуации, в которых реальный объект не эксплуатировался.

Источник: составлено автором

Развитие рынка программного обеспечения корпоративного уровня и ИТ-услуг

Развитие ИТ-услуг как основного сегмента ИТ-рынка по объему создаваемой в России добавленной стоимости активизировалось в 2000-х годах. В непродолжительном временном цикле развития отечественного рынка ИТ-услуг специалисты выделяют три стадии: 1 – стадию уверенного роста (2004-2011 гг.); 2 – стадию стагнации (2012-2015 гг) и 3 – стадию трансформации (2016 г. – настоящее время). На первой стадии на рост рынка негативно повлияло изменение конъюнктуры в конце 2008 года и до 2015 года количественного роста не наблюдалось. Наиболее успешными в этот период были компании, специализирующиеся на заказах по разработке программного обеспечения (ПО). Качественная трансформация рынка ИТ-услуг началась с повышения интересов инвесторов к продажам аппаратного обеспечения иностранного производства (55 % от общего объема ранка ИТ-услуг). Доля непосредственно ИТ-услуг в ВВП составляет несущественный объем – 0,16 %. Неразвитость отечественного рынка ИТ-услуг очевидна, но она не отрицает наличие определенного потенциала для будущего развития на основе: во-первых, трансформации продаж аппаратного обеспечения и программного обеспечения в сервисы, создаваемые на территории России и, во-вторых, удовлетворения растущего спроса «на разработку приложений, оптимизированных под облачный формат предоставления», что отмечалось в Аналитическом отчете ООО «Джейсон энд Партнерс Консалтинг» «Потенциал роста российского ИТ-бизнеса: трансформация сектора корпоративного ПО» [4].

Следует заметить, что облачные технологии в настоящее время охватывают практически все сегменты ИТ-рынка, включая:

- рынок аппаратного обеспечения;
- рынок программного обеспечения;
- рынок услуг по разработке, внедрению и технической поддержке корпоративных информационных систем;

- рынок бизнес-приложений со стороны малых и микро-предприятий, связанный с переходом на облачную модель предоставления ИТ.

Появившиеся в России небольшие предприятия, оказывающие ИТ-услуги с небольшой добавленной стоимостью, с одной стороны, снижают инвестиционную привлекательность рынка, с другой – уменьшают «зависимость российских ИТ-сервис провайдеров от глобальных вендоров» [4]. Ситуация на рынке изменилась в лучшую сторону в период облачной трансформации рынка ИТ-услуг, увеличившей общий объем добавленной стоимости российских организаций и повлиявшей на их инвестиционную привлекательность, несмотря на начальную стадию облачной трансформации, в которую вовлечены «традиционные рынки-доноры» и «новые рынки-реципиенты».

Заключение

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости дальнейшей активизации инновационной активности на основе цифровых технологий и ориентацию его на реализацию стратегических целей развития российской экономики.

Список литературы:

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017г. № 1632 - р.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 марта 2019 г. № 377 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Научно-технологическое развитие Российской Федерации".
3. Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи (РИИ Московской Биржи). - https://www.moex.com/s25
4. Потенциал роста российского ит-бизнеса: трансформация сектора корпоративного ПО. Аналитический отчет. – ноябрь 2017 г. - https://www.moex.com/s25

Графов Андрей Владимирович,
доктор экономических наук, профессор
Липецкого филиала Российской академии народного
хозяйства и Государственной службы при Президенте РФ.
Россия, г. Липецк
E-mail: grafov-av@ranepa.ru

Графова Галина Федоровна,
доктор экономических наук профессор,
заместитель директора Липецкого филиала
Российской академии народного хозяйства и
Государственной службы при Президенте РФ.
Россия, г. Липецк
E-mail: grafova-gf@ranepa.ru

ПРОБЛЕМЫ ОПОСРЕДОВАННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЫПОЛНЯЮЩИХ НИОКР

В статье рассмотрены факторы стимулирования предпринимательской деятельности инновационных компаний в России. Значительное внимание уделено обеспечению положительного решения проблем налогообложения предпринимательских структур в целом, в том числе, выполняющих НИОКР. Приведен перечень налоговых льгот, которые получили широкое распространение в деятельности зарубежных стран и в России, предложены механизмы совершенствования налоговой политики для совершенствования деятельности инновационного сектора экономики страны.

Ключевые слова: инновации, качество, услуги, развитие, предпринимательство, предпринимательские структуры, опосредованное стимулирование, НИОКР, налоговые льготы, деятельность, продукция, совершенствование, проблема, вопросы, практика, реализация, страна, направления.

Введение

Анализ проблем и вопросов становления и развития предпринимательства и функционирования предпринимательских структур в стране убедительно свидетельствуют о том, что не удалось в полной мере реализовать потенциальные возможности и преимущества предпринимательства в стране. Доля малого предпринимательства в ВВП страны за последние 15 лет, в том числе в 2017-2018 г.г., составила около 20%, в то время как в США, Японии и ЕС достигла 50%. Правительством нашей страны в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года» [1] поставлена задача удвоить к 2030 году объем малого и среднего предпринимательства (бизнеса) в структуре ВВП, т.е. довести до 40%, что должно стать двигателем экономического роста. Удастся ли достигнуть поставленной цели, какие для этого имеются предпосылки, возможности и реальные ресурсы, требующие своей практической реализации.

Для практической реализации, поставленной в «Стратегии» цели необходимо:

- добиваться последовательного планомерного увеличения числа предпринимателей и количества предпринимательских структур;
- повышать качество производимой и реализуемой продукции, изделий, товаров и оказываемых услуг российскими предпринимателями и предпринимательскими структурами до мирового уровня, с тем, чтобы они были конкурентоспособными как на внутрироссийском рынке, так и на внешнеэкономических рынках;
- добиваться производства и реализации предпринимательскими структурами более сложной высокотехнологичной продукции, наряду с производством, выпуском и реализацией более простых товаров, изделий и оказываемых услуг;
- на практике реализовать принятые в предшествующие годы законодательные и норма-

тивно-правовые акты и документы по предпринимательству и деятельности предпринимательских структур;

- в возможно короткие сроки разработать и принять законодательные и нормативно-правовые документы и акты по дальнейшему совершенствованию с учетом современных и перспективных направлений развития и совершенствования предпринимательства в стране;

- разработать и внедрить в практическое применение более совершенные и обоснованные-экономические показатели и критерии по оценке эффективности организации и мотивации труда в предпринимательских структурах и по мотивации инвесторов и т.д.

Реализация предлагаемых и ряда других мер на практике должно привести к эффективному использованию возможностей по повышению доверия, недопущению излишнего административного вмешательства в деятельность предпринимателей и предпринимательских структур со стороны государственных, надзорных и правоохранительных органов, обеспечению защиты законных интересов предпринимателей и предпринимательских структур, неприкосновенности их собственности в соответствии с законодательством. В этом же контексте необходима практическая реализация введенного трехлетнего моратория на плановые проверки малого и среднего предпринимательства, так как внеплановые проверки, инициируемые различными надзорными и контрольными органами, по заявлениям некоторых «активных заявителей» и зачастую конкурентами фактически не позволяют на практике реализовать в полной мере возможности определенные (представленные) мораторием. Так, согласно данным, приведенным в [2] первом полугодии 2017 года были проведены 700 тысяч проверок ведения бизнеса в стране, из которых 450 тысяч были внеплановыми, что на 15.7% меньше в сравнении с аналогичным временным периодом 2016 года, но все равно продолжается проведение большого количества, зачастую неоправданных проверок. При этом 56.1% опрошенных в мае 2017 года компаний малого и среднего бизнеса отметили рост нагрузки и только 5.1% -ее снижение. Также в [2] отмечается, что в России действует более 2 млн. обязательных требований к бизнесу, которые обходятся ему почти в 6% ВВП, а государству контроль за их соблюдением стоит 1.5% ВВП, при этом часть требований уже давно устарела или дублирует друг друга и требуется их отмена.

Как было отмечено нами в [3] большое значение в обеспечении возрастания роли и значения предпринимательства в стране имеет предоставление предпринимателям и предпринимательским структурам возможностей доступного кредитования их деятельности банковскими структурами (коммерческими банками) с предоставлением кредитных ресурсов по экономически обоснованным и приемлемым (доступным) кредитным (процентным) ставкам. Определенные подвижки в этом направлении произошли в 2017 году в результате снижения ключевой ставки ЦБ до 8.5%, что привело, в свою очередь, к снижению величин процентных (кредитных) ставок, предлагаемых коммерческими банками для предпринимателей и предпринимательских структур. Наряду со всем этим в последние годы появились и некоторые другие инструменты, и механизмы для привлечения денежных (финансовых) ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности. Одной из популярных форм сбора средств предпринимателями для добровольного финансирования вкладчиками через Интернет перспективных проектов является краудфандинг [4], который стал особенно популярным за рубежом после финансового кризиса 2008 года. Краудфандинг позволяет предпринимателям напрямую обращаться к широкому кругу потенциальных партнеров и способствует созданию новых рабочих мест и по существу является, в определенной степени, фильтром для отбора и реализации жизнеспособных и перспективных проектов. Одновременно ему присущи риски, как для вкладчиков, так и для предпринимателей (авторов и инициаторов проектов), заключающиеся в том, что собранные финансовые средства могут быть потрачены зря и предприниматели не смогут в полной (не в полной) мере добиться реализации целей и задач, поставленных в своих проектах. Определенные трудности с широким распространением краудфондинга в нашей стране сдерживаются некоторыми следующими обстоятельствами: к сожалению, в последние три года в нашей стране сложилась не совсем благоприятная тенденция по снижению доходов населения. В дополнение к этому, согласно данным приведенным в [5], россияне 70-75% всех расходов тратят на покупку товаров и оплату услуг, в то время как в Западной Европе на эти цели европейцы тратят 35-40% всех расходов, а в Америке-25-30%, т. е в России у населения остаются незначительные свободные суммы денежных средств. Таким образом, по всей вероятности, краудфандинг в ближайшее время не сможет получить

широкого распространения из-за дефицита свободных денежных средств у населения страны для вкладов в краудфандинг, что, впрочем, не исключает возможность его распространения в будущем по мере возрастания доходов населения страны.

К актуальным проблемам, требующим своего положительного решения по обеспечению развития и совершенствованию предпринимательства в стране, относится необходимость совершенствования налоговой политики и налогообложения предпринимателей и предпринимательских структур за счет разработки, принятия и реализации законодательных и нормативно-правовых документов по адресному стимулированию предпринимательства и предпринимателей путем проведения политики по снижению величины налогов, совершенствованию самого процесса налогообложения и налогового контроля с непременным обеспечением законных интересов предпринимателей и государства.

В этой связи большое значение имеет положительное решение этих проблем для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, так как на протяжении последних десятилетий тенденция экономического роста в России определяется количеством научных достижений и уровнем технологического развития страны в целом, в том числе и НИОКР, выполняемых предпринимателями и предпринимательскими структурами. Для успешной работы таких предпринимателей и предпринимательских структур большое значение приобретает совершенствование их налогового стимулирования с приведением в действие всего спектра инструментов и механизмов финансового стимулирования. Актуальность и необходимость положительного решения этих проблем обуславливается тем, что налоги и налогообложение являются одними из самых главных препятствий на пути количественного роста числа предпринимателей и предпринимательских структур, повышения качества и совершенствования их работы.

В то же время, с точки зрения экономического развития, налоговое стимулирование должно выступать как комплекс мероприятий по предоставлению предпринимательским структурам налоговых льгот и преференций, способных создать благоприятные условия, позволяющие осуществлять инновационную деятельность. По нашему мнению, простота использования и привлекательность механизма налогового стимулирования, прежде всего, заключается в том, что органы местного самоуправления и государственной власти могут отказываться от части денежных средств, которые должны перечисляться от инновационных и научных предпринимательских структур в виде налогов в государственные и местные бюджеты.

Данные денежные средства в итоге остаются в распоряжении инновационных предпринимательских структур для выполнения НИОКР, расширения или модернизации производственной деятельности, внедрения инноваций и пр. При этом, применение таких мер позволяет создать эффект опосредованного финансирования предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, а фискальная функция, которую выполняет налогообложение, становится стимулирующей.

В части предоставления налоговых стимулов ключевую роль играют региональные органы власти.

Наибольший удельный вес такого налогового стимулирования занимает создание технопарков, через которые и осуществляется поддержка новаторов. На федеральном уровне в большей мере осуществляется финансирование государственных корпораций, они же в свою очередь и являются основными статьями затрат федерального бюджета в части поддержки инновационного сектора. Ярким примером здесь будет являться корпорация Роснано (стратегические цели корпорации до 2020 года представлены на рисунке 1, тенденция развития нанотехнологических центров корпорации Роснано представлена на рисунке 2).

Что касается муниципального уровня, то поддержка инновационных компаний здесь практически отсутствует, и связано это, прежде всего с тем, что на этом уровне отсутствуют необходимые объемы бюджетных ресурсов. Поэтому и получается, что единственный способ обеспечения достаточного и повсеместного стимулирования предпринимательства, выполняющего НИОКР, можно обеспечить только через механизм налоговой политики [6].

Для осуществления предпринимателям и предпринимательскими структурами инновационной деятельности в первую очередь необходимы свободные финансовые ресурсы, которые можно получить в результате уменьшения налоговой нагрузки на инновационный сектор. В этом и заключается вся суть эффективности налогового стимулирования. В настоящее время существует достаточно большой перечень направлений по стимулированию инновационной деятельности предпринимательства налоговыми льготами. Примеров можно привести достаточно много, и вот некоторые из них: по налогам на имущество и на прибыль организа-

ции налогоплательщик может применить ускоренную амортизацию и воспользоваться инвестиционным налоговым кредитом; для резидентов, находящихся в особых экономических зонах технико-внедренческого типа, предусмотрены пониженные ставки налогов и страховых взносов; в остальных случаях предпринимателям и предпринимательским структурам предоставляется возможность уменьшать налогооблагаемую базу, использовать налоговые льготы по упрощённой системе налогообложения и др.

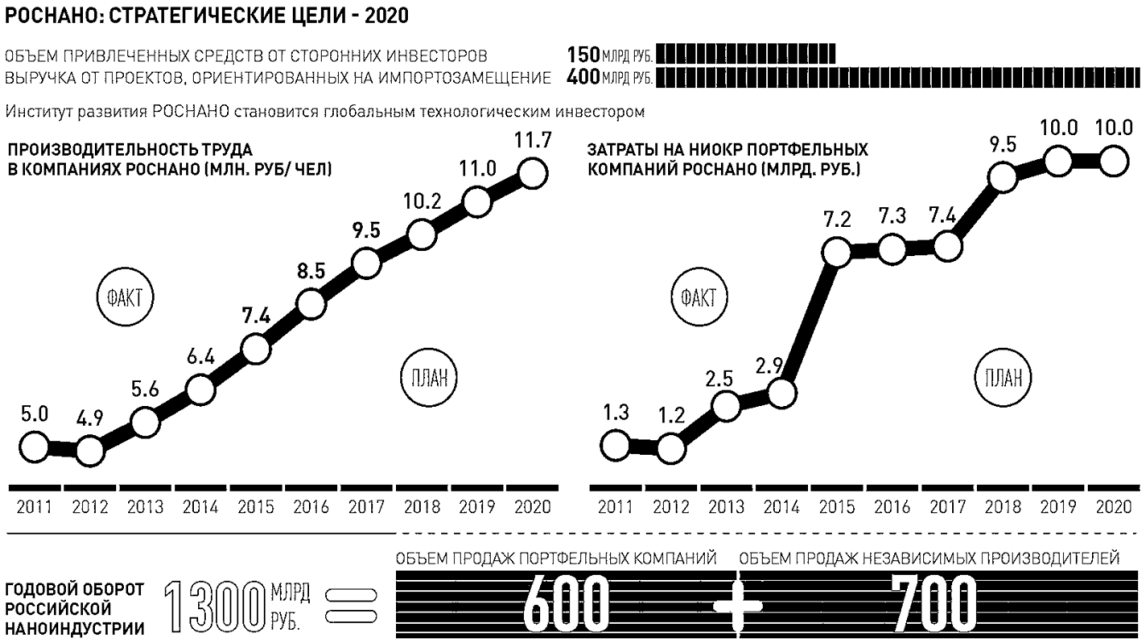

Рисунок 1. Стратегические цели корпорации Роснано до 2020 года
Источник: http://rg-economy.complexdoc.ru/

Рисунок 2. Тенденция развития нанотехнологических центров корпорации Роснано
Источник: http://Ppt-online.org/

Существует территориальное деление налогового стимулирования, схема территориального деления представлена на рисунке 3. Некоторые федеральные льготы могут быть применены предприятиями на всей территории РФ, другие только в отдельно созданных зонах, примером является «Сколково».

Рисунок 3. Схема территориального деление налогового стимулирования на территории РФ
Источник: разработано автором

Проведя анализ перечня, предоставляемых мер налогового стимулирования инновационной деятельности предпринимательских структур, можно сделать вывод, что все эти мероприятия в первую очередь направлены на создание благоприятного климата в инновационном секторе. К ним относят: стимулирование применения современного инновационного оборудования, выполнение НИОКР, импорт оборудования, которое не имеет аналогов в РФ, повышение уровня квалификации специалистов. Нельзя не согласиться, что это оказывает положительное воздействие на развитие инновационного сектора, но, несмотря на представленную обширность и сформированную систему стимулирования налоговыми льготами инновационных предпринимательских структур, остается открытым главный вопрос об эффективности применения таких мер и дополнения их новациями в налоговой политике, применение которых будет способствовать более эффективному развитию инновационного сектора.

Рассматривая проблемы, которые возникают в результате применения налогового стимулирования предпринимательства и предпринимательских структур нужно отметить недостаточное методологическое и теоретическое осмысление сущности инновационной деятельности предпринимательских структур как объекта налогового регулирования, при этом теория налогообложения не приводит четкого понятия инструмента налогового стимулирования. По мнению авторов, налоговые льготы, которые применяются сегодня в РФ, нельзя в полной мере считать эффективными. По меньшей мере, применение отдельных налоговых стимулов вызывает вопросы в части их уместности. Примером здесь будет выступать применение налоговых льгот, по УСН, являющихся малоэффектив-

ными, так как субъектами упрощенных налоговых режимов выступают, как правило, малые предприятия, которые редко осуществляют инновационную деятельность. Ускоренная амортизация, которая также считается инструментом налогового стимулирования, сама по себе не является таким инструментом, поскольку позволяет предпринимательским структурам всего лишь снижать убытки тем самым уменьшать инфляционную нагрузку. Что касается инвестиционного налогового кредита, предусмотренного ст. 66 и 69 Налогового кодекса [7], он достаточно сильно отличается от применяющегося налогового кредита на НИОКР в остальных странах. Во всех экономически развитых странах предоставление налогового кредита предпринимательским структурам инновационного сектора зависит от изменения роста расходов на выполнение НИОКР и стимулирует более активно наращивать эти расходы [8].

Заключение

Основные направления разработки налоговой политики России в 2015 – 2019 годах, предопределяющие направления ее развития и развития налоговой системы в РФ в целом, на сегодняшний день достаточно ограничены и не позволяют активизировать инновационную деятельность предпринимательских структур.

По нашему мнению, использование положительного зарубежного опыта с условием адаптации его к российским экономическим условиям, позволит освоить новые горизонты этого направления. Потребуются финансово-экономические доводы предлагаемых новшеств налогового законодательства. Здесь необходимо обратить внимание на то, что задача включения в российскую налоговую политику зарубежных практик, которые показали положительную динамику, не должна предусматривать включение всех мер, а должна происходить выборочно.

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 №1083-р (ред. от 08.12.2016) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой) по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»).
2. www.newsru.com/finance/ 20 okt 2017/ bizwd.html
3. Ахметов, Л.А., Джураев, Д.М., Журавлев, Д.А. Совершенствование деятельности предпринимателей и предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Выпуск XXXVI. Научно-практическое издание. М.: РАП, 2017. АП «Наука и образование».
4. Краудфандинг полезен для бизнеса. www.METRONEWS.RU, среда, 2 августа 2017 года.
5. Аганбегян, А.Г. О налоговой реформе. Журнал «Экономическая политика». Том 12, №1, февраль 2017 года.
6. Ryzhkov A.O., Development and approbation of the technique of the assessment of expediency and budgetary productivity of introduction of the tax privilege / Ryzhkov A.O. Bezrukova T.L., Sibiryatkina I.V., Bryantseva L.V. MediterianJournal of Social Science. Vol. 6 No. 3 S. 6 June 2015. – С. 67–80.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.– Москва: Проспект, 2017–1040 с.
8. Соколов, Д.В. Институциональные проблемы развития российской государственности в условиях информационного общества / Д.В. Соколов. Политематический журнал научных публикаций «Дискуссия». № 9 (61). № 9 (61). – Екатеринбург, 2015. – С. 105–108.
9. Балабанова, А.В., Бусыгин, К.Д. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIV – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 63–73.
10. Балабанов, В.С., Ермакова, Е.Е. Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 30. – С. 191–205.
11. Денег снова нет. https: //www.novayagazeta.ru/articles/2016/09/14/69849-deneg – snova -net
12. Степаненко, Д.М. Налоговое стимулирование инновационной деятельности: зарубежный опыт и российские реалии // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2010. № 2–11. С.36–46.
13. Мороз, В. Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в зарубежных странах. URL: http://www.pandia.ru/ text/77/151/5294.php.
14. Bloomberg внёс Россию в топ-15 инновационных экономик мира. Сайт: pikabu.ru. Дата обращения 14.08.2017.
15. Лошкарева, И. Э., Назаров, М. А. Оценка целесообразности и результативности налоговых льгот инновационной деятельности РФ. // В сборнике: РОССИЙСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ сборник научных статей I Всероссийской заочной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета. Самарский государственный экономический университет. 2016. С. 244-248.

Графов Андрей Владимирович,
доктор экономических наук, профессор
Липецкого филиала Российской академии народного
хозяйства и Государственной службы при Президенте РФ.
Россия, г. Липецк
E-mail: grafov-av@ranepa.ru

Графова Галина Федоровна,
доктор экономических наук профессор,
заместитель директора Липецкого филиала
Российской академии народного хозяйства и
Государственной службы при Президенте РФ.
Россия, г. Липецк
E-mail: grafova-gf@ranepa.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПОСРЕДОВАННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЫПОЛНЯЮЩИХ НИОКР В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В статье проводится анализ стимулирования предпринимательской деятельности инновационных компаний в России и некоторых зарубежных странах. Основное внимание уделено сравнительному анализу опыта применения опосредованного стимулирования инновационной деятельности. Проведен анализ налоговых льгот, которые получили широкое распространение в деятельности зарубежных стран и РФ, предложены рекомендации по совершенствованию налоговой политики направленной на стимулирование деятельности инновационного сектора экономики РФ.

Ключевые слова: опосредованное стимулирование, НИОКР, совершенствование, проблема, вопросы, практика, реализация, страна, направления, инновации, качество, услуги, развитие, предпринимательство, предпринимательские структуры, налоговые льготы, деятельность, продукция.

Введение

Для определения новых эффективных методов стимулирования предпринимательских-структур выполняющих НИОКР целесообразно рассмотрение и анализ опыта зарубежных стран, который, по мнению авторов, является эффективным и способным оказать положительное влияние на развитие налоговой системы РФ.

В большинстве развитых стран инновационные предпринимательские структуры имеют право вычитать из налоговой базы сто и более процентов расходов, осуществленных при выполнении НИОКР. В Австралии предпринимательским структурам, которые занимаются научно-исследовательской деятельностью, государство позволяет делать налоговые вычеты доходов, объемом до 150 процентов от осуществляемых ими расходов на выполнение НИОКР. Положительный опыт Ирландии, Индии, Китая, Израиля, Тайвани, налоговые системы которых предусматривают беспрецедентные налоговые льготы для предпринимательских структур инновационного сектора экономики, позволили добиваться быстрого экономического роста в этих странах, изменения в кратчайшие сроки их экономической структуры в сторону ориентации на высокотехнологичные отрасли (табл. 1) [12].

Все вышеперечисленные методы стимулирования инновационной деятельности в зарубежных странах приводят к инновационному росту национальной экономики в целом. Динамика инновационного роста находит свое отражение в ускоренном росте компаний и завоевании ими рынка новой продукции (рис. 1).

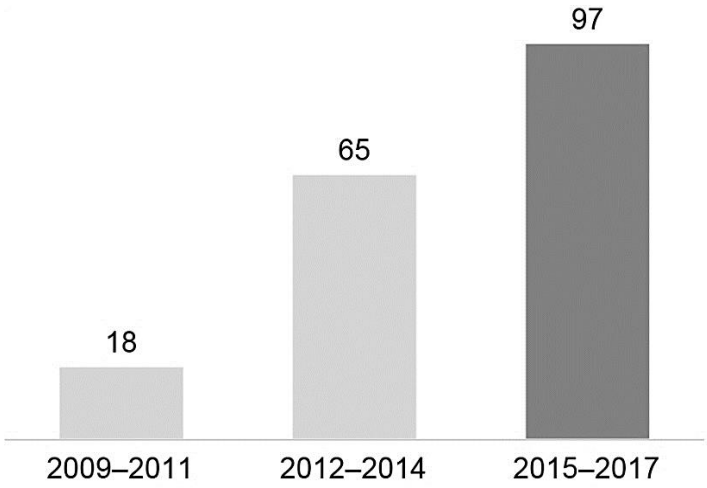

Рисунок 1. Количество компаний, достигших оценки стоимости в 1 млрд долл. США
Источник: PitchBook Data, Inc.

При этом в Западной Европе и Соединенных штатах уже к 2030 году планируется полная автоматизация и внедрение технологий искусственного интеллекта, которая спровоцируют спрос на технологические навыки, и приведет к дальнейшему снижению потребности в работниках, занятых физическим трудом (рис. 2).

Также, необходимо отметить тот факт, что грамотное применение механизмов стимулирования позволяет обеспечить доступность финансирования, что открывает возможности инвестирования в новые исследования и разработки. Низкая стоимость капитала, свидетельствующая об избытке предложения, позволяет финансировать проекты, венчурные программы и другие инициативы, не налагая на них значительного финансового бремени (рис. 3).

Также, в практическом опыте по налоговому стимулированию большинства стран присутствует такая мера, как уменьшенная на 50 процентов ставка по налогу на прибыль организаций (компаний), чья прибыль была получена от реализации высокотехнологичного производства.

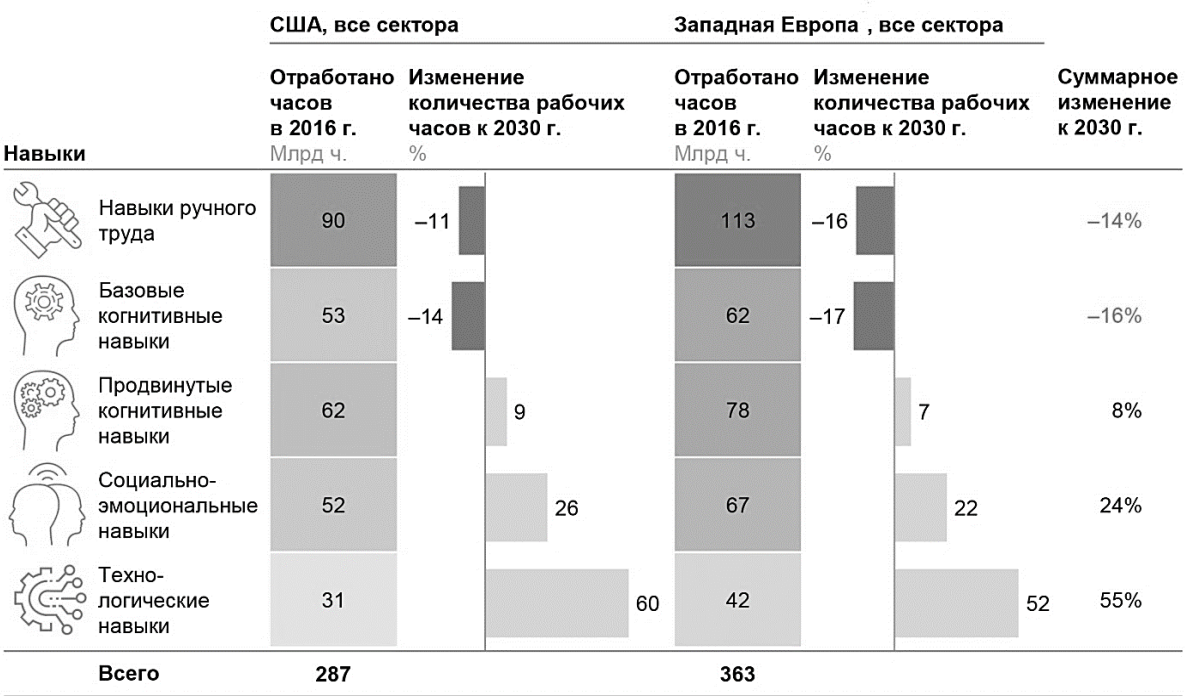

Рисунок 2. Изменение потребности в навыках рабочей силы к 2030 году
Источник: Модель развития навыков рабочей силы,
разработанная Глобальным институтом McKinsey (MGI)

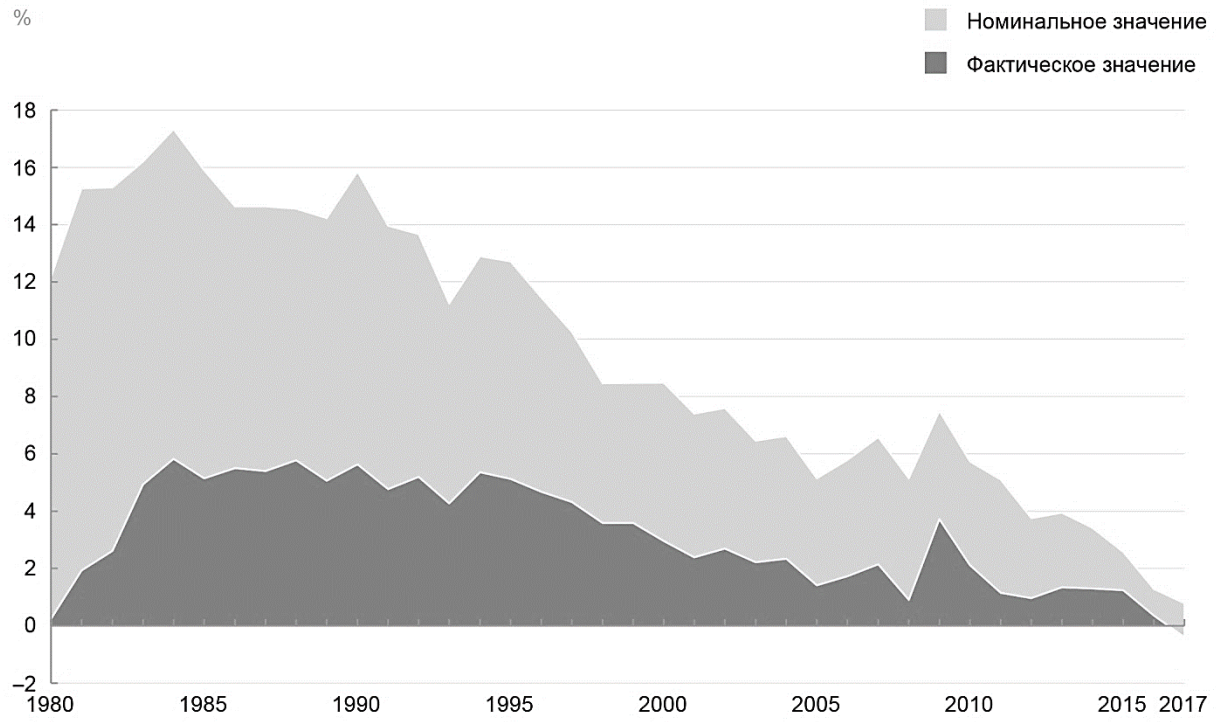

Рисунок 3. Долгосрочные процентные ставки по государственным обязательствам в странах ОЭСР
Источник: ОЭСР

Реализация данной меры была успешно применена в «братской» Беларуси, что указывает нам на возможность применения ее и в РФ, так как экономики наших стран имеют общее историческое происхождение и однородную структуру [9].

Также необходимо отметить последние тенденции практики налогового стимулирования деятельности инновационных предпринимательских структур в ряде других индустриальных стран, где в последнее время происходит процесс снижения налогооблагаемой ставки доходов корпораций, полученных в результате реализации ими запатентованной продукции.

Такая практика уже используется в ряде европейских стран и в Китае [13].

При этом, хотя нормы предоставления такой льготы в различных странах и отличатся друг от друга, специальная экономическая литература уже объединила их одним общим термином «патентное окно». «Патентное окно» в отличие от большей части широко применяемых налоговых льгот, направленных на стимулирование выполнения НИОКР, позволяет использовать налоговое стимулирование в части успешной коммерциализации полученных конечных результатов инновационной деятельности, создавая благоприятные условия на начальных этапах инновационного процесса, что снижает себестоимость выполнения проводимых предпринимательскими структурами научно-исследовательских проектов.

Зачастую такое стимулирование выражается в возможности применения пониженной налоговой ставки налогооблагаемой прибыли. В результате чего происходит поощрение успешной инновационной деятельности, от результатов которой, как правило, зависит конкурентоспособность продукции, создание рабочих мест и рост экономического сектора инновации в целом. В некоторых странах был установлен предел доступности применения налоговых льгот в рамках «патентного окна». В Испании таким пределом выступает шестикратный размер осуществленных расходов на выполненные НИОКР, которые принесли доход. В Ирландии была установлена верхняя финансовая ставка стимулирования в размере 5 млн. евро. В Китае применяется механизм, по которому инновационные предпринимательские структуры, получившие льготы в размере 5 млн. юаней от прибыли полученной в результате реализации своей инновационной продукции, облагаются по ставке 50 процентов от общей ставки налогообложения прибыли [13].

По мнению большинства экспертов, оценить эффективность применения «патентного окна» пока достаточно сложно, так как, данный меха-

низм еще достаточно молодой, но предварительные исследования этого механизма показали, что в краткосрочной перспективе происходит активизация патентоспособности предпринимательских структур. Есть и отрицательная тенденция: темпы роста налоговых поступлений при увеличении прибыли не могут пока полностью компенсировать потерю налоговых поступлений, вызванных применением пониженной налоговой ставки, в частности, в краткосрочном периоде. Но положительным является, то, что выполнение таких оценок носит статичный характер, при этом, не учитывая динамику эффектов, связанных с изменениями в экспорте инновационной продукции, проведении НИОКР и занятости населения в этой сфере.

Если рассматривать прочие меры налогового стимулирования инновационной активности предпринимательских структур, то здесь нередко появляется мнение о необходимости обобщения полученных положительных тенденций налогового стимулирование и создания специального налогового режима для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР. Создание такого механизма позволит осуществить комплексное решение вопросов стимулирования налоговой системой предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, отрегулировать проблемы, возникающие в результате ведения налогового учета, проблемы, связанные с налоговой отчетностью и администрированием.

Такой специальный налоговый режим должен предполагать полное освобождение предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, от уплаты НДС, за исключением товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, налога на прибыль, земельного налога и налога на имущество организации. При этом основным положительным эффектом от введения такого специального налогового режима для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, будет уменьшение налоговой нагрузки в целом на предпринимательские структуры инновационного сектора экономики.

Приведенный выше анализ практического мирового опыта налогового стимулирования показывает нам многообразие методов и форм стимулирования инновационной активности предпринимательских структур, выполняющих НИОКР. Но при всем этом, принимаемые на сегодняшний день меры являются лишь частью общей системы регулирования экономики. Следовательно, необходимо определить самые действенные меры такого стимулирования уже применяющиеся на практике, но пока не нашедшие свое место в налоговой политике РФ:

- применение специального налогового режима «патентное окно», в котором ключевым аспектом является его ориентация на конечный результат инновационной деятельности предпринимательских структур, позволяющий обеспечить им более благоприятную налоговую среду при условии получения дохода от разработки и использования патентов, «ноу-хау», товарных знаков, лицензий и т.д.

- применение специального налогового режима для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР.

- налоговое стимулирование путем применения налоговых льгот для промышленных предпринимательских структур, участвующих в формировании научно-исследовательских групп или объединений для группового решения особо важных проблем.

- применение практики использования льготного налогообложения на определенные периоды времени, например, на 5 или на 10 лет, с дальнейшим анализом и предложениями по эффективности такого стимулирования.

- создание на постоянной основе научно-исследовательских центров по анализу и оценке эффективности применения различного рода налоговых преференций, применяемых как в РФ, так и в остальных странах, в том числе и с возложением на них функций по определению направлений инновационного развития страны.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что налоговая система России, которая призвана стимулировать инновационную активность предпринимательских структур на сегодняшний день является уже достаточно полным механизмом, хотя и не отличается многообразием мер, существующих и применяемых во всем мире. В данной ситуации будет неправильно внедрять все многообразие налогового стимулирования, использующегося в мировой практике, здесь нужен избирательный подход. Применяя избирательный подход, необходимо обратить внимание, в первую очередь, на «патентное окно», так как начало практического применения этого налогового режима ведет к полному переосмыслению самого подхода определения эффективности налогового стимулирования предпринимательских структур, выполняющих НИОКР. Поэтому, по нашему мнению, реализация налогового режима «патентное окно» в любом его выражении, но с сохранением основных функциональных направлений, будет

являться наиболее важной рекомендацией, основывающейся на практическом опыте стимулирования инновационных предпринимательских структур в зарубежных странах.

Представляется также целесообразным рассмотреть еще ряд вопросов, касающихся текущего состояния налогового стимулирования при осуществлении инновационной деятельности в России, произвести краткий обзор основных видов налоговых преференций и проанализировать общие методы, применяемые при оценке целесообразности применения налоговых льгот.

Инновации на сегодняшний день являются неотъемлемой частью развития любого современного общества, что находит свое выражение не только в появлении у каждого жителя планеты модных планшетов и сотовых телефонов, но и полным переходом некоторых сфер деятельности на цифровую платформу.

В большей мере, такое заявление касается оптовой и розничной торговли, библиотек, операций с недвижимостью и прочих сфер. При этом в списке передовых направлений совершенствования своей деятельности Россия занимает далеко не последнее место в мире. Согласно исследованиям компании Bloomberg [14], которая является одной из ведущих фирм поставщиком финансовой информации на мировом рынке, по состоянию на середину 2016 года Россия заняла:

- 37 место в развитии промышленности;
- 31 место в выделенных денежных средствах на развитие научно-исследовательских разработок;
- 15 место по количеству инновационных компаний от общей численности предприятий;
- 6 место по количеству выданных патентов в мире.

Для того чтобы в должной степени происходило развитие инновационной деятельности в стране, необходимо соблюдать достаточно большое количество условий, и основные из них будут вытекать из макроокружения, в котором находится инновационное предприятие.

С одной стороны, это будут общие условия, а с другой, это будут именно те условия, без которых невозможна реализация ни одного инновационного проекта. Так как любой инновационный проект заключается в инвестировании денежных средств, которые в будущем должны не только окупиться, но и принести сверхприбыль инновационному предприятию.

Зачастую макроокружение предприятия не имеет специфического характера, по отношению к какой-либо конкретно взятой фирме. При этом степень влияния такого макроокружения на научно-исследовательскую деятельность предпринимательских структур будет неодинаковой. Это, прежде всего, связанно с различиями предприятий в их сферах деятельности в их внутреннем потенциале.

Общемировая практика показывает, что страны, активно применяющие налоговое стимулирование в направлении предпринимательских структур, выполняющих НИОКР, создают внутреннюю ситуацию, способствующую притоку внешнего капитала в государство, что способствует внутреннему экономическому развитию страны.

Закономерности экономического развития в том или ином государстве выявляют первостепенные потребности структурных преобразований, направленных на проводимые изменения повышения уровня жизни граждан, и реализацию налоговой и бюджетной политики в стране.

Среди прочих стран Российская Федерация не является исключением, и для совершенствования развития инновационной деятельности в стране также использует механизм налогового стимулирования, направленный на поддержку предпринимательских структур, выполняющих НИОКР.

Анализируя динамику основных изменений налогового регулирования, можно утверждать, что достаточно четко прослеживается, что наукоемкие и высокотехнологичные виды деятельности несут меньшую налоговую нагрузку в отличие от остальных направлений народного хозяйства.

Таблица 1. Основные налоговые льготы, применяемые для текущих расходов на НИОКР в индустриально развитых странах

Страна	Норма списания затрат на НИОКР	Норма списания затрат на оборудование для НИОКР	Возможность переноса налоговых льгот на будущее
1	2	3	4
Австралия	150% от затрат на НИОКР до 1997 года, при условии, что эти затраты превышают 20 000 австралийских долл. в год	Пропорционально за три года	Нет
Австрия	205%	ускоренно	5 лет
Бельгия	100%	Пропорционально за три года	5 лет, 20 лет для зданий
Великобритания	100%	100%	5 лет
Германия	100%	Пропорционально 30% в год для НИОКР и 4% для зданий	1-5 лет
Италия	100%	Ускоренно	Нет
США	100%	3 года; 15 лет для зданий	3-15 лет
Швеция	100%	Пропорционально по 30% в год для НИОКР и 4 % для зданий	Налоговое обязательство
Швейцария	100%	Как инвестиции	2 года
Япония	100%	Пропорционально или по фиксированным ставкам	Нет

Источник: [15]

К одним из основных льготируемых факторов предпринимательских структур, выполняющих НИОКР можно отнести:

- амортизацию по ускоренному методу с применением коэффициента (но не более 3, статья 149 НК);

- расходы на определенные виды научно-исследовательской деятельности, подлежащие списанию с коэффициентом 1.5 (п. 2 ст. 262 НК РФ), даже если они не дали положительного результата;

- возможность платить страховые взносы из заработной платы по пониженным тарифам;

- возможность получения инвестиционного налогового кредита [7].

Далее, для сравнения, необходимо показать основные налоговые стимулы, которые применяются в остальных наиболее экономически развитых странах. Данные приведены в таблице 1 [15].

Опираясь на данные таблицы, в которой отражены основы налогового стимулирования, направленные на увеличение текущих расходов

на НИОКР в зарубежных странах, и описанных выше налоговых преференциях, применяемых в РФ, можно сделать вывод, что в России в достаточной степени присутствуют льготы способные стимулировать инновационно-направленные предпринимательские структуры к увеличению вложений в научно-исследовательскую деятельность.

Однако не существует единой методики по оценке эффективности соизмерения предоставления налоговых льгот и последующих финансовых поступлений в бюджет.

На сегодняшний день существует два основных подхода к разработке таких методик, которые чаще всего используются экономистами всех стран – эмпирический и аналитический.

В Российской практике в большинстве случаев применяется аналитический метод, основой которого служит построение уравнения множественной регрессии [10].

Производя аналитические расчеты можно выделить выгоду, которую получают инновационные предпринимательские структуры от предоставления им налоговых льгот за определенный период времени в количественном выражении, в том числе и составить прогнозный план на будущие финансовые поступления, учитывая при этом рост выручки на предприятии, спровоцированный результатом использования инновационных разработок. Но у метода есть и ряд недостатков, и, как обычно, это маленькая вероятность того, что будут учтены все основные факторы, которые входят в расчет переменных и сложность в результате преобразования уравнения под какой-то конкретный вид деятельности. Причем такой метод ещё и достаточно трудоемкий. Именно из-за этих минусов при составлении планируемых поступлений финансовых средств от использования того или иного механизма налогового стимулирования, аналитики получают лишь приблизительные данные.

В свою очередь эмпирический метод берет за основу оценку целесообразности предоставления налогового стимулирования и последующего получения соответствующего результата, выраженного в притоке финансов в казну с точки зрения качества. Для проведения такого исследования обычно создается специальная рабочая группа или комиссия, представляющая руководство различных предпринимательских структур, которые и являются претендентами на получение налогового стимулирования. Самой сложной проблемой данного метода выступает подбор соответствующих экспертов. В российской практике данный метод практически не применяется и тому есть соответствующие причины:

- сложность в привлечении экспертов;
- чтобы апробировать результаты, необходимы независимые аналитические структуры;
- доступность финансовой информации, которая в большинстве случаев является коммерческой тайной.

По этим причинам ученые большинства стран мира пытаются создать методику, которая будет способна включать в себя как количественные, так и качественные показатели, поскольку синтез двух этих методов позволит проводить всестороннее изучение влияния и последствия предоставления налогового стимулирования на макроуровне.

Так как инновационные разработки с каждым годом все больше и больше оказывают воздействие на жизнь простого человека, и делают его жизнь все насыщеннее и интересней, а производство постоянно автоматизируются, нельзя забывать и про роль человека на предприятии.

Поэтому, чтобы не допустить полного замещения человеческого труда машинным трудом, необходимо рассмотреть разработку налога на полностью автоматизированные рабочие места. Полученные поступления от принятия такого налога необходимо направлять на переквалификацию и обучение уволенных сотрудников.

Заключение

Для проведения налоговой реформы и реформы контрольно-надзорной деятельности в целом по стране предлагается резкое снижение налогов для малого и среднего бизнеса и отмена налога на прибыль для небольших предприятий в сфере услуг, а также существенное снижение налогового бремени для торговых компаний. Такое стимулирование малого предпринимательства, могло бы прибавить к ВВП 0.9-1% в год и способствовать выходу малых предпринимательских структур «из тени».

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 №1083-р (ред. от 08.12.2016) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой) по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»).

2. www.newsru.com/finance/ 20 okt 2017/ bizwd.html
3. Ахметов Л.А., Джураев Д.М., Журавлев Д.А. Совершенствование деятельности предпринимателей и предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Выпуск XXXVI. Научно-практическое издание. - М.: РАП, 2017. АП «Наука и образование».
4. Краудфандинг полезен для бизнеса. www.METRONEWS.RU, среда, 2 августа 2017 года.
5. Аганбегян А.Г. О налоговой реформе. Журнал «Экономическая политика». Том 12, №1, февраль 2017 года.
6. Ryzhkov A.O., Development and approbation of the technique of the assessment of expediency and budgetary productivity of introduction of the tax privilege/ Ryzhkov, A.O., Bezrukova, T.L., Sibiryatkina, I.V., Bryantseva, L.V. MediterianJournal of Social Science. Vol. 6 No. 3 S. 6 June 2015. – С. 67–80.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Москва: Проспект, 2017. –1040 с.
8. Соколов, Д.В. Институциональные проблемы развития российской государственности в условиях информационного общества / Д.В. Соколов. Политематический журнал научных публикаций «Дискуссия». № 9 (61). № 9 (61). – Екатеринбург, 2015. – С. 105–108.
9. Балабанова, А.В., Бусыгин, К.Д. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIV – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 63–73.
10. Балабанов, В.С., Ермакова, Е.Е. Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 30. – С. 191–205.
11. Денег снова нет. https://www.novayagazeta.ru/articles/2016/09/14/69849-deneg – snova -net
12. Степаненко, Д. М. Налоговое стимулирование инновационной деятельности: зарубежный опыт и российские реалии // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2010. № 2–11. С.36–46.
13. Мороз В. Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в зарубежных странах. URL: http://www.pandia.ru/ text/77/151/5294.php.
14. Bloomberg внёс Россию в топ-15 инновационных экономик мира. Сайт: pikabu.ru. Дата обращения 14.08.2017.
15. Лошкарева И. Э., Назаров М. А. Оценка целесообразности и результативности налоговых льгот инновационной деятельности РФ. // В сборнике: РОССИЙСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ сборник научных статей I Всероссийской заочной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета. Самарский государственный экономический университет. 2016. С. 244-248.

Загайнова Евгения Николаевна,
соискатель кафедры бухгалтерского учета, налогов и
экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: evgenyakrizh88@yandex.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассматриваются инновации в управлении социально-ответственными малыми предприятиями, что позволяет регулировать и координировать социально-ответственную деятельность субъектов малого предпринимательства. Такие инновации могут быть реализованы с помощью: законодательного регулирования социально-ответственного поведения; применения на практике индикаторов оценки социально-ответственной деятельности; внутрифирменного планирования социально-ответственных программ.

Ключевые слова: инновации, социально-ответственное предпринимательство, корпоративная социальная ответственность, стандарты корпоративной социальной ответственности, организационные инновации, управленческие инновации.

Введение

Образовавшаяся ситуация в экономике страны предписывает субъектам предпринимательства принципы ответственных действий, в области стабилизации социальной ситуации в обществе, осуществление которых возможно при реализации управленческого подхода. В этой связи, управленческие инновации выступают как результативный способ преодоления субъектами предпринимательства проблемных ситуаций. Под инновационным управлением нами будет пониматься управление деятельностью субъектов малого предпринимательства в рамках реализации социально-ответственного поведения. В свою очередь, инновации – это применение, на основе сложившегося российского и зарубежного опыта, принципов социально-ответственной деятельности, новых способов управления, обеспечивающих повышение уровня социально-экономического развития общества. Субъекты предпринимательства, реализующие принципы социального поведения, внедряют нововведения в управление самого предприятия, что оказывает положительное влияние на развитие отрасли в целом.

Методы инновационного управления

Нередко методы управления, реализуемые в практической деятельности предприятия, не позволяют ему в полной мере динамично развиваться, в силу быстрого изменения внешней среды (общественной, технологической и естественной сфер). Это обуславливает необходимость внедрения инновационных подходов в управлении. При этом применение инновационных методов на основе взаимодействия с различными сферами деятельности общества, дает возможность предприятию быть более конкурентоспособным. Они занимают ведущее место в осуществлении главного принципа стабильного роста экономического, социального и экологического регионального развития.

Деятельность по реализации инновационных принципов управления – это действия, отвечающие требованиям науки, организационным и технологическим и рыночным изменениям, обуславливающие внедрение нововведений, или выступающие способом к их достижению. Согласно рекомендациям Осло по сбору и анализу данных по инновациям, выделяют четыре типа инноваций (табл.1).

Реализация предприятиями социально-ответственных мероприятий выстраивается на основе управленческих инноваций, которые мы отнесем к организационному типу инноваций согласно рекомендациям Осло.

Инновационное управление – это передовые менеджмент-технологии, способы, процессы и механизмы организации, утверждения и исполнения решений в области управления.

Таблица 1. Сущностная характеристика типов инноваций

Продуктовая
Введение новых товаров и услуг. Развитие существующих свойств и принципов использования товаров и услуг, значительно повышающих их качество.
Процессная
Нововведения в производственной области, позволяющие значительно улучшить качество, способы и стоимость товаров и услуг, а также их поставки до потребителя.
Маркетинговая
Разработка и введение новых маркетинговых методов, в составе которых существенно улучшаются цена, дизайн, способы упаковки, продвижения и хранения товара. Применения новых методов в рекламной компании произведенного продукта.
Организационная
Новые методы по организации внутренней и внешней среды деятельности предприятия на основе выстраивания грамотной управленческой политики по работе с персоналом и другими заинтересованными сторонами.

Источник: составлено автором по данным 9

В качестве главной проблемы, встающей на пути субъектов предпринимательства, применяющих принципы инновационного управления в рамках реализации социально-ответственной деятельности, выступает отсутствие стабильных, прозрачных институциональных связей субъектов предпринимательства. Внутрифирменное планирование социально-ответственных мероприятий субъектами малого бизнеса также отсутствует. Это негативно сказывается на желании и стремление субъектов бизнеса реализовать принципы социальной ответственности.

Выделим ряд условий, в рамках которых возникает необходимость внедрения инновационных методов управления социально-ответственным поведением субъектов малого предпринимательства:

- развитие идеологических точек зрения по отношению к вопросу о социальной ответственности субъектами предпринимательства;
- развитие системы государственного сотрудничества с субъектами малого предпринимательства, реализующими принципы социально-ответственного поведения;
- развитие способов и методов сбора информации о субъектах малого предпринимательства, реализующих принципы социальной ответственности.

Инновационное управление социально-ответственной деятельностью субъектов малого бизнеса

Направления инновационного управления социально-ответственной деятельности субъектами малого предпринимательства можно разделить на три группы:

1. Создание условий развития социально-ответственного поведения субъектами малого предпринимательства на основе законодательного закрепления.

2. Создание системы исследования социально-ответственной деятельности субъектов малого предпринимательства на основе комплекса индикаторов.

3. Программы социально-ответственных мероприятий субъектов малого предпринимательства внутри фирмы.

Для того чтобы реализация социально-ответственных мероприятий была эффективной необходимо на постоянной основе применять методы инновационного управления с целью удовлетворения интересов всех заинтересованных сторон. При этом инновационное управление социально-ответственным поведением формирует цель деятельности предприятий, которая выходит за рамки получения прибыли и направлено на улучшение социально-экономического общественного благосостояния.

Инновационная стратегия социально-ответственной деятельности предприятия выстраивается на основе институциональных взаимосвязей между предприятием, государством и обществом, имеющим обратную связь и выгоду для предприятий.

Условия развития социально-ответственного малого предпринимательства зависят от законодательного регулирования данного вопроса. Следует отметить, что определение «социально-ответственного предпринимательства», «социально-ответственного малого предпринимательства» не закреплено в законодательстве Российской Федерации. В связи с чем, необходимо внести изменений в ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В рамках которого, должны быть рассмотрены конкретные определения «социально-ответственного предпринимательства», «социального предпринимательства», а также

решение вопросов, связанных со стимулированием данной деятельности как на уровне страны, так на региональном уровне [1].

Инновационное регулирование субъектов малого предпринимательства заключается в создании условий для понимания значимости понятия, наглядного представления положительного эффекта от данного вида деятельности, закрепленного в рамках законодательства РФ [12,с.96].

Управленческие инновации, носящие социально-ориентированную направленность обеспечивают удовлетворение потребностей общества, персонала, и предприятия.

Потребности предприятия удовлетворяются за счет человеческих ресурсов и включают следующие управленческие инновации: применение новых методов организации трудового пространства персонала; поиск новых возможностей по привлечению и отбору сотрудников; обучение и оценка уровня квалификации работников предприятия.

Оценка деятельности предприятия с помощью стандартов корпоративной социальной ответственности, введение данных стандартов в практику малого предпринимательства позволит реализовать управленческие социально-ориентированные инновации, обеспечивающие удовлетворение общества и персонала [15].

С целью формирования индикаторов отчетности для социально-ответственных субъектов малого предпринимательства необходимо проанализировать существующие стандарты корпоративной социальной ответственности в международной и российской практике. Стандарты социальной ответственности, применяемые в зарубежных странах, представлены на рисунке 1.

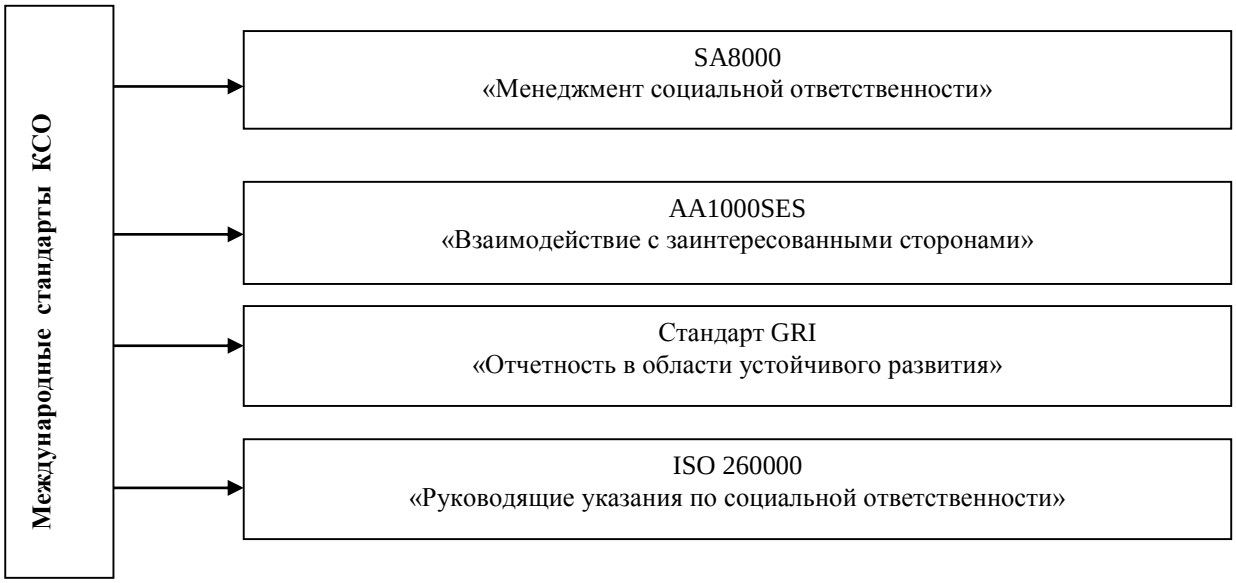

Рисунок 1. Стандарты корпоративной социальной ответственности на международном уровне
Источник: составлено автором по данным 2, 3, 4, 5

Стандарты, применяемые в международной практике, могут быть отнесены к методам инновационного управления, поскольку именно они оказывают влияние на развитие принципов социальной ответственности. С помощью данных стандартов дается оценка проявлений предприятиями мероприятий социальной ответственности. Они относятся к отчетам, носящим нефинансовый характер по экономическим, социальным и экологическим, управленческим параметрам.

Наряду с международными стандартами, в российской практике также реализуются стандарты социальной отчетности (рис. 2). Прежде всего, данные стандарты применяются с целью выхода предприятий на международный рынок, поскольку не соответствие данным стандартам затрудняет сотрудничество с международными компаниями. Чаще всего стандарты оценивают и применяются субъектами крупного бизнеса. При этом малый бизнес практически не участвует в оценке социально-ответственного поведения. Инновационный подход в управлении реализуется в создании индикаторов, адаптированных для субъектов малого предпринимательства.

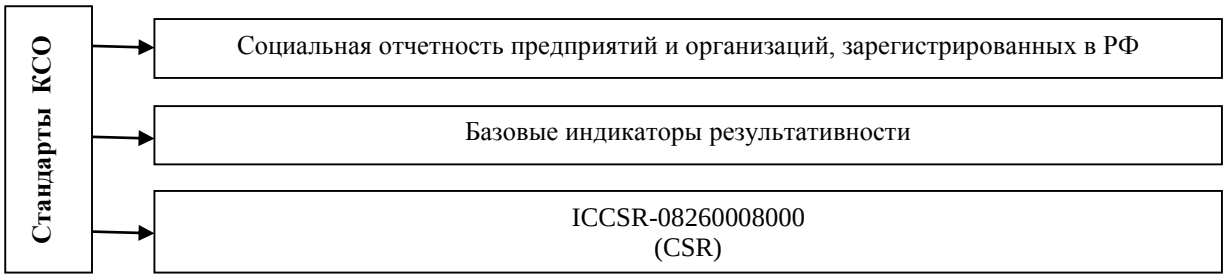

Рисунок 2. Стандарты корпоративной социальной ответственности в Российской Федерации
Источник: составлено автором по данным 6, 7, 8

Инновационный подход к управлению и регулированию социальной ответственности предпринимателей базируется именно на нововведениях в систему анализа и оценки их деятельности. Анализируемые стандарты выступают в качестве этих нововведений. Но стоит отметить, что введение стандартов требует дальнейшего их усовершенствования и улучшения качества показателей, ориентированных и применимых на практике ко всем экономическим субъектам. Именно это будет являться элементом инновационного управления социально-ответственного поведения субъектов предпринимательства.

Основной чертой стандартов отчетности, применяемых в Российской Федерации, является то, что они затрагивают, в основном, следующие заинтересованные стороны: органы государственной власти, инвесторов, персонал организации. Интерес со стороны общества в отношении социальной ответственности в России недостаточно активен, особенно это касается субъектов малого предпринимательства. Деятельность зарубежных компаний носит обязательный социальный характер, поскольку происходит постоянная обратная связь со всеми заинтересованными сторонами, в том числе и с обществом. В связи с этим, возникает необходимость разработки отчетности, адаптированной к оценке социальной ответственности, реализуемой субъектами малого предпринимательства в РФ. Оценка деятельности субъектов малого предпринимательства, с помощью разработанных индикаторов является средством реализации управленческих инноваций, поскольку без разработки нововведений в управлении не будет возможности реализации мероприятий социальной ответственности. Так как данный вид деятельности сам по себе является инновационным. Индикаторы, представленные в отчетности для субъектов малого предпринимательства, позволяет сделать их деятельность более прозрачной, перспективной, и как следствие конкурентоспособной, так как более привлекательной для потребителей. Разработанные индикаторы окажут благотворное влияние на инновационное развитие экономики на всех уровнях развития [10].

Фактором инновационного управления выступает система индикаторов оценки социальной ответственности субъектов малого предпринимательства, представленные на рисунках 3, 4.

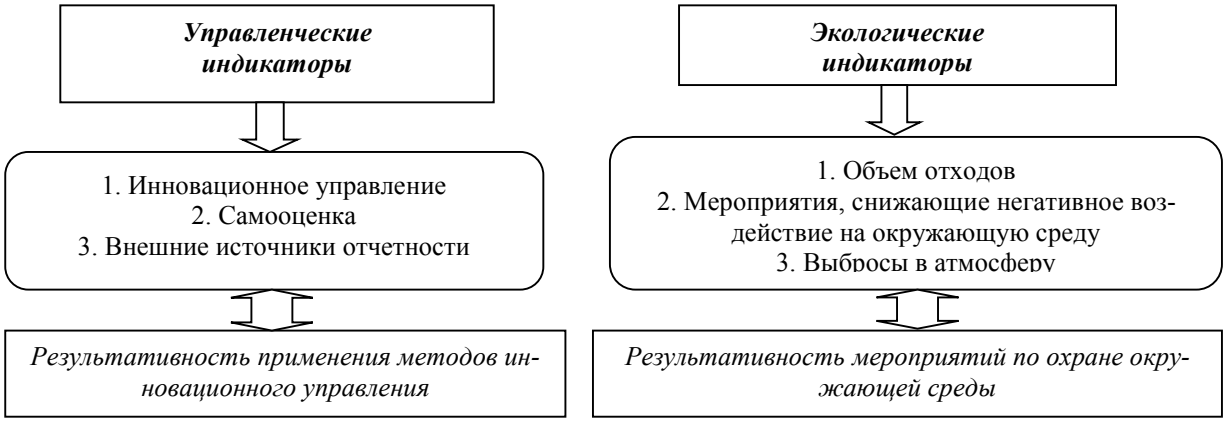

Рисунок 3. Управленческие и экологические индикаторы оценки социально-ответственной деятельности субъектов малого предпринимательства
Источник данных: составлено автором

Разработанные индикаторы достаточно просты в применении субъектами малого предпринимательства, они сопоставимы с имеющимися данными, которые предприятия предоставляют в налоговые органы и органы государственной статистики. Это позволяет достаточно быстро обобщить информацию в один общий отчет социальной ответственности по представленным индикаторам. Публикация данных отчета в общий доступ позволит выстраивать отношения между предприятием и заинтересованными сторонами, быть более привлекательным для сотрудничества.

Рисунок 4. Социальные и экономические индикаторы оценки социально-ответственной деятельности субъектов малого предпринимательства
Источник данных: составлено автором

Индикаторы разделены на четыре блока: экономический, социальный, экологический и управленческий. При этом в имеющихся стандартах отчетности чаще всего применяются первые три блока. Четвертый управленческий блок встречается в качестве оценки редко. Нами был добавлен данный блок, поскольку деятельность субъектов малого предпринимательства носит чаще всего личностный характер и поэтому инновационные способы управления крайне важны для оценки.

Субъекты малого предпринимательства, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации, подобных отчетов не предоставляют, поскольку не видят необходимости и выгодности для развития своего бизнеса.

Разработанные индикаторы в комплексе с законодательным подкреплением, поддержкой со стороны органов власти сформирует необходимость в открытости, законности и качестве реализуемой деятельности [13].

Прежде чем переходить к стандартам социальной ответственности субъектами малого предпринимательства следует отметить, что мероприятия социальной ответственности должны быть качественно спланированы и обсчитаны внутри фирмы с расшифровкой всех положительных выгод для развития бизнеса. На основе это возникает необходимость разработки проекта программы социально-ориентированной деятельности для субъектов малого предпринимательства. При этом программа не должна быть трудоемкой и затруднительной. Для этого этапы развития программы максимально упрощены. Программа реализации социальной ответственности реализуется в пять этапов (рис. 5).

Разработка программ социально-ответственного поведения носит инновационно-управленческий характер. Это позволит оценить возможности по реализации социально-ответственных мероприятий, после чего заполнение индикаторов социально-ответственного поведения становится более доступным и простым, поскольку программы выступают первоначальным звеном для заполнения нефинансовой отчетности. Для решения вопросов разработанных программ могут быть привлечены заинтересованные стороны, либо они могут решаться лично [14].

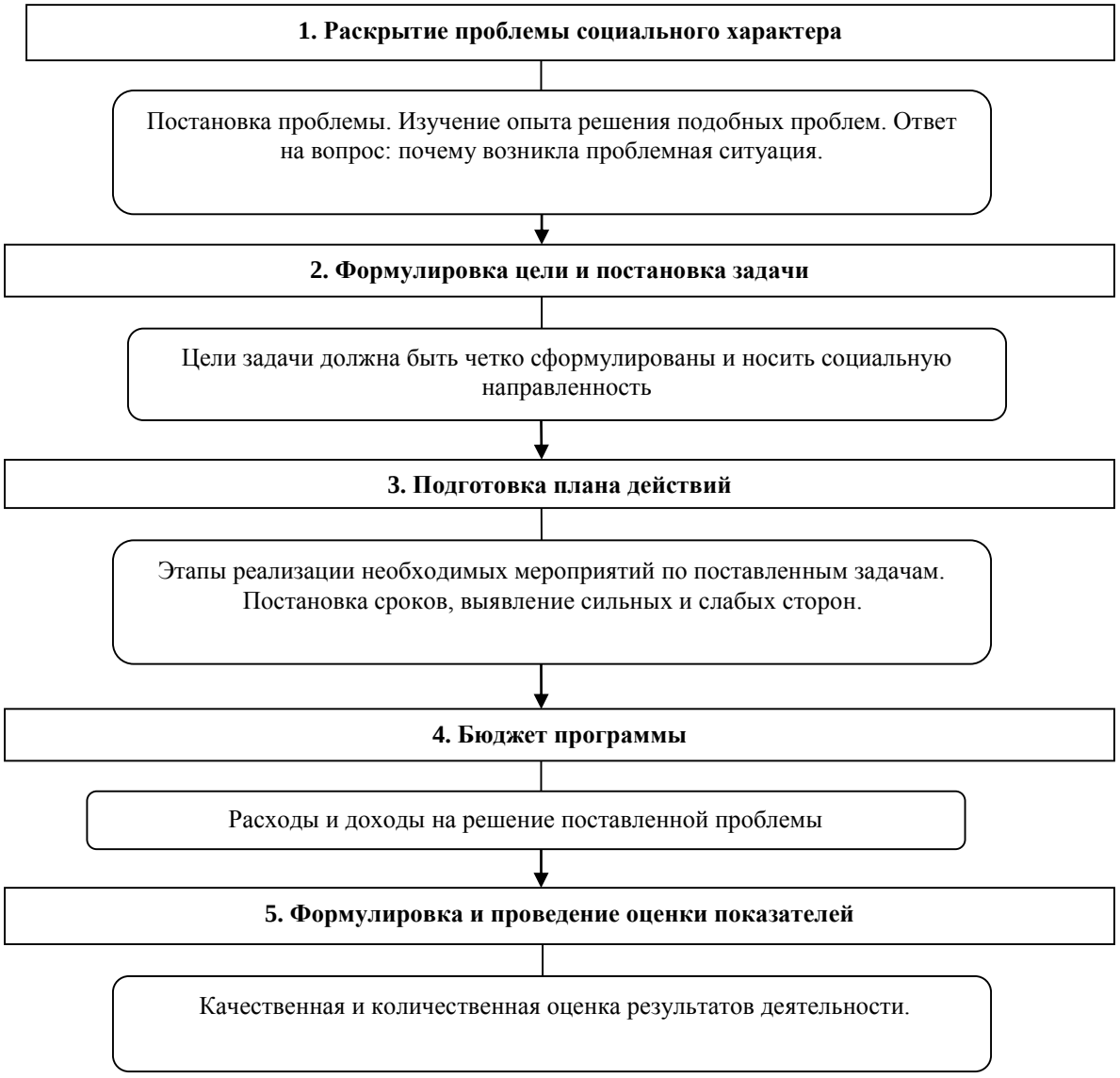

Рисунок 5. Программа социально-ответственной деятельности для субъектов малого предпринимательства

Источник: составлено автором по данным 11

Эффективность разработанных программ строится на бальной оценке качественных и количественных показателей каждого этапа программы. Необходимо оценить финансовую, управленческую, методическую, инновационную эффективность.

Общую оценку, эффективности можно посчитать по формуле:

$$Эф = \frac{КолР + КачР}{З} \quad (1)$$

где Эф – эффективность программы социальной ответственности;

КолР – бальная оценка количественных результатов;

КачР – бальная оценка качественных результатов;

З – затраты на реализацию программы [11].

Эффекты от инновационного управления в рамках реализации социальной ответственности предприятий заключаются в следующем:

- основные экономические показатели возрастают, поскольку формируется прозрачная среда, что делает товары и услуги, производимые и реализуемые предприятием более востребованными для потребителей;
- формируется институциональная среда развития малого предпринимательства;
- вырастает уровень конкурентоспособности предприятий;
- формируются положительный имидж и репутация компаний, за счет позиционирования ответственного поведения;
- возрастает инвестиционная привлекательность;

- компания становится более привлекательной для специалистов с высоким уровнем квалификации.

Заключение

Качественное развитие социально-ответственного малого предпринимательства напрямую зависит от инноваций, реализуемых в управлении компаниями. На основе чего выстраиваются взаимоотношения с заинтересованными сторонами. Для того, чтобы институциональная среда формировалась более успешно необходимо создать систему сбора информации социально-ответственного поведения и систематизированную поддержку со стороны органов государственной власти по реализации данных мероприятий. Несмотря на это без четких границ понятия социальной ответственности, закрепленных в законодательстве невозможно успешное развитие малого бизнеса, реализующего принципы социальной ответственности. Стабильное развитие экономики во многом зависит от субъектов малого предпринимательства. Социальная ответственность является залогом долгосрочных перспектив развития данного сектора и как следствие повышение экономического и социального состояния страны. Для этого необходимо реализовать принципы инновационного управления.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. 27.12.2018 г.) / http://base.garant.ru/12154854/
2. Международный стандарт: Социальная ответственность 8000 / http://smartcons.org/photoz/downloadfiles/SA_8000-2001_RUS.pdf
3. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами (AA1000SES) / http://nfotchet.narod2.ru/olderfiles/1/Standart_vzaimodeistviya_s_zainter-70004.pdf
4. Стандарт подготовки нефинансовой отчетности GRI / https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-article-march-2017/$FILE/EY-article-march-2017.pdf
5. ГОСТ Р ИСО 26000-2012. Руководство по социальной ответственности/ http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-26000-2012
6. Стандарт ТПП РФ «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в Российской Федерации. Основные положения» / https://tpprf.ru/ru/reg_docs/standart/
7. Базовые индикаторы результативности. Рекомендации по использованию в практике управления и корпоративной нефинансовой отчетности / Ф. Прокопов, Е. Феоктистова и др.; Под общей редакцией А.Шохина. — М.: РСПП, 2008. — 68 с.
8. Международный стандарт IC CSR-08260008000 / ksovok.com/doc/ic_csr_08260008000_ru.doc
9. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / https://www.hse.ru/data/2011/09/05/1267119067/oslo_ru.pdf
10. Кисилева, Л.С. Стандартизация КСО: российские и международные реалии в области устойчивого развития [Электронный ресурс] / Л.С. Кисилева // Стандарты и качество – 2012. – № 3. – Режим доступа: https://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=60780
11. Копылова, Т.В. Инновации в управлении социально ответственными инициативами / Т.В. Копылова, М.В. Сорокина, Л.С. Киселева // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2015. – № 18. – С.43-50.
12. Плетень, А.С. Социальное предпринимательство в современной России: законодательное регулирование и основные направления государственной поддержки/А.С. Плетень//Актуальные проблемы российского права. – 2016. –№10– с.94-101.
13. Шулимова, А.А. Инновационная парадигма развития социальной ответственности российского бизнеса: экономические и институциональные факторы / А.А. Шулимова // Креативная экономика. – 2015. – Т.9. – №4. – С. 453-460.
14. Мельникова О.С. Инновационные методы управления в регионах // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 1 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2013/01/1514.
15. Королёв, О.Г. Парадигма развития экономического анализа в инновационной экономике.

Лободин Павел Васильевич,
кандидат экономических наук, профессор
кафедры технологии, экономики образования и сервиса
Волгоградского государственного социально-педагогического университета.
Россия, г. Волгоград
E-mail: ites.vspu@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ И ТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

В статье рассмотрены традиционные методы управления ресурсами с позиции генезиса и содержания теории управления человеческими ресурсами; исследованы социальная политика, мобилизующая основы в управлении человеческими ресурсами России; предложены подходы к формированию инновационных методов в управлении человеческими ресурсами.

Ключевые слова: традиционные методы управления человеческими ресурсами; генезис теории управления человеческими ресурсами; социальная политика; инновационные методы управления человеческими ресурсами.

Введение

Генезис теории управления человеческими ресурсами, как показывают исследования автора, начинаются с категории «экономика». Дело в том, что понятие, категория «экономика» появилась тогда (V-IV век до н. э.), когда для этого назревала необходимость. Основанием для такого умозаключения могут служить приведенные ниже результаты теоретического анализа.

Исследовательская часть

На протяжении многих лет происходила деформация представлений человека о рабочем дне, как дне о необходимом и прибавочном труде. Следует заметить, что это восприятие не было однородным. Для первобытного человека его рабочий день воспринимался как необходимый труд, то есть весь день был работой на себя. Все, что собирали, ловили, выкапывали, срывали было результатом необходимого труда, это был необходимый продукт для жизни родовой общины, племени. С возникновением же рабства представление о рабочем дне непосредственного производителя коренным образом изменилось. Для раба уже весь рабочий день выступал как работа на рабовладельца, то есть как прибавочный труд, хотя какая-то часть была и необходимым трудом для производства пищи, одежды, жилья для самого раба. У раба отсутствовала заинтересованность в результатах труда. И такое положение существовало длительное время, рабы воспринимали бесправие как данное свыше. Так, Кодекс царя Хаммурапи (1792-1750 гг. до н. э.) уделял особое внимание укреплению власти рабовладельцев над рабами, частной собственности вообще и охране господства царских служилых людей.

И когда в V-IV в. до н. э. обострились противоречия между двумя классами, рабы начали активнее выступать против рабства, возникла реальная угроза самому способу производства, только тогда заставило философов Греции и Древнего Рима задуматься о его сохранении, так как они рабство считали вечным, естественным строем. Традиционные методы в управлении человеческими ресурсами в рабовладельческом строе утратили эффективность методов. Вот и наступила необходимость в анализе и изучении существующих производственных отношений между этими двумя классами, назвать причины упадка рабства для формирования инновационных подходов того времени. Этот анализ, в конце концов, воплотился в новой категории, в новом понятии «экономика». Именно в это время становится инновационным механизмом «экономика».

Впервые понятие «экономика» как искусство ведения домашнего хозяйства при характеристике образцового хозяйства и образцового гражданина встречаем у Ксенофонта (430-354 гг. до н. э.). Надо заметить, что в то время домашним хозяйством называлось рабовладельческое, так как главным работником в нем был раб. Правила ведения домашнего хозяйства включали рекомендации рабовладельцам изменить отношения с рабами, изменить обращения

с рабами. Главное – рабам дать стимул, заинтересовать их, чтоб сохранить рабство, то есть сформировать новый инновационный механизм управления человеческими ресурсами для рабовладельческого строя. И таким инновационным стимулом явился надел земли, за который раб должен работать на хозяина. Так в недрах рабства зарождались новые отношения, которые потом получили название – феодальные. И массовость инновационного механизма управления человечками ресурсами рабовладельческого строя позволили перейти к мировому построению феодальных государств. Именно в этом находится исток теории управления человеческим ресурсом, то есть рабочей силой раба.

Под инновационными методами воздействия на управление человеческими ресурсами категория «экономика» эволюционировала со временем, ее содержание с развитием производительных сил обогащалось, находилось в движении [23, с.75-77]. В процессе эволюции инновационные методы становились традиционными, которые опять сменялись инновационными методами. Что это значит? Понятие «Экономика» зарождалась на интеллектуальных инструментах, техниках мышления. Так, по словам Д. Кейнса, и кто овладевает ими, как правило, приходит к правильным заключениям. Рассматривая эволюцию этой категории, мы находим ответы на ключевые вопросы: «как зарабатывать деньги?»; «что, как и кому производить?»; «как сделать выбор при ограниченных ресурсах?» и приходим к научному выводу о том, что в этой категории содержится основа основ развития общества, то есть она вооружает нас пониманием основного экономического закона развития производства, который гласит: производственные отношения между субъектами должны соответствовать характеру развития производительных сил. Что значит соответствовать? Они должны обеспечивать заинтересованность непосредственных производителей и работодателей в результатах труда. Исследования показывают, что теория управления человеческими ресурсами, должна, прежде всего выяснить, что следует понимать под движущими мотивами производственной деятельности людей. Ключевыми понятиями в этой системе управления должны быть: потребность, интерес, мотив, стимул и заинтересованность.

Методология изучения системы управления человеческими ресурсами определена Ф. Энгельсом. Он писал: «Непоследовательность заключается не в том, что признается существование идеальных побудительных сил, а в том, что останавливаются на них, не идут дальше, к их движущим причинам. … Исследовать движущие причины, которые … отражаются в виде сознательных побуждений в головах людей, - это единственный путь, ведущий к познанию законов» [22]. В.И. Ленин эту мысль выразил так: «мы должны изучать действительные общественные отношения…живых личностей…с теми «помыслами и чувствами», которые действительно создаются условиями их жизни, данной системой производственных отношений» [13].

Последуем и мы этим рекомендациям. Основоположники марксистско-ленинской экономической теории движущими мотивами производственной деятельности людей называли потребности и интересы. «Никто не может сделать что-нибудь, - писали Маркс К. и Энгельс Ф., - не делая этого ради какой-либо из своих потребностей…» [17] Маркс К. подчеркивал: «Меня определяют … мои собственные потребности, … иначе говоря, мой интерес …» [15] Конспектируя «Науку логики Гегеля», В.И. Ленин записал на полях: «Интересы» двигают жизнью народов» [11].

Маркс К., анализируя отношение между производством и потреблением, раскрыл зависимость потребностей от производства. Но он указывал, что связь потребностей и производства не является односторонней. Определяясь производством, потребности, в свою очередь, выражают необходимость постоянного воспроизводства жизненных условий и выступают как «внутренне побуждающий мотив производства» [16]. Но потребность выступает мотивом к развитию производства лишь отразившись в сознании людей. Энгельс Ф. указывал: «Люди привыкли объяснять свои действия из своего мышления, вместо того, чтобы объяснять их из своих потребностей (которые при этом, конечно, отражаются в голове, осознаются)» [21]. Интерес и есть субъективное отражение потребностей. Условием возникновения интересов является потребности. Интересы включают не только потребности, но и побуждение к деятельности, направленной к удовлетворению потребностей. Непосредственно движущим мотивом развития производства выступает интерес. Когда интерес воздействует на людей в качестве движущего мотива к развитию производства, то он проявляется как заинтересованность в достижении конечных результатов. Заинтересованность работников в результатах их производственной деятельности создается путем применения стимулов. Стимулы (надел земли, оброк, заработная плата, благодарственное письмо, орден, доброе слово – сказанное вслух и т.д.) – это внешние

воздействия, призванные вызывать или усиливать побуждения, заинтересованность к производственной деятельности предприятий и отдельных работников. В.И. Ленин подчеркивал: «Личная заинтересованность поднимает производство» [12], «надо суметь заинтересовать» [8], «всё дело в том, чтобы дать крестьянам стимул, побудитель с точки зрения экономики» [9]. Так остро ставил вопрос В.И. Ленин потому, что потребности людей лишь тогда активно выступают мотивом к увеличению производства, когда система распределения способствует максимально возможному при данном уровне развития производительных сил удовлетворению потребностей людей. Актуальны слова В.И. Ленина для российской экономики и о том, что «распределение есть метод, орудие, средство для повышения производства» [10], необходима очевидная, конкретная связь между результатами труда производственных коллективов и отдельных работников и степенью удовлетворения их потребностей.

Проведя анализ содержания ключевых категорий управления человеческими ресурсами и раскрыв их взаимодействие, необходимо сказать: выбор стимулов, само стимулирование и его организация есть субъективный процесс, он обусловлен конкретно-историческими условиями того или иного способа производства, при этом материальные и моральные стимулы меняют своё содержание и свою структуру, возрастает роль одних и в то же время уходят в прошлое другие. В частности, бытовало утверждение о том, что не может быть единства между частным и общественным интересом. А между тем еще В.И. Ленин в кооперации видел «ту степень соединения частного торгового интереса, проверки и контроль его государством, которая раньше составляла камень преткновения для многих и многих специалистов» [14]. Другими словами, рыночная экономика может и должна функционировать при сочетании и согласовании общих и частных интересов.

Убедительным проявлением такого подхода к согласованию и применению общественных, коллективных и частных интересов может быть выполнение советов Д. Кейнса президентом США Ф.Д. Рузвельтом в 30-х годах XX века, который предложил стране масштабную строительную программу. И начал он с дорог. Миллионы безработных, отчаявшихся людей за небольшие деньги, фактически за кормежку и сигареты, согласились участвовать в этом общенациональном проекте. Дорожное строительство, как локомотив, вытянуло из кризиса всю американскую экономику. Потому что вслед за дорогами начали развиваться машиностроительный комплекс (надо было выпускать строительную, дорожную технику), автомобилестроение, энергетика, кредитно-финансовая сфера. Люди стали больше зарабатывать, больше покупать, у производителей появился стимул производить. Люди захотели селиться и жить вдоль хороших дорог. Стали брать кредиты под жилье. Банки оживились. Весь хозяйственный механизм заработал, и экономика пошла в рост. Десятки миллионов американцев вырвались из нищеты, и Америка начала процветать. Этот подвиг Рузвельта американцы оценили тем, что избрали его Президентом на 4-ый срок. И у СССР был подобный опыт: ДнепроГЭС, Беломорканал, целина, БАМ. Это тоже была программа занятости, весь народ был воодушевлен выполнением общей идеи приумножения богатства своей страны. В связи этим заметим: не все люди разделяют антисоветский пафос, присутствующий в России. Социологические исследования показывают, что, что более 60% наших граждан мечтают вернуться к социалистическим идеалам справедливости.

На каждом хозяйствующем субъекте сложилась своя система стимулирования с учетом многих факторов и, как правило, она направлена на обеспечение заинтересованности работодателя и работников в результатах их труда. Но в системе управления человеческими ресурсами все возрастающую роль играют общие принципы, можно сказать внешние факторы, нарушение которых порой сводит на нет усилия производственных коллективов. Не претендуя на перечисление и анализ всех внешних факторов, ограничусь кратким изложением взаимосвязи управления человеческими ресурсами с социальной политикой государства, с атмосферой и настроением в обществе.

Социальная политика в XXI веке становится в центре внимания все возрастающего числа государств, в том числе и России. Выступая на российском инвестиционном форуме в Сочи (февраль, 2019 год), премьер-министр Д.А. Медведев заявил: «Социальная тема остается для страны самой сложной. Свыше 19 миллионов человек живут на доходы ниже прожиточного минимума (в январе 2019 года он составляет 10213 рублей для всех граждан России) … нам надо составить более подробный социальный портрет бедности» [7].

Социальная политика имеет много целей и измерений, и ее эффективность, по словам В.В. Путина, измеряется мнением людей – справед-

ливо ли устроено общество, в котором мы живем. И он же признает, что наши граждане не удовлетворены существующим положением и их неудовлетворенность справедлива. К сожалению, Россия по имущественному неравенству и неравенству в доходах занимает авангардные позиции в мире. Статистика свидетельствует: разрыв между 10 процентами самых бедных и 10 процентами самых обеспеченных достиг в России 15-кратной величины. Международная практика показывает, что наилучшее самочувствие общество имеет, когда этот разрыв – от 5 до 8 раз. Если же эта цифра увеличивается, у людей возникает ощущение несправедливости, нервозности, что ведет к росту социальной напряженности, к демотивации труда и, в конце концов, к дестабилизации общества. И естественно, ослабевают рычаги управления человеческими ресурсами. Этим озаботился и наш патриарх Кирилл, выступая в Госдуме (январь, 2019) он говорил о необходимости сокращать социальное неравенство, так как разрыв между бедными и богатыми несет в себе опасный заряд, разделенность власти и народа рано или поздно способна привести к печальным последствиям для государства и его граждан [18].

С начала 90-х двадцатого столетия категории «несправедливости», «неравенства граждан перед законом» не сходит с первых мест рейтинга проблем современной России. По словам профессора Г. Юдина [4] экономическое неравенство становится проблемой по двум причинам. Во-первых, в какой-то момент неравенство невозможно оправдать. А во-вторых, имущественное неравенство плохо тем, что оно в какой-то момент начинает перерастать в неравенство политическое. Число тех, кто полагает, что страна нуждается в новых реформах, выросло за последние 6 лет в 2 раза (с 23% в 2012 году до 56% в 2018 г.). Если мы за знания чаяний людей и их помыслов, то должны знать: люди активнее требуют существенного повышения уровня и качества жизни, изменения ситуации в регионах, особенно в средних и малых городах, преодоления неравенства зарплатах. В России по отдельным показателям развития инфраструктуры разница между регионами достигает более 20 раз. Директор Федерального научно-исследовательского центра РАН академик Михаил Горшков восклицает: «Какая страна может это выдержать? Только та, которая имеет такие масштабы территории» [1]. Многочисленная армия бюджетников ежемесячно испытывает тревожное ожидание: будут ли надбавки, так как фиксированный оклад дополняют различными надбавками до намеченного уровня в процентах от средней по региону. Для оптимизации управления человеческими ресурсами и в этом деле необходимо изменить подходы к финансированию бюджетной сферы. Люди должны знать: что будет с ними завтра – получишь ли премию, надбавку или нет. Только после этих раздумий, человек начинает рассуждать о применении новых технологий, цифровой экономики для повышения и улучшения результатов производственной деятельности.

В новых методах управления человеческими ресурсами должны быть построены критерии уровня доверия к власти. При этом подчеркиваем, что речь идет о доверии не только к администрации районов, регионов, правительству, Президенту, но к власти всех структур хозяйствующего субъекта. Если у коллег по работе возникает вопрос: «кто нами руководит?», «Имеет ли он моральное право быть руководителем?», то это есть показатель серьезных просчетов в жизни данного коллектива. К сожалению, социологи фиксируют резкое снижение уровня доверия к власти как на макро-, так и на микроуровне.

К отрицательным последствиям в работе с человеческими ресурсами приводит «враждебный» стиль управления руководителей. Трудовое отношение к персоналу, оскорбление, неумение общаться влияют на производительность труда. Из-за стрессов у сотрудников растет нежелание трудиться, снижается мотивация, доходит и до увольнения по собственному желанию. Как следствие компания теряет квалифицированного специалиста, несет прямые финансовые потери. В США, где подобные исследования проводятся не первый год, «агрессивное» управление руководителя обходится компаниям в 24 миллиарда долларов. По оценкам специалистов ВШЭ, с грубым стилем управления сталкивались 56% опрошенных. В ответ у 33% работников появляется желание сменить работу, 27% начинали искать новое место работы, а 16% - снижали производительность труда. Примечательно, что чаще на враждебное поведение жалуются женщины, работающие на руководителей – женщин. Из-за «агрессивных» руководителей Россия теряет 2 миллиарда долларов в год – к такому выводу пришли в Высшей школе экономики в 2018 году [3].

Как сдерживающий фактор в управлении человеческими ресурсами следует рассматривать и наличие коррупции. Новые данные о коррупции в мире в очередной раз ухудшили антикоррупционный рейтинг России. В размахе с коррупцией Россия соперничает с Гвинеей. В 2018 году, в последнем рейтинге Россия разделила с

Гвинеей 138 место [5]. Масштаб коррупции и неспособность противодействовать ей уже оказывает негативное воздействие на взаимоотношения власти и народа. Коррупция приобретает хронический характер, въедается во все сферы жизни, включая и народное сознание.

Заключение

Завершая рассуждения на основную тему экономической теории, необходимо отметить, что обобщающим мобилизующим фактором управления человеческими ресурсами является историческое сознание и историческая память. В годы лихолетий обращались к подвигам исторических личностей и призывали под их знаменем идти на врага. И сегодня для России необходима моральная и идеологическая готовность всего населения. Опять обратимся к советской эпохе, которая отмечена выдающимися триумфами. Это: индустриализация и коллективизация, создание самой эффективной в мире системы образования и сильнейшей науки, победа в Велико Отечественной войне, прорыв в космос, реализация первого в истории человечества проекта социального государства. Все это создано было в течение пяти десятилетий. Сегодня встал вопрос: возможно ли повторение подобного цивилизационнного рывка? Да, это возможно. В этом мобилизующем процессе велика роль социальной политики, которая не должна допускать фальсификации истории, должна укреплять историческую память и историческое сознание о достоверном прошлом. Речь идет о том, что необходимо на государственном уровне поставить заслон яростному искажению советской действительности. К сожалению, в средствах массовой информации сознательно и целенаправленно идет зачистка исторической памяти россиян, пытаются убедить, что история Советского Союза – это цепь преступлений, извращений и провалов, что успехи советского народа достигнуты бесчеловечными методами и принесли стране одни страдания. Подобные приемы направлены на то, чтобы россияне стыдились своей истории и каялись. Такая политика направлена не на консолидацию и укрепление общества. И в этом вопросе не лишнее заимствовать опыт Китая, в котором с 1978 года отсутствует очернительство истории. Разбор ошибок прошлого оставлен будущим поколениям, а усилия сосредоточили на модернизацию страны и за 40 лет совершили исторический прорыв в развитии, став второй державой в мире.

Список литературы:

1. Энгельс Ф. Людвиг Фейербах и конец классической немецкой философии. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 21, с. 307, 308.
2. Ленин В.И. По поводу так называемого вопроса о рынках. ПСС, м., 1979 г., т.1, с. 71.
3. Маркс К. и Энгельс Ф. Немецкая идеология. Критика новейшей немецкой философии в лице ее представителей Фейербаха, Бауэра и Штирнера и немецкого социализма в лице его различных пророков. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 3, с. 245.
4. Маркс К. Введение. (Из экономических рукописей 1857-1858 годов). Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 12, с. 192.
5. Ленин В.И. Конспект книги Гегеля «Наука логики». ПЕС, т. 29, с. 82.
6. Маркс К. Введение. (Из экономических рукописей 1857-1858 годов). Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 12, с. 717.
7. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 20, с. 493.
8. Ленин В.И. Наказ по вопросам хозяйственной работы, принятый IX Всероссийским съездом Советов 28 декабря 1920 г. ПСС, т. 44, с. 152.
9. Ленин В.И. А.А. Аванесову. ПСС, т.53, с. 269.
10. Ленин В.И. Доклад о замене разверстки натуральным налогом 15 марта 1921г. ПСС, т.43, с.71.
11. Ленин В.И. Доклад о замене разверстки натуральным налогом 15 марта 1921 г. ПСС, т. 43, с. 359.
12. Ленин В.И. Предложение в Политбюро ЦК РКП (б) о премировании предприятий. ПСС, т. 45, с. 370.
13. И бедность аршином общим не измерить. «Российская газета», 18 февраля 2019 г., с. 2.
14. Патриарх в Госдуме. «Комсомольская правда, 01.02.2019 г., с.2.
15. «Российская газета», 30 января 2019 г., с. 9.
16. Аргументы и факты. № 31, 2018 г., с. 9.
17. Зюганов Г.А. Год тревог и прозрений. «Советская Россия». 25 декабря 2018 г., с. 1-2.
18. «Комсомольская правда», 5 декабря 2019 г., с. 1.
19. Вячеслав Костиков. Много ли человеку надо. «Аргументы и Факты», № 6, 2019 г., с. 5.
20. «Аргументы и факты». № 6, 2019 г., с. 5.
21. Путин В.В., Ближе к людям. «Российская газета», 10 декабря 2018 г., с. 2.
22. Приложение. Семь заповедей «Единой России». «Российская газета», 10 декабря 2018 г., с.2.
23. Шохнех А.В. Инновационные методы стратегического управления человеческими ресурсами / Шохнех А.В., Хасбулатов Ш.А., Дронова Е.К. // Инновационное развитие экономики. 2018. №6-3 (48). С. 73-79.

Никандрова Лариса Константиновна,
доктор экономических наук, профессор
кафедры «Национальная экономика»
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ.
Россия, Москва
E-mail: lknikandrova@mail.ru

Скачко Галина Александровна,
доктор экономических наук, профессор
кафедры «Экономика промышленности: учет, анализ и аудит»
Московского авиационного института
(Национальный исследовательский университет) МАИ.
Россия, Москва
E-mail: skachko_galina@mail.ru

Суркова Екатерина Валерьевна,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономика промышленности: учет, анализ и аудит»
Московского авиационного института
(Национальный исследовательский университет) МАИ.
Россия, Москва

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Оценка инновационной активности, определяющей инвестиционные возможности хозяйствующих субъектов по разработке и внедрению инновационных решений в современных условиях, является весьма актуальной задачей. В статье уточнены, систематизированы и объединены в две группы факторы, оказывающие влияние на инновационную активность, предложены параметры оценки инновационной активности.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационные решения, инновационные факторы, параметр оценки, инновационный потенциал, реструктуризация.

Введение

В условиях рыночной экономики инновационная активность хозяйствующего субъекта, с одной стороны, является признаком его развития и уверенности в будущем, с другой стороны, повышение инновационной активности требует увеличения притока разнообразных ресурсов.

По мнению П. Дойля, инновационная активность хозяйствующего субъекта находится в прямой зависимости от его инновационного потенциала, представляющего собой совокупность материальных, финансовых, трудовых, инфраструктурных, интеллектуальных и информационно-коммуникационных ресурсов, которые могут быть охарактеризованы как факторы, оказывающие на инновационную активность непосредственное влияние [2].

Изучение научной литературы позволило нам выделить факторы, оказывающие влияние на инновационную активность, и объединить их в две группы: первая группа: объективные и субъективные; вторая группа: внешние и внутренние.

Объективные факторы внешнего характера обусловлены долговременными тенденциями и не связаны с принятием управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта. К ним отнести экономические законы, активно воздействующие на инновационную деятельность, в частности:

- закон получения и присвоения прибыли, который можно назвать еще законом движения

рыночной экономики, поскольку прибыль является движущей силой производства;

- закон стоимости, регулирующий развитие экономики и определяющий необходимость взаимовыгодного обмена во всех видах сделок;

- законы спроса и предложения, определяющие экономический механизм связи между производством и потреблением;

- закон конкуренции, характеризующий экономический механизм, с помощью которого на конкретном рынке реализуются и взаимодействуют объективные экономические зоны;

- закономерность циклического развития экономики, определяющая взаимосвязь деловой, в том числе, инновационной активности и соответствующей фазы цикл.

Факторы, влияющие на инновационную активность предприятия

Объективные	Субъективные	Внешние	Внутренние	Система внутренних экономических отношений	Внутренние ресурсы предприятия
- закон получения и присвоения прибыли; - закон спроса и предложения; - закон конкуренции; - закономерность циклического развития.	- инновационная и денежно-кредитная политика предприятия; - стратегии конкурирующих фирм; - спрос потребителей на новый продукт, услугу, технологию и т.д.	- использование внешних источников для поддержки инновационного процесса на всех его этапах от разработки проекта до получения экономических выгод; - долгосрочные прочные отношения с контрагентами-заказчиками, деловыми партнерами, инвесторами, конкурентами, исследовательскими организациями и ВУЗами; - лоббирование интересов в государственных институциональных структурах.	- мотивированное руководство; - интеграция технологических и организационно-управленческих инноваций; - производительность; - вовлечение персонала в инновационный процесс; - система маркетинга; - управление качеством, инфраструктурой, организационным развитием.	- форма собственности на средства производства; - организация структура; - масштабы деятельности предприятия; - отраслевая принадлежность, характеризующая специализацию компании.	- финансовое положение компании, ее финансовая устойчивость; - научно-технический потенциал, характеризующий возможности предприятия в области НИОКР; - производственный потенциал, мощность; - кадровый потенциал, определяющий уровень профессиональной квалификации персонала, необходимый для осуществления инноваций.

Субъективную природу имеют те факторы, действие которых является прямым следствием сознательно принятых решений, среди которых следует выделить:

- инновационную политику государства как важнейшую составляющую государственной экономической политики;

- денежно-кредитную политику организаций, выступающих в роли инвесторов. Реализация инновационных проектов часто связана с использованием заемных средств, что требует учета высокой степени риска подобных инвестиций;

- стратегии конкурирующих фирм. Значение этого фактора определяется возможностью других хозяйствующих субъектов влиять на структуру рынка, интенсивность конкурентной борьбы, корректировать получение необходимых материальных ресурсов;

- поведение потребителей, от которого во многом зависит наличие спроса на появляющиеся в результате развития инновационных отношений новшеств. Учет этого фактора для хозяйствующего субъекта, осуществляющего инновационную деятельность, предполагает дополни-

тельные усилия по формированию будущего потребительского спроса на новый продукт, технологию и т.д.

Факторы, обуславливающие взаимодействие хозяйствующего субъекта с экономической и социальной средой, относятся к внешним факторам. В систему внешних факторов включают:

- использование внешних источников для поддержки инновационного процесса на всех его этапах от разработки проекта до получения экономических выгод;

- долгосрочные прочные отношения с контрагентами – заказчиками, деловыми партнерами, инвесторами, конкурентами, исследовательскими организациями и ВУЗами;

- лоббирование интересов в государственных институциональных структурах.

Влияние внутренних факторов направлено на организацию и управление инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта. Через систему внутренних факторов преломляются существенные особенности хозяйствующего субъекта, отражающие его отличия от конкурентов и определяющие его инновационную состоятельность. К ним, по нашему мнению, следует отнести:

- мотивированное руководство,

- интеграцию технологических и организационно-управленческих инноваций,

- высокую производительность,

- вовлечение персонала в инновационный процесс,

- эффективную систему маркетинга, обеспечивающую прочные отношения с конечными потребителями,

- управление качеством, инфраструктурой, организационным развитием [4].

В свою очередь, внутренние факторы можно разделить также на две группы. В первую группу входят факторы, формирующие систему внутренних экономических отношений и способы взаимодействия с факторами внешней среды. Вторую группу образуют факторы, характеризующие внутренние ресурсы организации.

В первой группе факторов определяющими являются:

- форма собственности на средства производства, определяющая характер экономических интересов хозяйствующих субъектов, внутрифирменных экономических отношений, в том числе отношения управления;

- организационная структура, обусловливающая мобильность экономической системы в процессе принятия управленческих решений и степень соответствия этих решений воздействию внешней среды;

- масштабы деятельности организаций, определяющие ее принадлежность к категории: «малые», «средние» или «крупные» компании;

- отраслевая принадлежность, характеризующая специализацию компании, долю на рынке и конкурентоспособность на рынке.

Размер фирмы влияет на ее способность концентрировать не только финансовые, но и человеческие ресурсы для осуществления инноваций. При прочих равных условиях, чем больше размер фирмы, тем больше у нее возможностей для отвлечения части производственных ресурсов в инновационную сферу.

Вторая группа факторов включает:

- финансовое положение компании, ее финансовая устойчивость, степень ее зависимости от внешних источников финансирования инноваций, ее платежеспособность и, как следствие, возможность получения кредита для реализации инновационных проектов;

- научно-технический потенциал, характеризующий возможности организации в области НИОКР;

- производственный потенциал, характеризующий производственную базу компании, возможность производить тот или иной продукт, производственную мощность;

- кадровый потенциал, определяющий уровень профессиональной квалификации персонала организации, необходимый для осуществления инноваций.

Формирование системы внутренних экономических отношений и ее взаимодействие с факторами внешней среды наиболее эффективно происходит в процессе реструктуризации хозяйствующего субъекта. Реструктуризация может осуществляться путем закрытия убыточных подразделений, сокращения персонала, уменьшения расходов на объекты социальной сферы, реструктуризации задолженности и др. Специалисты называют такую реструктуризацию пассивной. Пассивная реструктуризация, в отличие от активной, характеризуется внедрением новых производственных и управленческих технологий, инвестициями в обучении персонала, продвижением на новые территориальные рынки традиционной продукции, разработкой новой продукции и ее продвижением на рынок и др.

В научной литературе направления реструктуризации характеризуют продуктовые (горизонтальные и вертикальные), технико-технологические и организационно-управленческие инновации [3]. Продуктовые инновации являются

самым распространенным типом активности российских предприятий в ходе их реструктуризации. Существенное различие между инновациями вообще и продуктовыми инновациями – в частности заключается в источнике инновационной активности: осуществляются ли они посредством имитации, заимствования существующих технологий или продуктов от других компаний, либо с помощью собственных исследований и разработок. В одном случае речь идет об имитации, во втором – непосредственно об инновации.

К горизонтальным продуктовым инновациям относятся такие формы инновационной активности как расширение ассортимента товаров, ранее производимых предприятием; создание нового внешнего вида и упаковки товаров.

К вертикальных продуктовым инновациям следует отнести такие формы инновационной активности, как: создание качественно нового товара; замена снятой с производства устаревшей продукции; улучшение качества производимой продукции; внедрение новой системы послепродажного сервиса.

Под технологическими инновациями следует понимать усовершенствование используемой или внедрение совершенно новой технологии, модернизацию оборудования.

Управленческие инновации ставят своей целью преобразование управленческой структуры компании, совершенствование системы корпоративных финансов, а также управление персоналом.

Факторы, стимулирующие инновационную активность предприятия, связаны с возникновением новых потребностей и предпочтений у потребителя, сокращением жизненного цикла товаров, повышением наукоемкости продукции.

Конкурентный фактор обеспечивает отбор инноваций на рынке товаров. Вместе с тем, конкуренция – это и экономическая среда конкурентного рынка, на котором взаимодействуют и другие экономические факторы.

Между конкуренцией и инновационными отношениями существует самая тесная связь. В определенном смысле инновационные отношения являются порождением конкуренции, а результаты таких отношений являются орудием в конкурентной борьбе.

Важным фактором развития инновационной активности является качество рабочей силы. Более высокое качество рабочей силы, характеризующееся более высоким уровнем образования, квалификации работников, приводит к более эффективному использованию производственных ресурсов. Именно образовательный уровень отражает креативную способность работников воспринимать новые идеи, появившиеся на рынке. Качество рабочей силы определяет способность фирмы осуществлять собственные НИОКР или копировать новые продукты у других фирм.

Компания, использующая принципы обучающейся организации, становится привлекательным местом работы для квалифицированных творческих работников, улучшает отношения с заказчиками и партнерами. Особая роль в этом принадлежит науке. Поэтому она должна быть тесно интегрированной в производство, стать участником инновационного цикла разработки, распространения и использования инноваций.

Фактором, способным активизировать инновационную активность, является международная конкуренция на внутреннем рынке. В условиях открытости внутреннего рынка экономика отдельной страны становится открытой системой, что существенно изменяет характер конкуренции на всех сегментах рынка. Осуществлять инновационную деятельность, ориентируясь одновременно на «пассивный» внутренний рынок и «активный» внешний рынок, достаточно сложно. Для развития инновационных отношений необходимо знать потребности, стимулы и требования единого рынка. Открытость внутреннего рынка создает условия для цепной реакции распространения нововведений, их мультипликации, эластичности спроса по параметрам цены и качества. При этом инновационные издержки рассматриваются предпринимателями как неизбежные вложения для обеспечения выживания в условиях конкуренции.

Компания, использующая принципы обучающейся организации, становится привлекательным местом работы для высококвалифицированных творческих работников, улучшает отношения с заказчиками и партнерами. Особая роль в этом принадлежит науке. Поэтому она должна быть тесно интегрированной в производство, стать участником инновационного цикла разработки, распространения и использования инноваций.

В экономической литературе выделяется несколько подходов к оценке инновационной активности. Первый подход заключается в оценке развития инновационной инфраструктуры и определении способности предприятий по коммерциализации нововведений. Такой подход применяется в основном при формировании отчетных и статистических данных о состоянии и

перспективах развития инновационной деятельности в стране в целом и на региональном уровне.

Второй подход заключается в использовании оценки инновационной активности в процессе разработки инновационной стратегии отдельного предприятия. При этом главная задача состоит в анализе экономического развития конкретного хозяйствующего субъекта и взаимосвязанных с ним структурных элементов. Предполагается, что дальнейшая инновационная, инвестиционная, стратегическая, маркетинговая политика будет формироваться в зависимости от состояния инновационного потенциала хозяйствующего субъекта. В качестве диагностического подхода целесообразно использовать экспертные оценки, позволяющие учесть комплекс параметров инновационной активности.

Сущность оценки инновационной активности сводится не только к оценке масштабов разработки и внедрения инноваций, но и к осуществлению отбора направления инновационного развития и формирования соответствующей инновационной политики.

Важной базой для оценки инновационной активности предприятий могут являться элементы инновационного потенциала, определяющие текущее производственно-технологическое состояние предприятия, его инвестиционные возможности по разработке и внедрению инновационных решений. В качестве соответствующих элементов можно рассматривать следующие: наличие инновационно-ориентированных подразделений, кадровый состав, финансовые ресурсы, материально-техническое оснащение, интеллектуальную собственность, организационно-управленческие показатели.

По оценке инновационной активности целесообразно проводить расчет и сравнение полученных значений коэффициентов с установленными базовыми значениями. В качестве таких сравнительных величин могут выступать показатели за прошлые периоды, среднеотраслевые значения, соответствующие показатели конкурентов, данные статистических обследований инновационной деятельности ведущих российских и зарубежных компаний.

Для эффективного развития производительных сил хозяйствующих субъектов, осуществляющих технологические инновации, необходимо, в первую очередь, обеспечить на государственном уровне формирование благоприятной рыночной среды, в которой экономика становится восприимчивой к инвестициям и инновациям, а у субъектов хозяйствования появляются и расширяются инвестиционные возможности для обновления основного капитала и его наращивания за счет собственных и привлеченных средств, включая и иностранный капитал. Это в значительной степени может быть достигнуто путем внедрения нового, адекватного рыночной системе экономического механизма хозяйствования, учитывающего отраслевую специфику хозяйствующих субъектов.

Таким образом, подводя итог, можно констатировать, что степень инновационной активности хозяйствующего субъекта, региона или экономики страны в целом, определяется привлечением отечественных и иностранных инвестиций, имеющимся инновационным потенциалом и возможностью адекватного его использования, а также потребностями общества в результате инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Баранчеев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.П. Управление инновациями. М.: Юрайти, 2016.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999.
3. Клименко Т.И. Тенденции инновационного развития сектора услуг российской макроэкономической системы / Т.И. Клименко // Вопросы инновационной экономики. – 2018. – Т.8. - № 4.
4. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности // http://tisbi.ru

Парфенова Людмила Борисовна,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
декан экономического факультета
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

Вахрушев Дмитрий Станиславович,
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры финансов и кредита
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: boxer204@mail.ru

Липовская Наталья Игоревна,
аспирант кафедры финансов и кредита
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

РЫНОК УСЛУГ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Целью статьи является анализ тенденций развития рынка услуг по обеспечению кибербезопасности на современном этапе как элемента инновационной инфраструктуры национальной экономической системы. Актуальность данной проблематики обусловлена современными процессами, протекающими в информационном обществе, развитие которого во многом зависит от инноваций информационного характера и эффективности управления новыми видами рисков. Показано, что услуги по обеспечению кибербезопасности являются неотъемлемой частью развития постиндустриальной экономики, и затрагивают практически все сферы и сегменты экономических отношений. Получен вывод о том, что рынок услуг по обеспечению кибербезопасности в основном развивается по модели рынка монополистической конкуренции с чертами олигополистического рынка. При этом формирование адекватной модели рынка как важнейшего элемента инновационной инфраструктуры будет в значительной степени влиять на уровень трансакционных издержек в национальной экономической системе и детерминировать динамику экономического развития как бизнес-структур различного уровня, так и государства в целом.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, кибербезопасность, информационная безопасность, рынок услуг, неценовая конкуренция.

Введение

Одной из наиболее заметных и привлекающих к себе внимание в последние десятилетия тенденций выступает глобальная информатизация общества. В конце XX века зародилось исторически новое явление – информационная экономика, с ее отличительными чертами, приоритетами и новым, инновационным типом экономического роста. Укоренившись как господствующий вектор постиндустриального развития, информационная экономика оказывает доминирующее влияние на все сферы социально-экономической жизни общества. При этом наряду с безусловно положительным воздействием на динамику хозяйственных процессов,

информатизация генерирует и новый класс рисков, связанных с безопасностью и защитой информации (информационные риски). Обеспечение информационной безопасности становится объективной необходимостью во всех сферах и сегментах экономических отношений, что становится причиной активного развития нового рынка – рынка услуг по обеспечению кибербезопасности.

В настоящее время экономика развивается, сохраняя тенденции формирования постиндустриального общества, в котором преобладает рынок услуг. Услуги по обеспечению кибербезопасности являются его частью и важнейшим элементом инновационной инфраструктуры национальной экономической системы. Для России, находящейся на этапе становления цифровой экономики, развитие инновационной инфраструктуры и, соответственно, формирование рынка услуг по обеспечению кибербезопасности, становится важной задачей. Защита информационной среды в государственном и корпоративном секторах относится к числу ключевых условий для экономического функционирования производственных процессов предприятий. От него зависят эффективность и планомерность работы предприятий и структур, полнота и качество производства продуктов и оказания услуг конечным потребителям. Кибербезопасность является неотъемлемым фактором и процессом, обеспечивающим устойчивость экономических систем различного уровня в вопросах противостояния современным кибер-угрозам. Она затрагивает интересы как производителей, так и потребителей, причем во всех сферах экономики. Кибербезопасность непосредственно влияет на результаты функционирования инновационного предприятия как экономической единицы, тем самым, в больших масштабах оказывает влияние на экономику в целом.

Термин «кибербезопасность» появился еще в начале XXI века, но по-прежнему его можно назвать новым. К настоящему времени, определение корректируется в сторону того, что услуги по обеспечению прозрачности и безопасности сети являются актуальными для всех секторов экономики, независимо от сферы и масштабов функционирования. При этом своеобразным предшественником термина «кибербезопасность» является широко употребляемое понятие «информационная безопасность», которое имеет более широкое определение. В научной литературе подходы к определению «информационной безопасности» различаются, однако доминирующий акцент в определении сущности данного является всегда сосредоточен на необходимости защиты конфиденциальности, целостности, полноты, доступности информации, вне зависимости от ее формы.

Кибербезопасность в определении, данном в 2011 году консалтинговой компанией PwC, подразумевает под собой разработку продуктов и услуг для противостояния «агрессивным» приложениям, то есть различного рода кибер-атакам, с уточнением, что данные услуги наиболее актуальны для государственного и военного секторов, а также используются в виде кибер-оружия или кибер-защиты. Вторая часть определения говорит о том, что кибербезопасность имеет место не только там, где речь идет об Интернет-протоколах или устройствах, подключенных к сети Интернет, но также это актуально для телеком-оборудования и промышленного оборудования [1].

В настоящее время субъектами рынка кибербезопасности являются компании, которые предоставляют продукты и услуги по обеспечению защиты от различного вида кибер-угроз в сфере информационных технологий (ИТ), телекоммуникаций, промышленности, транспорта, банковского дела, образовательного сектора и др. Причем масштабы рынка кибербезопасности продолжают увеличиваться. Такая тенденция сохраняется с 2009 года. По нашему мнению, высокие темпы роста данного рынка в значительной мере обусловлены эффектом «низкой базы», то есть его новизной и неразвитостью в предшествующие периоды. В то же время, по мере дальнейшего развития, сокращение темпов роста анализируемого рынка представляется закономерным.

Методологически анализ динамики темпов роста того или иного рынка должен опираться на доминирующие индикаторы. По нашему мнению, ключевым индикатором масштабности развития рынка кибербезопасности служит динамика расходов, осуществляемых потребителями, на обеспечение защиты от агрессивных действий в информационной среде. Весьма показательными в этом смысле выступают следующие данные: в 2017 году расходы на кибербезопасность составили 86,4 млрд долларов США, по сравнению с 60 млрд долларов США в 2011 году. Тем самым на протяжении всего промежутка времени рост составлял порядка 15% ежегодно [1, 2].

Очевидно, что данная тенденция связана также и с развитием технологий. Интернет-устройства с каждым годом становятся всё более мобильными и портативными, что требует от поставщиков услуг по кибербезопасности

предлагать защиту на новых уровнях. Однако вместе с этим растет и число кибер-атак и преступлений. Так, количество зарегистрированных кибер-атак в 2018 году составило 61,3 млн., тем самым по сравнению с 2009 годом оно увеличилось в 15 раз (рис. 1). Обратим внимание, что ежегодно в течение рассматриваемого периода, вплоть до 2016 года, этот показатель возрастал минимум на 30% [5]. Это наглядно подтверждает тезис о том, что формирование инновационной инфраструктуры национальной экономической системы в современных условиях не представляется возможным без функционирования высокоразвитого рынка услуг по обеспечению кибербезопасности.

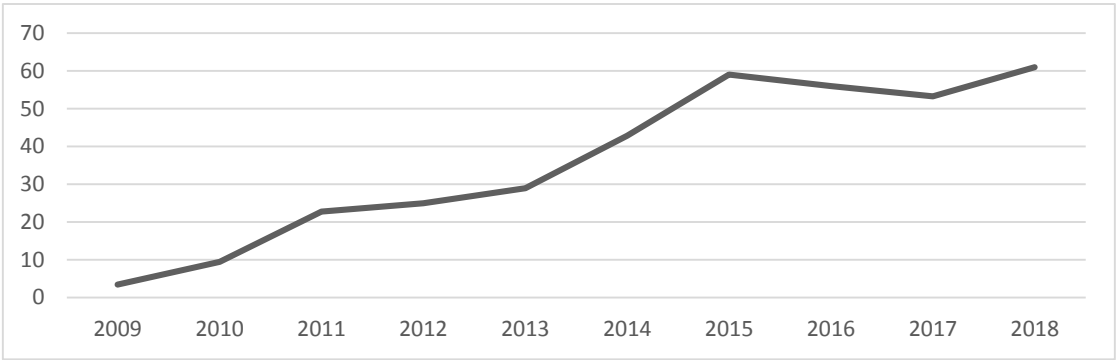

Рисунок 1. Количество зарегистрированных кибер-атак в 2009-2018 гг. в мире, млн

Наиболее уязвимыми и в то же время привлекательными для кибер-преступлений отраслями являются: государственный сектор (по итогам 2018 года в мире зарегистрировано 22 788 инцидентов), сфера развлечений (7 188 зарегистрированных инцидентов), информационные услуги и сфера ИТ (1 040 инцидентов), медицина и здравоохранение (750 инцидентов), финансовый сектор (598 инцидентов) (рис.2). В меньшей степени атакам подвержены сферы недвижимости, образования, транспорта, розничной торговли, строительства, административных услуг и другие. Тем самым очевиден вывод о том, что потенциально наиболее заинтересованными потребителями рынка услуг по обеспечению кибербезопасности выступают те сферы национальной экономической системы, где инновационная активность информационного характера особенно существенна.

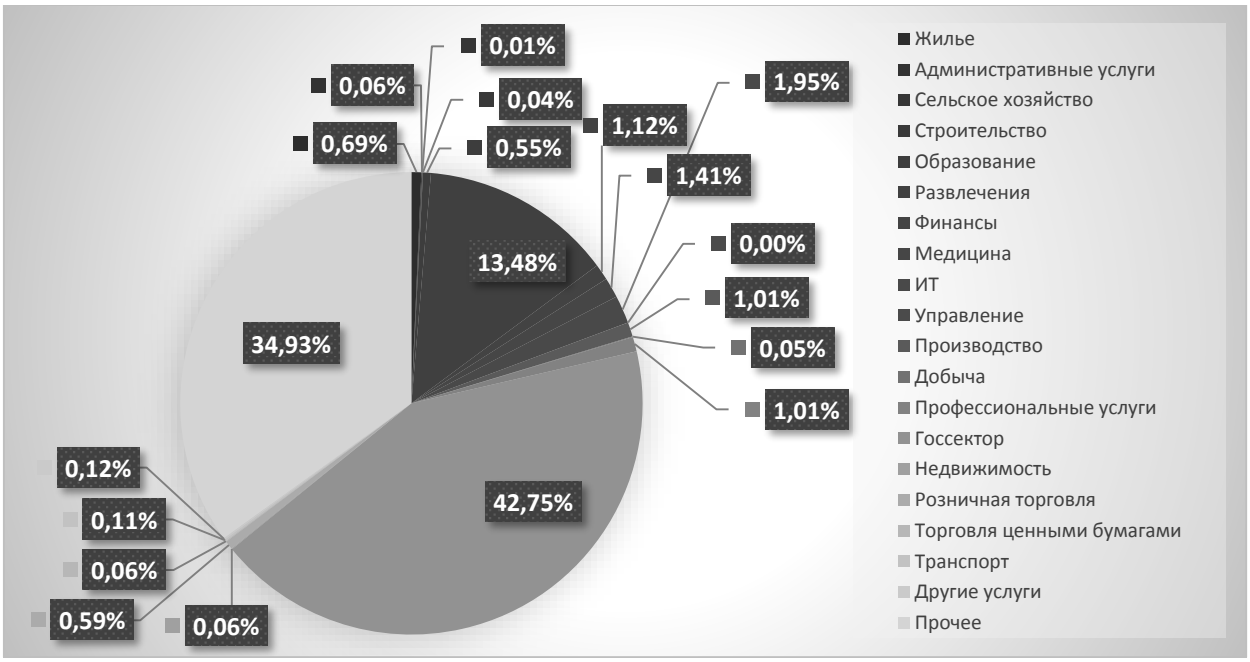

Рисунок 2. Доля кибер-преступлений, зарегистрированных в различных сферах экономики за 2018 год, % к общему числу

Наряду с анализом структурно-отраслевого аспекта функционирования рынка услуг по обеспечению кибербезопасности, значимым этапом его изучения представляется идентификация выполняемых ключевых функций, которые традиционно можно разделить на общерыночные и специфические (табл. 1).

Таблица 1. Функции рынка услуг по обеспечению кибербезопасности

Функции рынка услуг по обеспечению кибербезопасности (ОКБ)	
Общерыночные	**Специфические**
Ценовая. Обеспечение процесса ценообразования на услуги ОКБ	Управление информационными рисками (рисками кибербезопасности
Посредническая. Осуществления обмена услугой ОКБ между поставщиками и потребителями	Обеспечение бесперебойной работы критически важных приложений для бизнеса
Информационная. Информирование участников рынка и общества о ценах, субъектах и объектах рынка услуг ОКБ	Развитие и совершенствование института защиты персональных данных
Регулирующая. Обеспечение порядка, регулирования, управления и организации на рынке со стороны государства и других участников рынка	Повышение конкурентоспособности отечественных разработок в сфере услуг ОКБ
Коммерческая. Побуждает производителей получать доход от деятельности по предоставлению услуг ОКБ	Выстраивание отношений в киберпространстве и за его пределами, касающихся использования информации в Интернете
Стимулирующая. Способствует повышению качества и расширению ассортимента услуг по ОКБ на основе конкуренции	Определение ответственности за киберпреступления

Общерыночные функции рынка услуг по обеспечению кибербезопасности содержат в основе традиционные неотъемлемые функции любого рынка, такие как ценовая, посредническая, информационная, регулирующая, коммерческая, стимулирующая. Специфические функции отражают особенности одного из важнейших сегментов современной инновационной инфраструктуры и характерны исключительно для анализируемого рынка. При этом особого внимания, на наш взгляд, заслуживают такие функции, как управление рисками кибербезопасности, обеспечение бесперебойной работы критически важных приложений для бизнеса, повышение конкурентоспособности отечественных разработок в сфере услуг по обеспечению кибербезопасности. Стоит отметить, что с течением времени и развитием рынка услуг по обеспечению кибербезопасности его место может быть изменено, а перечень функций дополнен.

Не менее значимым с точки зрения совершенствования инновационной инфраструктуры национальной экономической системы представляется выделение факторов, детерминирующих особенности и характер развития рынка услуг по обеспечению кибербезопасности в современных отечественных условиях. К их числу целесообразно отнести следующие:

- постоянное появление все новых типов кибер-атак, генерирующих новые угрозы в имманентно развивающихся сегментах инновационной экономики;
- рост уязвимости инновационных инструментов управления, обусловленный все более широким использованием «облачных» технологий хранения и обмена данными;
- возрастающая осведомленность потребителей и компаний о возможных угрозах безопасности задействованных в инновационном процессе информационных сетей;
- изменения технологий, определяющих состав информационного продукта, а также появление инноваций, влияющих на решения по обеспечению безопасности сети;
- формирование законодательной базы, фиксирующей перечень требований по защите персональных данных;
- изменения в структуре организаций (часть компаний переводит функции отдела безопасности на аутсорсинг, в то время как другая часть выстраивает собственную иерархическую систему по обеспечению информационной безопасности предприятия на всех уровнях).

Кроме того, говоря о долгосрочном формировании и развитии рынка кибербезопасности, можно выделить ряд движущих факторов из таких парадигм информационной экономики, как

инфраструктура рынка, Большие данные, количество подключенных пользователей, сфера финансов, Интернет, нормативно-законодательная база и другие. Эти факторы влияют так же и на сегментацию рынка. В этой связи рынок кибербезопасности может быть сегментирован по технологиям (в зависимости от того, какие задачи они решают) и по вертикалям (секторам экономики). Рассмотрим подробнее эти варианты сегментации.

Решения по кибербезопасности призваны защищать сетевую инфраструктуру и все устройства, которые к ней подключены. По видам решений выделяются Управление идентификацией и доступом (Identity and Access Management - IAM), управление рисками и требованиями, шифрование, предотвращение потери данных (Data Loss Prevention - DLP), унифицированное управление угрозами (Unified Threat Management - UTM), брандмауэр, антивирус/антивирусное ПО, система обнаружения вторжений / система предотвращения вторжений (Intrusion Detection System/Intrusion Prevention System - IDS/IPS), безопасность и управление уязвимостями, аварийное восстановление, смягчение объемных атак, связанных с отказом в обслуживании (Distributed Denial of Service - DDoS), веб-фильтрацию и другие (как управление белыми списками приложений и управление исправлениями) [3].

Сегментация рынка кибербезопасности по секторам экономики в настоящее время очень обширна и включает в себя почти полный перечень. Можно отметить, что в секторе медицины и здравоохранения ожидается значительный рост инвестиций в область обеспечения кибербезопасности, с 2019 по 2023 год, поскольку информационные данные и цифровые устройства в этой сфере подвергаются значительному количеству атак. Кроме того, в сфере финансов, в банковском секторе, в сфере страхования, ИТ и телекоммуникаций также ожидается стремительный рост инвестиционных вложений в обеспечение кибербезопасности, в том числе по причине возрастающей регуляторной нагрузки.

Одним из важнейших этапов анализа рынка является уточнение его институционального состава. Критерии, по котором составляются рейтинги компаний по кибербезопасности, многообразны. Приведем список из 10 компаний-лидеров рынка по нахождению их в мировых рейтингах и по наличию у них клиентов в России: IBM (США), Symantec (США), Check Point (США), Cisco (США), F5 Networks (США), FireEye (США), Forcepoint (США), Juniper Networks (США), Palo Alto Networks (США), Flowmon Networks (Чехия). На российском рынке крупнейшими производителями являются «Лаборатория Касперского», Positive Technologies, «Код безопасности» и «Инфотекс». При этом «Лаборатория Касперского» является единственной компанией, которая входит в мировой рейтинг топ-10 поставщиков услуг в сфере кибербезопасности.

Важно отметить, что в России значимую роль в развитии инновационной инфраструктуры играет фактор государственного регулирования рынка услуг по обеспечению кибербезопасности. Так, требования к поставщикам услуг по мониторингу и обеспечению безопасности сети очень высокие, производитель обязательно должен пройти сертификацию и иметь все необходимые лицензии. С одной стороны, это продиктовано необходимостью обеспечения национальной безопасности, в том числе в контексте усиления межстрановой конкуренции. С другой стороны, искусственное ограничение конкурентной среды, по нашему мнению, не способствует ускорению технологического развития в сфере разработки программ и компонентов по обеспечению кибербезопасности [4].

Обратимся теперь к анализу рынка услуг по обеспечению кибербезопасности с точки зрения специфики конкурентных отношений. С одной стороны, как уже отмечалось, он является рынком, в относительной степени более подверженным государственному регулированию по сравнению с традиционными товарными рынками и рынками услуг. Это вполне объяснимо вследствие высокой степени экономической значимости и материальной ответственности, которая возникает в случае некачественного оказания услуг. С другой стороны, рынок услуг по обеспечению кибербезопасности является высококонкурентным, в связи с чем успешность экономических агентов на данном рынке детерминирована необходимостью обеспечения значимых конкурентных преимуществ.

С учетом анализа институциональной структуры и специфики реализуемых продуктов представляется целесообразным сделать вывод о том, что рынок услуг по обеспечению кибербезопасности в большей степени соответствует модели рынка монополистической конкуренции с чертами олигополистического рынка, для которых характерна неценовая конкуренция. При этом сами услуги не являются универсальными, каждый производитель наделяет их уникальными характеристиками, что приводит к отсутствию на рынке совершенных товаров-заменителей. Одновременно с этим следует учитывать тот факт, что каждая фирма занимает долю на

рынке, которая не превышает 1-10%. Цены на услуги обычно не оглашаются в масштабах рынка: каждый производитель устанавливает свою цену, которая, в зависимости от ряда критериев, может быть выше или ниже, чем у конкурентов, - однако, это не является определяющим фактором при формировании рыночной стратегии. Гораздо более существенным конкурентным преимуществом компаний - лидеров рынка выступают устоявшаяся многолетняя положительная репутация и узнаваемость бренда. Для потребителей услуг по обеспечению кибербезопасности именно этот аспект часто является определяющим при выборе того или иного поставщика. Кроме того, наличие острой конкурентной борьбы постоянно требует от производителей разработки инновационных дополнительных характеристик к уже существующим решениям, стремления к расширению ассортимента, повышению качества, использованию результатов НИОКР, увеличению расходов на рекламу и гарантийное обслуживание.

Таким образом, рынок услуг по обеспечению кибербезопасности на современном этапе является важным и динамично развивающимся сегментом инновационной инфраструктуры национальной экономической системы. Объемы данного рынка как в России, так и в других странах, продолжают расти высокими темпами. При этом наиболее уязвимыми для кибер-атак отраслями, а значит, и предъявляющими повышенный спрос на услуги кибербезопасности, являются государственный сектор, сфера развлечений, ИТ, финансовый сектор, медицина и образование. В настоящее время кибер-угрозы влияют на все виды сферы экономики, затрагивают как крупные, так и малые предприятия, не ограничиваясь государственным и военным сектором. Факторы развития рынка связаны с развитием технологий, формированием законодательной базы, и изменениями в структурах корпораций.

В отечественных условиях особо важным фактором выступает государственная поддержка производителей услуг по обеспечению кибербезопасности. Наряду с другими, данный факт в существенной степени предопределяет характер конкретных отношений на рынке и значимость неценовых методов конкурентной борьбы. При этом формирование адекватной модели рынка услуг по обеспечению кибербезопасности выступает необходимой предпосылкой для снижения трансакционных издержек всех участников экономических отношений и тем самым совершенствования инновационной инфраструктуры национальной экономической системы в целом.

Список литературы:

1. PwC Cyber Security M&A review. November, 2011.
2. PwC /Technology Safety Board Information Security, 2020 report.
3. Cybersecurity Market worth $248.26 billion by 2023 – Агентство аналитических исследований Markets&Markets [Электронный ресурс]. – URL: https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/cyber-security.asp.
4. Жукова, К. В кибербезопасности не велик выбор / К. Жукова // Коммерсант. 2018. – № 40. – С. 5.
5. Global number of cyber security incidents from 2009 to 2015 (in millions) [Электронный ресурс]. – URL: https://www.statista.com/statistics/387857/number-cyber-security-incidents-worldwide/.
6. Global number of cyber security incidents in 2017, sorted by victim industry and organization size [Электронный ресурс]. – URL: https://www.statista.com/statistics/194246/cyber-crime-incidents-victim-industry-size/.

Парфенова Людмила Борисовна,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой финансового и кредита,
декан экономического факультета
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

Кирсанов Иван Андреевич,
ассистент кафедры финансов и кредита,
аспирант третьего года обучения
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: kirsanov.ivan@rambler.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НА ОСНОВЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье рассмотрены современные мировые экологические проблемы и варианты их решения. Особое внимание уделено домашним хозяйствам, как наиболее гибким и значимым хозяйствующим субъектам в экологической сфере. Дана характеристика ключевым отклонениям поведения домашних хозяйства в сфере защиты окружающей среды, предложены варианты снижения их негативного воздействия. Рассмотрен ряд действующих в Российской Федерации экологических программ, представлена критика их реализации, предложены меры по повышению их эффективности с учетом поведенческих эффектов.

Ключевые слова: поведенческая экономика, домашние хозяйства, иррациональное поведение, экологические проблемы, зеленые технологии.

Введение

Одним из современных направлений экономических исследований является поведенческая теория. Это раздел экономической науки, в рамках которого изучается влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений хозяйствующими субъектами. Исследования, проводимые в рамках поведенческих финансов, не противоречат классическим теориям и моделям, а стараются дополнить их, решить сложные социально-экономические проблемы. Несмотря на этого, ключевым различием между классической и поведенческой теориями является подход к определению рациональности поведения хозяйствующих субъектов. В классической теории финансов хозяйствующие субъекты действуют рационально, имеют одинаковый доступ к информации и одинаковыми способами оценивают ее, имеют схожие цели деятельности, принимают решения исходя из условий максимизации ожидаемой полезности. В поведенческой теории допускается, что хозяйствующие субъекты не всегда действуют рационально, и на это влияют совершенно различные факторы [1, С. 144-146].

Поэтому основной задачей поведенческой теории в современной экономике является выявление факторов, отклоняющих хозяйствующие субъекты от траектории рационального выбора. Результатом изучения данных факторов, обычно, становится формулирование «эффекта» или же ситуации, при которой может происходить отклонение от рационального поведения.

С определенной долей условности, современные исследования в рамках поведенческой теории можно разделить на две группы: 1) прикладные исследования специфических моделей поведения хозяйствующих субъектов (маркетинговое изучение потребителя, ситуационный и кейсовый подход и т.д.); 2) масштабные социально-экономические исследования, затрагивающие поведение целых слоев общества (действия инвесторов на фондовых рынках, населения при кризисных ситуация в экономике и т.д.).

По нашему мнению, наибольших успехов удалось достигнуть в рамках первой группы, т.к. получаемые результаты очень легко проверить и привнести в деятельность компаний и государственных органов власти. Но значительно большего внимания требуют фундаментальные поведенческие исследования значимых для современного общества социально-экономических процессов, ведь именно они могут дать положительный эффект в масштабе экономики страны или же региона [2, С. 49-54].

Одним из подобных процессов является переход на экологически чистые и энергосберегающие технологии.

Экологическая проблема, без преувеличений, стала ключевой в XXI-ом веке из-за своего глобального воздействия на все страны мира. Непрерывное развитие промышленности, транспорта, технологий, увеличение численности населения влечет за совой дополнительную нагрузку на экосистему. Более того, некоторые ученые полагают, что увеличение выбросов углекислого газа в атмосферу может привести к глобальной климатической катастрофе.

При этом, экологическая проблема многогранна, она включает в себя целый ряд вызовов:

1. Загрязнение воздуха, воды и почвы. Для их естественного восстановления от тяжелых металлов, нитратов, пластика, разливов нефти, городских стоков, промышленных отходов могут понадобиться миллионы лет.

2. Глобальное потепление. По-прежнему, не существует всеобъемлющей теории, объясняющей причины данного явления, однако ученые склонны связывать его с выбросами парниковых газов. Следствием этого может стать повышение температуры океанов и земной поверхности, таяние полярных льдов, повышение уровня моря и изменение направления теплых и холодных течений.

3. Перенаселенность. Население мира стремительно растет и новым гражданам, прежде всего развивающихся стран, требуются все новые ресурсы, количество которых ограничено. Прежде всего, это пресная вода, топливо, продукты питания. Дополнительное использование топлива, опять же, ведет к образованию парниковых газов. А современное интенсивное сельское хозяйство практикует широкое применение химических удобрений, которые загрязняю почву.

4. Истощение природных ресурсов. Потребление ископаемого топлива и выбросы парниковых газов растут каждый год. В связи с этим, крайне актуальным становится вопрос перехода на возобновляемые источники, такие как солнечная энергия, энергия ветра, биогаз и геотермальная энергия. Стоимость строительства инфраструктуры и обслуживания этих источников по-прежнему остается высокой и недоступной для развивающихся стран, но развитые страны уже в состоянии широко внедрять данные технологии [19].

5. Утилизация отходов. Остатки пластмассы, упаковок и дешевые электронные отходы становятся серьезной угрозой современного общества. При этом, развитые страны уже давно перешли на систему раздельного сбора мусора, утилизации вредных отходов, а развивающиеся страны, в погоне за экономическим ростов, предпочитают не замечать данную проблему. Необдуманная политика в этой сфере привела к образованию ужасающего явления – «большого тихоокеанского мусорного пятна». Это целый остров из остатков пластиковой посуды, пакетов и бутылок, который отравляет воды мирового океана [21].

6. Утрата биоразнообразия. Деятельность человека ведет к исчезновению видов и мест обитания животных. Экосистемы, создававшиеся миллионы лет, находятся в опасности из-за изменения популяции видов.

7. Вырубка лесов. Наши леса являются естественными фильтрами углекислого газа и производят кислород, а также помогают регулировать температуру и количество осадков. В настоящее время леса покрывают 30% земли, но их площадь постоянно уменьшается. В некоторых азиатских странах ситуация близка к катастрофической – уничтожено уже более 90 % леса.

8. Окисление мирового океана. Это прямое воздействие чрезмерного производства CO_2, 25% которого производится людьми. За последние 250 лет было отмечено незначительное увеличение кислотности мирового океана, оно не смогло сильно повлиять на биоразнообразие. Но по прогнозам ученых, уже к концу этого столетия кислотность может вырасти в 1,5 раза, и это приведет к крайне негативному воздействию на планктон и моллюсков [15, С. 13-41].

Кроме перечисленных выше проблем можно выделить: истощения озонового слоя, кислотные дожди, загрязнение воды и исчерпание запасов пресной, интенсивная урбанизация, генная инженерия и др.

Решение вышеописанных проблем возможно с помощью реализации следующих направлений:

1. Экологически чистый транспорт. Несмотря на то, что современный транспорт (автомобильный, железнодорожный, авиатранспорт)

не столь сильно смещает общий экологический баланс в мире, он в значительной мере определяет качество окружающей среды в городах. Тренд на экологически чистый транспорт включает в себя несколько аспектов: 1) более широкое использование общественного транспорта; 2) более частое и широкое использование личных и прокатных велосипедов, электросамокатов; 3) введение экологических норм выбросов CO2 автотранспортом и стимулирование автопроизводителей; 4) развитие автотранспорта на газу (как промежуточный вариант), на электричестве и на водородном топливе.

2. Модернизация сферы сельского хозяйства. На данный момент, именно животноводство генерирует, по различным оценкам, порядка 15-20 % всех мировых выбросов парниковых газов. Поэтому становятся крайне актуальными вопросы перехода на безотходное и энергоэффективное сельское хозяйство, искусственное синтезирование продуктов питания.

3. Энергетика. По-прежнему, в мире осталось очень много ТЭЦ, работающих на вредных для экологии энергоносителях (уголь, торф, мазут). К условно вредным для экологии можно отнести и атомные электростанции. Несомненно, быстро и полностью отказаться от этих источников генерации энергии не получиться, но работу можно проводить в следующих направлениях: 1) гидроэлектроэнергия; 2) солнечная энергия; 3) энергия ветра; 4) геотермальная энергия; 5) энергия приливов; 6) биотопливо.

Помимо этого, данный блок мер включает в себя и модернизацию системы потребления электроэнергии – отказ от энергонеэффективных приборов, применение экономичных режимов потребления, технологии распределения потребления, умный дом и др.

4. Водные ресурсы. Суммарные запасы пресной воды в мире составляют всего 2,5-3 % от общего количества воды. При этом, порядка 80-90 % содержаться в виде льда. Распределение пресной воды по земному шару крайне неравномерно. Поэтому основными путями регулирования потребления воды становятся: 1) бережное использование воды домашними хозяйствами для бытовых нужд; 2) многократное использование воды на промышленных предприятиях и глубокая очистка сточных вод.

5. Отходы. Безусловным трендом в этом направлении должен стать раздельный сбор мусора домашними хозяйствами. Привить данную социальную норму, обычно, достаточно тяжело, но сделать это необходимо, так как раздельный сбор мусора может дать основу для его дальнейшей глубокой переработки. Лидерами в данном направлении в последние годы стали европейские страны. Так, уже с 1 января 2020 года на территории Европейского союза будут запрещены некоторые виды пластиковых упаковок. В дальнейшем, они планируют полностью перейти на биоразлагаемые упаковки [3].

Безусловно, большая часть экологических проблем современного мира связана с деятельность человека. А значит, негативное воздействие можно хотя бы снизить. Для этого необходимы как экономические стимулы, так и готовность самих хозяйствующих субъектов менять свое поведение.

Для государства, как экономического субъекта, решение экологических проблем – это лишь задача оперативной деятельности исполнительной власти и общей, стратегической государственной политики. Государство способно лишь сподвигнуть предприятия и граждан к бережному отношению к природе посредством законодательных ограничений и экономических стимулов.

Для коммерческих предприятий решение экологических проблем связано с дополнительными расходами на модернизацию производственных и технологических цепочек. Это почти всегда требует колоссальных финансовых ресурсов и может привести к кратковременной потере конкурентных преимуществ. Поэтому далеко не все компании, особенно в развивающихся странах, стремятся внедрять зеленые технологи в свою деятельность. Одновременно с этим, именно деятельность промышленных предприятий наносит основной вред экологии, а снижение выбросов и утилизация промышленных отходов может решить ряд описанных выше проблем. Однако, соблюсти интересы корпораций и общества пока не получается и этот сектор экономики по-прежнему наносит сильный вред экологии мира.

Для домашних хозяйств, решение экологических проблем напрямую связано с изменением поведения, в том числе и экономического. Отдельно взятое домашнее хозяйство своими сознательными действиями не в состоянии кардинально изменить экологическую ситуацию, но целенаправленные усилия большинства домашних хозяйства как сектора экономики способны не только решить региональные и глобальные экологические проблемы. Кроме этого, именно домашние хозяйства могут повлиять на деятельность корпораций и государства для изменения из политики в сторону защиты окружающей среды [14].

Как мы видим, решение экологических проблем связано не только с экономическими стимулами, но и с внутренними мотивами хозяйствующих субъектов. Поэтому, именно в сфере экологии и зеленых технологий наиболее ярко проявляется проблема рационального выбора хозяйствующих субъектов.

Про важность защиты окружающей среды, использования возобновляемых источников энергии и энергосберегающих технологий в наше время знает, наверно, каждый. Однако, лишь небольшая часть домашних хозяйств придерживается концепции защиты окружающей среды. Многие по-прежнему используют неутилизируемые ресурсы и наносят вред природе, считая «зеленые» технологии более дорогими. Более того, хозяйствующие субъекты не меняют своего отношения к экологичным технологиями даже при наличии экономических стимулов. При этом, экономисты единогласно воспринимают такое поведение домашних хозяйств как иррациональное.

Исходя из этого, возникает парадокс: в рамках традиционной модели экономической рациональности - чем больше экономический субъект получает информации, тем более он склонен принимать рациональное решение; кроме этого, важна и экономическая заинтересованность в получении дохода или же долгосрочной выгоде; обе эти составляющие есть у сферы «зеленых» технологий, ее расширения и массового вовлечения домашних хозяйств в этот тренд не происходит. Иными словами, несмотря на возможность прогнозирования индивидуального выбора домашних хозяйств в вопросах, связанных с окружающей средой и потребления ресурсов на основе общественной, экологической и материальной заинтересованности финансовые решения домашних хозяйств могут оставаться заведомо иррациональными.

Как и в большинстве случаев человеческого поведения, на связанные с экологией вопросы часто влияют когнитивные отклонения и «иррациональные» факторы. Безусловно, они позволяют принимать домашним хозяйствам решения, но они могут быть неожиданными с точки зрения традиционных экономических моделей. Одновременно с этим, подобные решения являются довольно предсказуемыми с точки зрения психологии и поведенческой экономики [13].

Далее перейдем к рассмотрению эффектов (ситуаций), при которых происходит отклонение поведения домашних хозяйств от рационального поведения в вопросах, связанных с экологией.

1. Статус-кво и непринятие новых технологий. Домашние хозяйства склонны занимать нейтральную позицию или же полностью откладывать решение проблем по мере увеличения объема и сложности информации о них. Это выражается в противостоянии любым изменениям и выбору заранее известных вариантов, даже если альтернативы могут привести к лучшим (например, более финансово или материально выгодным) личным или коллективным результатам. Игнорирование выбора или же выбор среди заранее предоставленных вариантов не только экономит время людей, освобождая их от необходимости активных действий, но также может рассматриваться как наилучшая альтернатива, так как она рекомендуется государством, предприятиями, компетентными лицами [9, С. 193-206].

Безусловно, данный эффект сильно влияет на эффективность мер, направленных на улучшение экологической ситуации. Часто, новая информация о «зеленых» технологиях преподносится в сложной форме и переполнена незнакомыми для обычных людей терминами. И вполне логичным поведением для домашних хозяйств становится «отложить решение на потом».

Примером проявления данного эффекта может быть игнорирование домашними хозяйствами пользы применения посудомоечных машин, специальных «коротких» режимов у стиральных машин и дневных/ночных тарифов на электроэнергию. В совокупности данные меры могут дать существенное экономию воды и электроэнергии, однако они требуют внимательного изучения технической документации, а часто и некоторых ремонтных работ. Аналогичным образом статус-кво проявляется и для иных энергосберегающих практик, так как они, обычно, требуют не только изменения поведения домашних хозяйств, но и некоторой работы по модернизации технической базы.

Наиболее эффективно противодействовать проявлению данного эффекта можно с помощью следующих сценариев поведения: 1) подмена выбора, при которой все клиенты автоматически включаются в программу, связанную с зелеными технологиями, а для выхода из нее им требуется совершить некоторые действия; 2) использование зеленых технологий по умолчанию; 3) предлагаю пробные периоды. Идеальным образом данные сценарии можно реализовать при нарушении привычных моделей поведения домашних хозяйств, прежде всего это может быть переезд в новую квартиру, рождение детей. Безусловно, реализовывать данные сце-

нарии должно государство, например, с помощью льготных тарифов на ЖКХ при реализации энергосберегающих технологий в новой квартире.

2. Достижение удовлетворительного, но не оптимального решения проблемы. В условиях чрезмерной перегруженности и сложности информации домашние хозяйства склонны выбирать наиболее доступную альтернативу, которая в минимальной степени решает поставленную задачу. При этом, сознательно происходит отказ от обработки дополнительной информации для целей максимизации полезности. В результате, домашние хозяйства выбирают «достаточное» для решения задачи решение, но не оптимальное, т.к. последние требуют большего времени для обработки информации и усилия для реализации. Самая главная опасность данного эффекта состоит в том, что он может нести потенциальные потери домашним хозяйствам при недостижение желаемого результата [16, С. 358-361].

Ярким примером проявления данного эффекта может быть возросшая популярность электромобилей. Безусловно, они являются экологически чистым видом транспорта, однако, по-прежнему не отлажена технология утилизации их батарей, которые наносят сильный вред окружающей среде. Кроме этого, массовое использование электромобилей увеличит потребление электроэнергии, а значит и повлечет за собой дополнительные выбросы парниковых газов с ТЭЦ. Складывается ситуация, при которой домашние хозяйства выбирают наиболее простой и понятный вариант действий (электромобили), не задумываясь о смежных проблемах их использования и альтернативных вариантах (автомобили на газовом топливе).

Для нивелирования данного эффекта целесообразно использовать следующие сценарии: 1) автоматизация зеленых технологий; 2) поощрение использования всех вариантов, создание безрисковой среды выбора; 3) краткое изложение информации. Наиболее эффективно, по нашему мнению, данные сценарии могут применять коммерческие организации, производящие бытовую технику. Они могут, например, предлагать клиентам пробное использование техники с повышенным классом энергобезопасности.

3. Неравномерно восприятие потерь и прибыли при повышении затрат. Это многогранный эффект, который затрагивает совершенно разные виды рисков, которые оценивают домашние хозяйства. Так, обычно домашние хозяйства концентрируют свое внимание на рисках, издержках или потерях, связанных с изменением своего поведения, но не на выгодах. Можно выделить следующие виды рисков: финансовые, физические, социальные, временные, функциональные, психологические. Столкнувшись с принятием решения, домашние хозяйства воспринимают бесполезность потери чего-либо гораздо больше, чем полезность, иными словами, они воспринимают негативные эмоции от потерь намного сильнее, чем положительные от выгоды. Это отклонение может выражаться еще и в том, что домашние хозяйства, обычно, готовы получать выгоду, но не готовы платить [10, С. 1325-1348].

Данный эффект снижает эффективность практически всех мер защиты окружающей среды в силу их, как правило, высокой стоимости и долгой окупаемости. Например, для отдельного домашнего хозяйства стоимость установки энергосберегающего комплекса и солнечных батарей в жилом доме может быть крайне высокой. При этом, выгодным данный комплекс сможет быть только после нескольких лет использования.

Сценарии минимизации влияния данного эффекта должны быть достаточно жесткими, в силу сильной психологической основы данного эффекта и его безусловной связи с финансовым выбором. Целесообразно в создании информационных материалов для домашних хозяйств концентрировать внимание не на выгодах, а на потерях. Например, сообщение: «в настоящее время вы теряете до 2000 рублей в месяц, не используя солнечные батареи в частном доме» как вариант мотивирования будет более действенным, нежели позитивный посыл, связанный с экономией [6, С. 1385-1394].

4. Предпочтения в части соотношения риска и доходности. Обычно, домашние хозяйства выбирают варианты, в которых потери заранее определены, а прибыль неограниченна и игнорируют варианты поведения, в которых доход с высокой вероятностью определен, а потери нет. Люди предпочитают избегать риска, учитывая перспективу положительных результатов, но верно обратное, учитывая перспективу отрицательных результатов. То есть люди более охотно принимают на себя риски, прежде всего, с целью избегания потерь, а не получения равного дохода. Тем не менее, степень склонности к риску зависит еще и от характера потерь (финансовые, материальные, психологические и др.). В общем случае, стремление к риску уменьшается, когда потери высоки, так что люди больше стремятся к риску для небольших потерь, чем для больших и более склонны к риску для небольших выгод, чем для больших [11, С. 263-291].

Наиболее ярко данный эффект проявляет себя в вопросах инвестирования на фондовом рынке. Именно в этой сфере он был замечен и изучен. Но для вопросов защиты окружающей среды он не менее полезен. Например, домашние хозяйства тяжело принимают решения относительно применения экологически чистых и энергосберегающих строительных материалов для своих частных домов, так как выгода от их использования ограничена и вероятность ее получения высока, при этом затраты тоже высокие.

Снизить влияние этого эффекта можно с помощью применения следующих сценариев: 1) создание для зеленых технологий образа безопасных, стабильных и надежных решений, особенно если они новые или же связаны с высокими затратами; 2) создание условий снижения всех описанных выше рисков. Например, финансовый риск можно снизить с помощью разнообразных скидок, гарантий, возможностей возврата, возмещения; временной риск – создание условий для быстрого принятия решения и установки энергосберегающего оборудования в сжатые сроки; риск, связанный с производительностью и функциональностью продукта – демонстрации и испытания; физические риски - консультации экспертов, сертификация безопасности, независимое тестирование и др.

Необходимо признать, что это наиболее сложный эффект, который затрагивает фундаментальную цепочку альтернативного выбора домашнего хозяйства. Поэтому существенно снизить его влияние не получиться и описанные выше меры касаются лишь изменения рыночного позиционирования и создания комфортных условий для потребителей.

5. Эффект вложенных затрат. Домашние хозяйства склонны иррационально концентрировать внимание лишь на возмещении уже понесенных затрат (временных, финансовых, социальных и др.), не учитывая будущие затраты и выгоды. Это выражается в ситуации, когда люди после первоначальных затрат продолжаются вкладывать время, усилия, деньги в конкретное начинание, даже если это становится более рискованным или маловероятным для достижения желаемого результата. Идея минимизации потерь является вполне логичной для любого хозяйствующего субъекта, поэтому отказ от предыдущих инвестиций может показаться «растрачиванием» уже израсходованных ресурсов [7, С. 55-69].

К сожалению, данный эффект сильно воздействует на поведение домашних хозяйств в сфере зеленых технологий. Например, если домашние хозяйства тратят время, усилия и деньги на покупку бытовых электроприборов, таких как кондиционер или дополнительный холодильник, то они будут использовать их намного чаще, даже если в этом нет необходимости.

Снизит влияние этого эффекта могут следующие сценарии: 1) важно концентрировать внимание домашних хозяйств на тех потерях, которые они несут при использовании старой техники с низкой энергоэффективностью, одновременно с этим необходимо уменьшить значимость любых больших затрат, которые потребители уже понесли в связи с ней; 2) систематически информировать домашние хозяйства о невыгодности вредных для окружающей среды технологий для повышения альтернативных издержек, такая мера может повысить вероятность отказа от невозмещенных расходов и привести к формирования эффекта статуса-кво, что является более позитивным вариантов; 3) в дополнение ко второму сценарию будет целесообразно постараться уменьшить значимость любых предполагаемых первоначальных затрат или же потерь при переходе зеленые технологии; 4) предоставление домашним хозяйствам стимулов или вознаграждений за значительные инвестиции в энергосберегающие технологии, при этом, опять же важно концентрировать внимание на потенциальных выгодах, а не на затратах. На практике данные сценарии могут применять коммерческие организации для стимулирования перехода в отоплении частных домов с угля на газ.

6. Временное и пространственное дисконтирование. Как правило, домашние хозяйства склонны воспринимать вещи как менее ценные, если они находятся дальше во времени или пространстве, даже если такие они могут принести выгоду в долгосрочной перспективе. Это выражается в том, что люди предпочитают меньшие по размеру, но быстрые вознаграждения, и отказываются от больших вознаграждений через продолжительное время [5, С. 351-401].

Самым близким для многих примером могут служить бытовые энергосберегающие и светодиодные лампы. При аналогичных традиционным лампам накаливания характеристиках они потребляют меньше электроэнергии и служат дольше. Однако, их стоимость значительно выше, чем у ламп накаливания, что может отталкивать домашние хозяйства от данного выбора. Складывается ситуация, при которой домашние хозяйства отказываются от долгосрочной выгоды в пользу кратковременной экономии.

Обычно затраты, которые несут домашних хозяйств по приобретению новой энергоэффективной техники, являются значительными и происходят в котором промежутке времени, поэтому опять же, важно концентрировать внимание на выгоде, пусть даже и долгосрочной. Для этого можно предложить следующие сценарии: 1) стимулирование отсроченной удовлетворенности от перехода на зеленые технологии, в том числе создание предварительной приверженности домашних хозяйств – это планомерная работа по изменению потребительских ожиданий, направленная на максимальное расширение времени ожидания потенциальной выгода без преждевременного отказа от выбранной альтернативы; 2) создание асимметрии контроля над ценностными результатами, иными словами, необходимо постараться сформировать ситуацию, при которой домашние хозяйства не смогут влиять на процесс реализации решения или будут ограничены в этом; 3) применение подхода «эпизодического будущего мышления», который включает в себя воображение гипотетических будущих событий в совокупности с предоставлением более конкретной конструкции (описание конкретных деталей и действий для их более яркого восприятия).

7. Социальное сравнение и следование общественным нормам. Безусловно, домашние хозяйства, как часть общества придерживаются определенных формальных и неформальных правил. Люди склонны проводить социальные сравнения, следить за поведением других и соответствовать социальным нормам, то есть явным и неявным «правилам», руководящим принципам или поведенческим ожиданиям внутри группы или общества, которые формируют то, что считается нормальным или желательным. Иногда данный эффект доходит до своей крайней формы проявления – эффекта толпы, когда все члены общества подчиняются общему тренду [4, С. 47-55].

Безусловно, это крайне значимый эффект для сферы зеленых технологий, так как он может наиболее быстро и глубоко влиять на различные слои общества. И основной задачей, связанной с данным эффектом, является формирование общественной нормы поведения. Сделать это можно с помощью следующих сценариев: 1) информирование потребителей о том, что люди, подобные им (сверстники, соседи, коллеги), потребляют меньше энергии или предпринимают определенные действия по энергосбережению; 2) максимальное упрощение социального поведения при одновременной низкой личном мотивации; 3) конкретизация информационных сообщений в рамках ограниченной территории (район, город, область); 4) дополнительное поощрение для домашних хозяйств, которые уже соблюдают социальную норму (это необходимо для того, чтобы избежать снижения уровня их поведения до общего) [13].

8. Мотивация внутренними (справедливость) и внешними (материальное вознаграждение) стимулами. В целом, более крупные стимулы или сдерживающие факторы приводят к более сильным поведенческим реакциям. Тем не менее, эффекты финансовых стимулов часто удивительно недолговечны и противоречивы, при этом поведение очень быстро возвращается к базовым уровням после прекращения вознаграждения. Домашние хозяйства могут даже негативно реагировать на внешние вознаграждения (например, демонстрируя потерю мотивации), особенно если внутренняя мотивация для целевого поведения уже высокая. Например, если человек по своей природе настроен альтруистически, то предоставление ему дополнительного денежного вознаграждения для стимулирования желаемого поведения может подействовать негативно и вытеснять внутреннюю мотивацию. Иными словами, необходимо четко разделять домашние хозяйства на восприимчивые к внешней мотивации, предоставлять ее и стараться как можно быстрее заместить ее внутренней и на невосприимчивые с уже сформированной внутренней мотивацией [8, С. 86-92].

Несмотря на это, большая часть всех мероприятий, направленных на улучшение экологической обстановки со стороны государства и корпораций связаны с внешними, финансовыми стимулами. Это оправдано лишь в случаях, когда необходимы значительные инвестиции со стороны домашних хозяйств. Во всех остальных ситуациях более эффективной станет сценарий распространения «положительного примера», похвалы, признания и социального одобрения.

Например, абсолютно логично внешне стимулировать домашние хозяйства для покупки дорогостоящего, энергоэффективного оборудования (газовые или твердотопливные котлы на гранулах) для частного дома, но совершенно неверно оплачивать труд волонтеров, очищающих городские паркие [6, С. 1385-1394].

9. Сокращение усилия при работе в группе. Если отдельно взятый человек, работая в группе, может вносить меньший вклад в общее дела и получать при этом неизменные выгоды, то данная практика будет крайне устойчивой. Более того, она может распространяться и на других

участников группы, и снизить в результате общую мотивацию [12, С. 78-94].

Для решения экологических вопросов данный эффект крайне важен, ведь для нормализации ситуации с парниковыми газами и загрязнением мирового океана требуются усилия каждого.

Необходимо отметить, что это один из эффектов, который в малых группах можно практически полностью преодолеть, и мотивация для этого должна быть направлена на демонстрацию синергетического эффекта от усилий всех участников. Важно создать общую групповую идентичность, в которой люди чувствуют, что их индивидуальный вклад важен и что многие другие домашние хозяйства также активно вовлечены в борьбу за экологию (т.к. извлекают выгоду из социальных норм).

Далее перейдем к рассмотрению конкретных мероприятий, направленных на решение экологических проблем. С помощью описанных выше эффектов поведенческих финансов постараемся представить их критику и варианты более эффективной реализации.

Инвестиционная программа по внедрению автоматизированных систем коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ) в многоквартирных домах Ярославской области

По данным ПАО «ТНС энерго Ярославль» в Ярославской области более 50% многоквартирных домов имеют устойчивый сверхнормативный расход электроэнергии на общедомовые нужды. Причинами этого могут быть: 1) ветхие электрические сети; 2) несанкционированное потребление электроэнергии; 3) не одномоментное снятие показаний индивидуальных и общедомовых приборов учета электроэнергии. Разрешить последние две причина как раз можно с помощью специальных автоматизированных систем учета.

В 2016 году в 25 многоквартирных домах, в 2017 году в 20, а в 2018 году более, чем в 200 г. Ярославля, г. Рыбинска, г. Тутаева, г. Углича, г. Переславль-Залесский, Ростовского и Ярославского муниципальных районов были внедрены АСКУЭ. Анализ показал, что в среднем потребление на общедомовые нужды в этих домах снизился на 40%.

Важно отметить, что в работы по внедрения таких систем входит полный перечень мероприятий: 1) предпроектное обследование; 2) разработка проектно-сметной документации; 3) замена индивидуальных и общедомовых приборов учета электроэнергии на новые с возможностью автоматизированной передачи данных; 4) настройка системы. А самое главное, в рамках инвестиционной программы на 2017-2020 года, все работы выполняются за счет средств ПАО «ТНС энерго Ярославль». И в дальнейшем эксплуатация также будет осуществляться за счет оператора.

В результате внедрения данных систем жильцы получат следующие преимущества: 1) значительно снижается потребление электроэнергии на общедомовые нужды; 2) отпадает необходимость ежемесячно передавать показания индивидуального счетчика; 3) более точный учет энергоресурсов из-за использования приборов учета с более высоким классом точности; 4) возможность перейти на многотарифный учет; 5) собственники получают бесплатно в пользование современные и новые приборы учета электроэнергии, у которых межповерочный интервал 16 лет [17].

Кажется, что программа является почти идеальной: собственники экономят время и значительные средства; компания-оператор получает возможность адресно работать с неплательщиками и более точно рассчитывать платежи; общее потребление электроэнергии падает, как и потребность в значительных мощностью ТЭЦ, это в свою очередь приводит к снижению выбросов и улучшению экологической ситуации в городе.

С точки зрения описанных выше поведенческих эффектов, в программе учтены многие отклонения, а именно: 1) имеется экономические стимулы; 2) применены льготы в виде бесплатного предоставления оборудования и проведения монтажных работ; 3) введена модель упрощения работы с приборами учета.

Однако для начала реализации этой программы необходимо провести общее собрание жильцов дома и проголосовать по данному вопросу. Кроме этого, представителя ПАО «ТНС энерго Ярославль» было поставлено негласное условие – получить согласие всех жильцов.

И это оказалось крайне сложной задачей. Так, по данным управляющих компаний г. Ярославля, удалось довести данное голосование до конца лишь в половине домов. Другая половина, не смога собрать подписи.

Такая удачная программа встретила сопротивление из-за перевеса негативных эффектов над положительными ожиданиями. Можно выделить следующие ошибки и недочеты в ее реализации:

1. Программа позиционировалась с позитивной позиции - «вы сможете сэкономить на платежах». Тогда как более верным вариантом был бы негативный подход.

2. Не проводилась работа по создания «социальной нормы», при которой участие в программе – это важное преимущество для жителей.

3. Крайне негативно сработал эффект выбора и домашние хозяйства начали активно занимать статус-кво. Электрические счетчики относятся к личному имуществу и без письменного согласия граждан проводить работы невозможно. При этом, программа насыщена техническими терминами и требует внимательного изучения. Иными словами, домашние хозяйства, столкнувшись с большим количеством сложной информации, заняли нейтральную позицию.

4. Одновременно со временем реализации программы многим домашним хозяйствам потребовалось заменить счетчики в связи с истечением межповерочного интервала. Поэтому, ярко проявился эффект вложенных затрат.

По нашему мнению, более эффективной реализацию программы может сделать максимально агрессивный, (в разумных рамках) негативный посыл – «вы будете терять значительные сумму, если не будете участвовать в программе». Усилить воздействие может социальное сравнение - соседний дом уже присоединился к программе». Это может снизить негативное влияние поведенческих эффектов и акцентирование внимание домашних хозяйств на преимуществах программы.

Перейдем к менее масштабной программе, связанной с утилизацией отходов.

Программы сбора и утилизации батареек и аккумуляторов

Несомненно, такие программы важны для экологии, так как батарейки могут сильно загрязнять воду и почву в процессе своего разложения, они содержат вредные химические составы и элементы.

На данный момент все программы сводятся к установке разнообразных контейнеров для сбора батареек и аккумуляторов в крупных торговых центрах, учебных заведениях, социальных объектах (рис. 1).

Рисунок 1. Контейнер проекта «Неделя сбора батареек Duracell» в Йошкар-Оле, [18]

Необходимо отметить, что по-прежнему количество контейнеров очень небольшое, а в малых населенных пунктах их и нет. Тем самым, для реализации подобных программ препятствует целый ряд поведенческих эффектов:

1. Наличие серьезных барьеров - необходимость посещать места, где установлены контейнеры.

2. Сбор и сдача батареек в определенных местах – это достаточно сложный процесс для домашних хозяйств. Более того, достаточно трудно мотивировать людей к такому поведению при недоступности внешнего стимулирования (вознаграждений) и крайне низких внутренних стимулах, которые не формируются, так как сложно реально увидеть или представить вред конкретной выброшенной батарейки.

3. Отсутствие социальной нормы и эффект групповой работы.

Интересно то, что на подобные программы почти не воздействует эффекта статуса-кво, так как информация представляется в простой форме и домашние хозяйства даже не задумываются о пользе подобные действий и принимают их как должное.

С учетом описанных выше негативных эффектов, мы считаем, что более эффективно реализовывать данную программу помогут небольшие контейнеры в подъездах многоквартирных домов. Это сразу же снимет барьер доступности для домашних хозяйств, так как контейнер будет всегда рядом. Важно, чтобы эти контейнеры были прозрачными, и было видно, сколько батареек и аккумуляторов внутри. В первое время реализации такого варианта программы сбора крайне важно, чтобы сотрудники компании-оператора обходили все контейнеры и добавляли туда небольшое количество батареек и аккумуляторов. Это создаст эффект социального сравнения среди соседей, они будут думать, что другие принимают участие и сами будут включаться в процесс. Кроме этого, важно показать жильцам активную работу контейнеров – их наполнение и сбор компанией-оператором. В достаточно сжатые сроки такой подход позволить создать устойчивую модель социального поведения.

Сбор пластиковой и стеклянной тары

Это яркий пример удачно организованной экологической программы в сфере переработки и утилизации отходов. В Германии практически все виды пластиковой, стеклянной и алюминиевой тары можно сдавать в специальные автоматы за вознаграждение. Однако система построена на модели залога, при которой стоимость упаковки уже включена в стоимость товара. Поэтому, получаемое вознаграждение является, по сути, возвратом уже потраченных средств. Подобных автоматов достаточно много, они расположены как в общественных местах, так и во всех крупных торговых центрах, продуктовых магазинах. Форма реализации этой программы позволяет нивелировать негативное влияние некоторых эффектов и использовать пользу от других:

1. Отсутствие барьеров – домашние хозяйства привозят для сдачи тару при каждом следующем посещение продуктового магазина, таким образом, выстраивается цепочка сдачи отходов.

2. Использование эффекта вложенных затрат – пусть стоимость тары и небольшая, но она уже уплачена. Значит, ее проще возместить, чем отклоняться от социальной модели.

3. Вознаграждение за сдачу тары может восприниматься и как внешнее стимулирование. При этом, покупатели, обычно, не получают средства в пользование, а могут лишь зачесть их в текущей покупке на кассе. Тем самым, поддерживается продолжение реализации социальной нормы [20, 22, 23].

Важно отметить, что в этой программе акцент сделан на наиболее сильных эффектах, которые успешно поддерживать данную модель поведения домашних хозяйств.

На основании данных статьи можно сделать следующие выводы:

1. В современном обществе экологические проблемы становятся наиболее важными. Этому способствует развитие технологий, увеличения населения планеты, урбанизация. Они затрагивают все сферы жизни, поэтому для их решения требуются усилия каждого члена общества. Тем не менее, на данный момент существует множество вариантов противодействия экологическим вызовам (экологически чистый транспорт, внедрение современных технологий в сельское хозяйство и энергетику, бережное использование водных ресурсов, сбор и утилизация отходов).

2. Решением экологических проблем должны заниматься все сектора экономики, но именно от поведения домашних хозяйств зависит изменение ситуации в целом. Домашние хозяйства способны своим сознательным поведением менять к лучшему не только экологическую обстановку городов и целых регионов, но и могут транслировать позитивную экологическую повестку корпорациям и государству.

3. На поведение домашних хозяйству влияет целый ряд эффектов, под действием которых их поведение отклоняется от рациональной мо-

дели. Проведенный выше анализ ключевых эффектов и вариантов минимизации их воздействиям позволяет сделать вывод о многогранности потребительского выбора и необходимости учета отличных, от финансового, факторов. Безусловно, но домашние хозяйства в различных ситуациях действуют различные эффекты, влияние некоторых можно достаточно легко нивелировать, влияние других нужно наоборот, усилить. Такую работу важно проводить при планировании мероприятий, направленных на решение экологических проблем.

4. Краткий анализ трех экологических программ показал, что удачное использование поведенческих эффектов позволяет создавать устойчивые социальные нормы. С другой стороны, если при реализации программы влияние негативных эффектов больше чем экономические стимулы или барьеры, то цели не будет достигнуты. Мы постарались показать, что в программах по внедрению автоматизированных систем учета электроэнергии и сбора, утилизации батареек и аккумуляторов допущен ряд поведенческих ошибок в организации работы домашних хозяйств. Поэтому, несомненно полезные для экологической ситуации инициативы, остаются без внимания.

Все участники процесса планирования программ, направленных на улучшение экологической ситуации должны учитывать поведенческие особенности домашних хозяйств. Для этого необходимо составить поведенческую модель, которая бы снижала негативное воздействие одних эффектов и использовала положительное других. Такой подход может повысить качество экологических программ, их результаты, и улучшить экологическую ситуацию.

Список литературы:

1. Глушко В.И. Сущность теории поведенческих финансов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 5-1. С. 144-146.
2. Лазарева А.С. Развитие теории поведенческих финансов в трудах российских и зарубежных ученых // Мировая экономика: проблемы безопасности. 2018. № 1. С. 49-54.
3. Фиговский О. Зелёные технологии. Обзор новых научно-технических разработок / О. Фиговский, В. Гумаров // Научно-культурологический журнал RELGA. - 2018. - №3 [336] URL: http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=5324&level1=main&level2=articles (дата обращения 9.10.2019).
4. Feldman D.C. The development and enforcement of group norms // Acad Manage Rev. - № 9. – 1984. – P. 47-55.
5. Frederick S. Time discounting and time preference: a critical review / S. Frederick, G. Loewenstein, T. O'Donoghue // J Econ Lit. № 40. – 2002. – P. 351-401.
6. Frederiks E. Household energy use: Applying behavioural economics to understand consumer decision-making and behavior / E. Frederiks, K. Stenner, E. Hobman // Renewable and Sustainable Energy Reviews. - Volume 41. - January 2015. – P. 1385-1394.
7. Garland H. Effects of absolute and relative sunk costs on the decision to persist with a course of action / H. Garland, S. Newport // Organ Behav Hum Decis Processes. – № 48. – 1991. – P. 55-69.
8. Handgraaf M.J.J. Public praise vs. private pay: effects of rewards on energy conservation in the workplace / M.J.J. Handgraaf, M.A. Van Lidth de Jeude, K.C. Appelt // Ecol Econ. – №86. – 2013. – P. 86-92.
9. Kahneman D. Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias / D. Kahneman, J.L. Knetsch, R.H. Thaler // J Econ Perspect, 5. – 1991. P. 193-206.
10. Kahneman D. Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem / D. Kahneman, J. Knetsch, G. Thaler // J Polit Economy. № 98. – 1990. - P. 1325-1348.
11. Kahneman D. Prospect theory: an analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. - № 47. – 1979. – P. 263-291.
12. Kerr N.L. Dispensability of member effort and group motivation losses / N.L. Kerr, S.E. Bruun // J Pers Soc Psychol. - № 44. – 1983. – P. 78-94.
13. Lynch D. Behavioral Economic Models of Household Electricity Decision Making: An Application to Energy Efficiency Program Evaluation / D. Lynch, P. Martin // International Energy Program Evaluation Conference. – 2013. - At Chivago, Il.
14. Pollitt M. The Role of Behavioural Economics in Energy and Climate Policy / M. Pollitt, I. Shaorshadze // Cambridge Working Paper in Economics. – 2011.
15. Singh R.L Global Environmental Problems / R.L. Singh, P.K. Singh // Principles and Applications of Environmental Biotechnology for a Sustainable Future. - 2017. – Springer. – Singapore. P. 13-41 URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-10-1866-4_2 (дата обращения 10.10.2019).
16. Tversky A. Choice under conflict: the dynamics of deferred decision / A. Tversky, E. Shafir // Psychol Sci. - № 3. – 1992. – P. 358-361.
17. Инвестиционная программа по внедрению АСКУЭ в МКД Ярославской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании ПАО «ТНС энерго Ярославль» [сайт]. [2019]. URL: https://yar.tns-e.ru/population/investitsionnaya-programma-po-vnedreniyu-askue-v-mkd-yaroslavskoy-oblasti/ (дата обращения: 10.10.19).
18. Проект «Сдай батарейки с Duracell» [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании Duracell [сайт]. [2019]. URL: https://www.duracell.ru/project/ (дата обращения: 10.10.19).

19. 15 Major Current Environmental Problems [Электронный ресурс] // Conserve Energy Future [сайт]. [2019]. URL: https://www.conserve-energy-future.com/15-current-environmental-problems.php (дата обращения 9.10.2019).
20. Bottle Recycling in Germany: A Model System? [Электронный ресурс] // Medium [сайт]. [2019]. URL: https://medium.com/@liveworkgermany/the-german-pfand-bottle-recycling-system-how-does-it-work-and-is-it-effective-436972a2e0a3 (дата обращения: 10.10.19).
21. Great Pacific Garbage Patch [Электронный ресурс] // National Geographic [сайт]. [2019]. URL: https://www.nationalgeographic.org/encyclopedia/great-pacific-garbage-patch/ (дата обращения 7.10.2019).
22. Guide to recycling bottles in Germany [Электронный ресурс] // Expatica [сайт]. [2019]. URL: https://www.expatica.com/de/living/household/guide-to-recycling-bottles-in-germany-108552/ (дата обращения: 10.10.19).
23. How Does The German Pfand System Work, And Is It Effective? [Электронный ресурс] // Live Work Germany [сайт]. [2019]. URL: https://liveworkgermany.com/2017/05/how-does-the-german-pfand-system-work-and-is-it-effective/ (дата обращения: 10.10.19).

Парфенова Людмила Борисовна,
доктор экономических наук, профессор,
декан экономического факультета
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

Кострова Алла Анатольевна,
кандидат экономических наук, доцент,
заместитель декана по научной работе
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: a.kostrowa@yandex.ru

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В АНАЛИЗЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные условия хозяйствования предполагают важность рассмотрения инновационного потенциала в качестве основного фактора формирования и повышения конкурентоспособности организаций. Включение инноваций в систему конкурентных преимуществ приводит к необходимости трансформации методики анализа конкурентоспособности посредством формирования показателей для количественного измерения фактора и оценки влияния на развитие субъекта в конкурентной среде. При этом формы проявления инновационного потенциала и соответствующие показатели будут различаться в зависимости от интересов субъектов оценки.

Ключевые слова: конкурентоспособность; инновационный потенциал; интеллектуальные ресурсы; анализ; методика.

Введение

В настоящее время непрерывно происходит процесс усложнения хозяйственных связей между предприятиями. При этом пересматриваются классические подходы к определению основных принципов, факторов и целей деятельности хозяйствующих субъектов. Так максимизация прибыли перестала быть главной и единственной целью коммерческой фирмы, а к ней добавляются максимизация темпов роста основных показателей, увеличение объемов продаж, доли рынка, создание благоприятного имиджа и т.д. Также расширяется трехфакторная модель «труд, земля, капитал», поскольку в постиндустриальном обществе происходит снижение роли материальных факторов производства и повышение значимости интеллектуального потенциала как основного производственного ресурса и главного конкурентного преимущества. А развитие экономических субъектов и их успешное функционирование зависит от обладания такими конкурентными преимуществами. Конкурентоспособность фирм на современном этапе определяется их интеллектуальным лидерством, которое заключается в первенстве не на сегодняшних, а на будущих рынках. Специалисты прогнозируют, что в будущем наукоемкие отрасли будут доминировать в развитых экономических смстемах. То есть изменится ситуация на рынке труда: более интенсивное использование информационных и коммуникационных технологий; рост спроса на кадры, имеющие навык решения нетиповых задач; рост значимости способности по приобретению новых знаний и навыков. Такая позиция, прежде всего, связана с особенностями, которые присущи современному обществу: интеллектуализация используемых технологий; рост наукоемкости товаров; существенное повышение значения деятельности по производству, хранению, передаче знаний; глобализация мировой экономики и жесткая конкуренция, приводящие к необходимости постоянного внедрения инноваций.

Исследователи делают акцент на том, что интеллектуальные ресурсы носят уникальный характер благодаря своим особенностям, главной

из которых является способность к самовозрастанию или капитализации. Последнее означает, что при увеличении объемов производства продукции с использованием интеллектуальных ресурсов их стоимость увеличивается, а не амортизируется. Большая часть внутренних факторов фирмы (корпоративная культура, эффективность менеджмента, технология, интеллектуальный уровень сотрудников) представляет собой инновационный потенциал, пронизывающий все сферы деятельности организации, и, в конечном счете, формирующий устойчивые конкурентные преимущества фирмы и обеспечивающий ее конкурентоспособность на рынке.

Призывая к новой концепции конкурентоспособности, нельзя отрицать значения традиционных факторов конкурентоспособности. В отечественной и зарубежной литературе широко представлены факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества организаций. Разные авторы в зависимости от своих научных взглядов и области маркетинговых исследований обосновывают различный набор факторов, определяющих конкурентоспособность организации. Тем не менее, при анализе ряда подходов становится очевидным, что факторы конкурентоспособности все более ориентированы на интеллектуальные ресурсы, которые рассматриваются как средства инновационного обеспечения конкурентоспособности российских предприятий. Практически ни одна авторская позиция по данному вопросу не обходится без упоминания в том или ином контексте интеллектуальной составляющей коммерческой деятельности.

Содержание конкурентоспособности с течением времени меняется в зависимости от ее характера, обусловленного спецификой экономических процессов, протекающих в обществе. Развитие рыночной экономики в условиях российской действительности происходило исключительно экспериментальным способом, когда решения принимались, разработки внедрялись, а затем происходило теоретическое осмысление и корректировка результатов. По такой схеме можно развиваться только до определенного этапа, на незначительных уровнях сложности хозяйственных взаимоотношений. С развитием «новой экономики» возникла необходимость теоретической разработки фундаментальных категорий рыночных взаимоотношений, в частности конкурентоспособности.

В теории можно встретить разные классификации и подходы к оценке интеллектуальных ресурсов, которые с определенной долей условности предлагается разделить на три группы: экономические, управленческие и социальные. К экономическим относятся: учение К. Маркса, теории экономического роста, эволюционная теория экономических изменений Нельсона и Уинтера, теория Й. Шумпетера; к управленческим - концепции Г. Минтцберга, К. Прахалада, Г. Хэмела и других основоположников теории стратегического менеджмента; к социальным - теории, рассматривающие в качестве основного генератора интеллектуальных ресурсов людей и социальные взаимодействия между ними: теории человеческого, социального и интеллектуального капитала.

Н.В. Бекетов отмечает, что исторически концепция конкурентоспособности базируется на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера. Конкуренция составляет основу динамичного развития индустриального общества, имеет первоначально форму свободной конкуренции частных производителей на открытых рынках и преимущественно ценовой механизм ее реализации на внутреннем и зарубежных рынках. При этом само понятие конкуренции в индустриальном обществе динамично меняется [1, с. 13].

В СССР категория конкурентоспособности связывалась в основном с экспортными товарами. Такое положение полностью соответствовало характеру советской хозяйственной системы. Поэтому основой конкурентоспособности стала сравнительная прибыльность экспорта поставщиков как разницу между рыночными ценами и затратами на производство и реализацию поставляемой на мировой рынок продукции.

В современных условиях такой подход выявил свою несостоятельность. Формирование рыночной экономики и сопровождающие этот процесс растущее разнообразие и усложнение хозяйственных связей между экономическими системами разных уровней потребовало от науки внесения кардинальных изменений в саму суть этой категории. Однако проблеме конкурентоспособности сравнительно долго не уделялось достойного внимания, поскольку до начала указанных трансформаций в этом не возникало необходимости, а перестройка российской хозяйственной системы оказалась настолько быстрой и радикальной, что наука не успела осмыслить новые реалии [1, с. 14].

В ходе индустриального развития в рыночной среде созревают новые конкурентные условия, меняющие общий вектор конкуренции от

использования сравнительных национальных к использованию динамично меняющихся конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях производственно-коммерческого цикла. Сравнительные преимущества даны стране или региону от природы, они статичны, не вечны и не воспроизводимы. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по самой своей природе безграничны. Интеграция в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве [2, с. 49].

Во второй половине XX века постепенно происходит сдвиг от использования в основном ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым, изменение структуры спроса от потребления массовой унифицированной продукции к удовлетворению индивидуального потребительского и инвестиционного спроса. Конкурирующим субъектам надо достигать тех же или еще лучших результатов в прибыльности производства и эффективности использования труда и капитала при кардинально меняющемся спросе, более сложной конфигурации рынков. Конкуренция за доходы потребителя приобретает более агрессивный характер – выживает сильнейший инноватор. Быстрый рост совокупного спроса и интенсивное повышение эффективности материального производства в индустриальном обществе выявили ограничения в наращивании материальных потребностей и создали предпосылки для перехода к постиндустриальному обществу [1, с. 16].

В постиндустриальном обществе выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развиваются информационные технологии. Конкурентоспособность в условиях глобализации мирового хозяйства и «новой экономики» заключается в способности внедрять и использовать новые знания, информацию, на базе которых развиваются информационные технологии, а также в лучшем и более широком использовании наиболее развитыми странами новых конкурентных преимуществ, связанных с технологиями, позволяющими захватить выгодные сегменты быстро расширяющегося Интернет - пространства [3, с. 24]

В контексте данного вопроса конкурентоспособность российских предприятий определяется во многом степенью успешности их вхождения в современное общемировое хозяйство путем нахождения своего места в процессе расширения и углубления мирохозяйственных связей, международных производственных кооперации. Стабильные предприятия РФ просто обязаны работать на внешнем рынке, чтобы научиться конкурировать с международными компаниями путем привлечения инвестиций, лицензий, современных технологий, обеспечения стандартов качества.

Необходимость конкурентного позиционирования и успешного функционирования предприятий в условиях «новой экономики» логично отражается в трансформации категории конкурентоспособность, где теперь акценты смещаются в сторону привлечения, развития и наращивания интеллектуальных ресурсов, которые носят уникальный характер благодаря своей способности к самовозрастанию или капитализации. Они формируют устойчивые конкурентные преимущества фирмы и обеспечивают ее конкурентоспособность на рынке.

С позиций философского подхода, интеллектуальные ресурсы участвуют в процессе производства всех вещественных объектов, поэтому являются существенной составной частью каждого из них. С точки зрения экономического подхода, интеллектуальные ресурсы представляют собой один из видов экономических ресурсов, используемых фирмой для производства экономических благ.

Специалисты в области стратегического менеджмента в качестве интеллектуальных ресурсов компании выделяют ее компетенции или способности (например, способности к исследовательской деятельности или производству недорогих товаров), которые могут быть подкреплены такими ресурсами и активами, как патенты, лицензии, оборудование и т.д [4, с. 67].

Главными разработчиками идеи интеллектуальных ресурсов и инновационного потенциала как основного конкурентного преимущества современных коммерческих организаций являются Г. Хэмел из Лондонской школы бизнеса и К.К. Прахалад из Мичиганского университета. Чрезвычайно важным в их теории является положение о том, что конкурентные преимущества создаются в масштабе всей организации, когда весь коллектив, и, прежде всего, высшие менеджеры, единодушны в том, как двигаться к будущему. Отсюда следует, что создание конкурентного преимущества в экономической системе требует усилий всех его участников. Поэтому наличие человеческого ресурса с определенным уровнем знаний, навыков, творческого и новаторского подхода является необходимым условием интеллектуализации и инновационности деятельности предприятий на пути к конку-

рентному лидерству. Развитие человеческих ресурсов происходит через обучение. Затраты на обучение рассматриваются как капиталовложения в потенциал своих сотрудников с целью повышения производительности труда. Для повышения качества человеческих ресурсов в Европе был разработан комплекс рекомендаций, связанный с обеспечением качественной базы для фундаментальных знаний, стимулированием пожизненного обучения, повышением уровня инвестиций в образование, развитием систем стимулирования талантов.

Высокая значимость интеллектуальных ресурсов обнаруживается при анализе подходов к формированию факторов конкурентоспособности. Становится очевидным, что они пронизывают все сферы деятельности предприятия, и рассматриваются как средства инновационного обеспечения их конкурентоспособности (см. табл.1).

Таблица 1. Инновационная составляющая конкурентоспособности организации

Автор	Составляющие конкурентоспособности
М.Портер	**Стратегия фирмы** (интеллектуальный ресурс) [5, с.79].
Голубков Е.П.	16 факторов результативности деятельности организации, среди которых **научно-исследовательская база** [6, с.70].
Беляевский И.К.	Производственный, торгово-сбытовой, финансово-кредитный, инвестиционный потенциал; имидж фирмы; товарные ресурсы, трудовые ресурсы; **научно-технический потенциал (ноу-хау); управленческий и информационно аналитический потенциал; бенчмаркетинг** [7, с.78]**.**
Таран В.А.	Экономический, производственно-сбытовой потенциал, финансовое положение, уровень управления, состояние трудовых ресурсов, **научно-исследовательский потенциал, организация и направление научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, область патентоведения, и т.д.); репутацию фирмы, ее рыночная стратегию, инновационную деятельность** [8, с.10]**.**
Баумгартен Л.В.	Качество и характеристики продукции; производственные мощности; финансовые ресурсы; издержки; обслуживание клиентов; используемые технологии; дилерская сеть и возможности распространения; **репутация (имидж); инновационные возможности** [9, с. 75]**.**
Фасхиев Х.А.	Квалифицированный персонал; хорошо отработанные бизнес-процессы; налаженные связи с поставщиками**;** раскрученный бренд**;** способность обеспечения финансирования; связь с госструктурами; **НИОКР,** ноу-хау**, уникальные технологии, способность создавать конкурентоспособную продукцию;** инновационность [10, с.59]**.**
Зулькарнаев И.У.	Цели организации; ресурсы и умение продуктивно их использовать **(в том числе и интеллектуальные)**; факторы внешней среды [11, с.21].
Маракулин М.В.	Умение управлять компромиссами посредством **наличия у фирмы интеллектуального потенциала** [12, с.85]**.**
Разинкина И.В.	**Способность предприятия к инновационному развитию и адаптивности** во всех сферах (производственной, финансовой, кадровой, управленческой и пр.), **разработка инновационной политики, прогнозирование поведения конкурентов** [13, с.11].
Г. Хамел, К. Прахалад	**Интеллектуальное лидерство, умелое использование «базовых функциональностей продукта» (потенциальные возможности развития продукта) и «ключевых компетенций» (знания и умения людей), развитие человеческих ресурсов через обучение, рост затрат на обучение как капиталовложения в потенциал сотрудников, обеспечение качественной базы для фундаментальных знаний, стимулирование пожизненного обучения, повышение уровня инвестиций в образование, развитие систем стимулирования талантов** [14, с.156]**.**
В. Абрамов	Природные, информационные, материальные, энергетические, временные, трудовые, **интеллектуальные ресурсы (информация и знание)** [3, с.25]**.**

Обобщив имеющиеся взгляды и подходы к определению и составу факторов конкурентоспособности, можно заметить, что практически в каждом из них делается акцент на необходимость наличия интеллектуального потенциала и

внедрения инноваций на современных предприятиях для обеспечения эффективности их деятельности в долгосрочном периоде.

Таким образом, специфика экономической ситуации, которая складывалась в тот или иной период развития общества, а в частности характер конкуренции, в значительной степени определяла сущность конкурентоспособности как экономической категории. Поэтому с переходом к рыночной экономике конкурентоспособность прошла путь от восприятия ее как наличия статичных сравнительных национальных преимуществ до динамично развивающихся конкурентных преимуществ, от использования ценовых приемов конкурентной борьбы до использования качественных приемов, от приоритета победы в соревновании по наращиванию материальной основы до стремления к увеличению инновационного потенциала.

Прочное закрепление инноваций в системе факторов анализа конкурентоспособности и важность оценки инновационного потенциала в развитии конкурентных преимуществ породило ряд проблем методологического характера, а именно необходимости трансформации методики анализа конкурентоспособности посредством включения показателей, характеризующих уровень инновационного развития.

Категория конкурентоспособности, являясь универсальной по своему характеру, а показатель, измеряющий ее уровень – комплексным, тем не менее имеет различные формы проявления единой сущности через удовлетворение потребностей различных участников рынка, преследующих разнообразные цели.

Рассмотрим основные субъекты рынка, их специфические цели и место инновационного потенциала в системе их интересов. В качестве основных участников рынка можно рассматривать покупателей, поставщиков, инвесторов, персонал, конкурентов. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия конкретным субъектом производится с позиции определенного аспекта деятельности, в котором оцениваемое предприятие обладает более значимыми преимуществами по сравнению с конкурентами:

1. покупатели оценивают конкурентоспособность предприятия с позиции конкурентоспособности приобретаемого товара. Их интересует, насколько приобретаемый товар является подходящим для них с точки зрения цены, качества, послепродажного обслуживания и т.п. по сравнению с товарами других предприятий отрасли. Выгодное во всех смыслах приобретение товара является главной целью взаимоотношений продавца и покупателя. Поэтому и интерес потребителя складывается из оценки характеристики продукции и качества обслуживания. В условиях жесткой конкуренции среди предприятий-поставщиков выигрывают те, которые оперативно могут адаптироваться к возрастающему разнообразию спроса на продукцию, поэтому с точки зрения потребителя в состав факторов при оценке конкурентоспособности необходимо включить готовность и способность предприятий к обновлению ассортимента, что будет положительно их характеризовать с инновационной точки зрения. Кроме того, в конкурентной борьбе предпочтение будет отдаваться предприятиям, которые являются информационно открытыми, то предоставляют максимально количество полезной для покупателя информации в доступном виде.

С точки зрения потребителей продукции, возможности развития предприятия в инновационном аспекте можно оценить посредством расчета показателей, характеризующих уровень информационной открытости и степени обновления ассортимента продукции за ряд отчетных периодов. Информационная открытость позволяет покупателю получать необходимую информацию в удобном и доступном виде. Наиболее распространенным способом является получение информации на сайте предприятия. Уровень информационной открытости можно оценить посредством сравнения объема размещенной информации на сайтах нескольких предприятий путем расчета коэффициента информативности ($К_{инф}$).

Для оценки степени обновления ассортимента рассчитываются коэффициенты сжатия и обновления ассортимента:

$К_{обновления}$ = количество появившихся в отчетном периоде новых ассортиментных позиций / количество ассортиментных позиций на конец года;

$К_{сжатия}$ = количество выбывших ассортиментных позиций в отчетном периоде / количество ассортиментных позиций на начало года.

На основе оценки уровня информационной открытости и степени обновления ассортимента рассчитывается коэффициент инновационности:

$$К_{инн} = К_{инф} * К_{обновления}/К_{сжатия}$$

2. поставщики в рамках отношений с покупателями заинтересованы, прежде всего, в том, способны ли последние своевременно и полностью рассчитаться по имеющимся и возникающим задолженностям за поставленный товар, выполненные работы, оказанные услуги. Способности предприятия-покупателя рассчитаться

по своим обязательствам определяются посредством оценки уровня платежеспособности предприятий и уровня просроченной задолженности. Для поставщика немаловажен также имидж партнера и его готовность к долгосрочному сотрудничеству, то есть способность сохранять устойчивость в перспективе, одним из способов достижения которых является инновационный путь развития организации.

3. инвесторы оценивают целесообразность вложения средств в деятельность компании и вероятность получения доходов. При этом инвестиционная привлекательность обеспечивается, прежде всего, положительными характеристиками финансового состояния предприятия, то есть финансовой устойчивостью, платежеспособностью, рентабельностью основной деятельности, эффективностью использования собственного капитала, низким риском вероятности банкротства. Кроме того, инвесторы оценивают эффективность инвестиционной деятельности. Поскольку успех вложения средств в деятельность предприятия зависит не только от эффективности и стабильности его деятельности, но и во многом от способности адаптироваться к меняющимся условиям хозяйствования, опережать других по темпам своего развития, то оценка инновационного потенциала становится неотъемлемым компонентом оценки инвестиционной привлекательности.

4. персонал фирмы как непосредственно функционирующий, так и находящийся в резерве, интересует, прежде всего, уровень оплаты труда. Его можно оценить путем сопоставления с величиной прожиточного минимума: чем выше данный разрыв, тем привлекательнее предприятие как место работы с материальной точки зрения. Кроме того, немаловажное значение для работников имеет и уровень социального обеспечения на предприятии, который можно оценить по доле денежных средств, направляемых на социальные нужды работников. Финансовая сторона при выборе места работы хоть и играет одну из важнейших ролей, тем не менее, не ограничивает требования работников. Их во все большей степени интересует качество организации труда с точки зрения возможности саморазвития, повышения квалификации. Добиться успехов в карьере возможно при наличии соответствующих условий, одним из которых является нацеленность руководства организации на стимулирование интеллектуального потенциала своих работников посредством выделения средств на обучение, переподготовку, стажировки и т.п. Высокая доля затрат на обучение персонала может служить подтверждением заинтересованности менеджмента в развитии инновационного потенциала.

5. конкуренты предприятия оценивают конкурентоспособность предприятия по достаточно широкому перечню аспектов деятельности. их интересует способность предприятия к увеличению своей доли рынка и конкретные шаги в этом направлении, что можно оценить посредством расчета среднегодового темпа роста объема продаж за ряд периодов. Поскольку одним из направлений борьбы между конкурентами является стремление к экономии на затратах, то немаловажным моментом является оценка затратности основных подсистем предприятия, как производственных, так и управленческих. Эффективность деятельности и способность к дальнейшему развитию во многом зависит от плодотворной работы промышленно-производственного персонала, которая оценивается путем определения производительности его труда. Важными и доступными для расчета являются характеристики финансового состояния предприятия, среди которых конкурентам целесообразно оценивать платежеспособность, финансовую устойчивость и способность сохранять статус платежеспособного предприятия в перспективе, вероятность банкротства. В современных условиях, как уже упоминалось ранее, в конкурентной борьбе выигрывает то предприятие, которое встает на путь инновационного развития. Интенсивность движения в этом направлении можно оценить путем расчета коэффициента инновационного развития, характеризующего отношение затрат на НИОКР к выручке предприятия за анализируемый период.

Таким образом, в числе новых конкурентных преимуществ особая роль отводится интеллектуальным ресурсам как средствам инновационного обеспечения конкурентоспособности предприятий. Необходимость их включения в состав факторов конкурентоспособности, а показателей, их измеряющих – в методику анализа, подтверждается теоретическими исследованиями и практической значимостью для бизнеса, который в свою очередь выступает не как совокупность предприятий, создающих определенный, конечный продукт, а как «общность, пронизанная элементами творчества», где знания и инновационный потенциал определяют конкурентную позицию предприятия.

Список литературы:

1. Бекетов Н.В. Понятие конкурентоспособности и его эволюция // Экономический анализ: теория и практика. 2008. №11 (116). С.13-16.
2. Беленов О.Н., Анучин А.А. Статистические модели и экономический анализ региональной конкурентоспособности // Экономический анализ. 2009. №18. С. 47-55.
3. Абрамов В.Л. Интеллектуальная составляющая в формировании конкурентных преимуществ // Маркетинг. 2004. №6. С. 23-27.
4. Майкл Е. Портер. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М. 2005. 715 с.
5. Портер М. Бизнес и общество. Конкурентоспособность и социальная ответственность // Harvard Business Review. 2007. №3. С. 72-86.
6. Голубков Е.П. О некоторых понятиях и терминологии маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. №5. С. 67-78.
7. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. М. 2001. 320 с.
8. Таран В.А., Щегорцов В.А. Маркетинг. М. 2005. 477 с.
9. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №4. С.72-85.
10. Фасхиев Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. №4. С.53-68.
11. Зулькарнаев И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. №4. С. 17-28.
12. Маракулин М.В. Реалистичный подход к формированию интегральных систем оценки и методов управления конкурентоспособностью современной компании // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. №4. С. 82-86.
13. Разинкина И.В. Развитие методов оценки и инструментов повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к. э. н. М. 2008. 22 с.
14. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. М. 2002. 288с.

Прокопьев Александр Владимирович,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова.
Россия, г. Чебоксары
E-mail: loop711@mail.ru

Чернышова Татьяна Николаевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова.
Россия, г. Чебоксары
E-mail: tolivanova@yandex.ru

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФЕССИИ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖЕРА

Инновационный менеджмент – это дисциплина, получившая широкое распространение в экономиках зарубежных стран и в России, обучающая организации и повышению конкурентоспособности на рынке путем эффективного использованиям инновационного потенциала. Профессия инновационного менеджера официально закреплена Федеральным законом в 2004 г., но необходимо признать, что мы пока делаем первые шаги на пути становлении данного направления в профессии менеджера. Инновационный менеджер – это сотрудник, который должен сочетать в себе множество разнообразных (порой противоречивых) функций, и обучение данному направлению, является стратегической задачей, обеспечивающей стабильный экономический рост и развитие. Задачей современного образования является формирование компетенций инновационного менеджера для успешного применения его знаний и успений в реальной экономике.

Ключевые слова: инновации, инновационный менеджер, инновационный менеджмент, уровень развития инноваций, НИОКР, глобальный индекс инноваций, вузы.

Введение

Инновационный менеджмент основан на идеях, выдвинутых австрийским экономистом Йозефом Шумпетером, который в 1930-х годах обозначил инновации в качестве одного из важнейших факторов развития экономики. Его труд «Капитализм, социализм и демократия» [12] дает объяснение развитию индустриальной экономики с позиции концепции «созидательного разрушения».

Инновационный менеджмент позволяет предприятиям использовать внутренний инновационный потенциал для создания продукта или услуги, где творчество и креативность становятся основой инновационного процесса. Инновации для компании – это, прежде всего, заинтересованность в лидерстве, так как именно благодаря им она сможет предложить рынку новые товары или услуги, которые сделают ее лидером или дадут возможность занять лидерские позиции. Если компания не заинтересована в лидерстве, она может просто купить патент или лицензию на технологию и, таким образом, получать нормальную прибыль, но не быть новатором или лидером в отрасли.

Необходимо отметить, что с практической точки зрения, инновации не являются самоцелью для организации. К инновациям компанию зачастую толкает внешняя среда: появление нового конкурента, нового товара или услуги, агрессивная маркетинговая или ценовая политика на рынке, технологические изменения в отрасли, а также открытия в научно-технической сфере. Поэтому в инновациях часто более заинтересованы малые и средние компании, для которых они – средство выживания на рынке. Крупные компании могут скептически относиться к радикальным инновациям, инновационный процесс у них носит более планомерный характер, направленный на непрерывное, а не скачкообразное, улучшение продукта или процесса.

Однако нельзя не сказать, что компании, игнорирующие инновации, считающие, что их положение устойчиво на долгую перспективу, подвергают свою деятельность значительному риску. Технологии развиваются разнонаправлено, многие открытия носят косвенный характер, и предсказать какая технология будет востребована в будущем достаточно проблематично. Исходя из этого любой современной компании, заботящейся о своем будущем, необходимо «держать руку на пульсе» инноваций, даже, если ее деятельность достаточно изучена.

Уровень развития инноваций в различных странах

Расходы на НИОКР являются одним из основных показателей, характеризующих заинтересованность экономики в инновациях. НИОКР включают в себя виды деятельности, направленные на генерирование новых знаний и их внедрение в практику для решения конкретных задач.

Источниками финансирования НИОКР могут выступать государственные бюджетные ассигнования всех уровней, бюджетные средства коммерческих организаций, гранты и пожертвования от частных фондов и неправительственных организаций.

По данным ЮНЕСКО, расходы на НИОКР за период с 2000 по 2015 года (в % от ВВП) в России составляли (табл. 1) [11].

Таблица 1. Расходы на НИОКР в России (в % от ВВП)

Показатель / годы	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Расходы на НИОКР (% от ВВП)	1.0	1.1	1.1	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1

Как видно из таблицы 1, расходы на НИОКР в отечественной экономике находятся на уровне 1,0-1,1 % от ВВП на протяжении исследуемого периода. При этом, в рейтинге стран по данному показателю, Россия находится на 32 месте (2018 г.), значительно уступая мировым экономическим лидерам. Наиболее высокие показатели сегодня у таких стран, как: Израиль, Финляндия, Южная Корея, Швеция – от 3,40 % до 4,4% от ВВП [3].

Необходимо отметить, что показатель уровня расходов на НИОКР не дает полную картину, по которой можно судить об уровне развития инноваций в стране. В настоящее время применяют показатель Глобального индекса инноваций, представляющий комплекс показателей инновационного развития различных стран мира с присуждением соответствующих баллов. По показателю глобального индекса инноваций Россия занимает сегодня 46 место (табл. 2) [3].

Таблица 2. Глобальный индекс инноваций (на 2018 г.)

Место	**Страна**	**Балл**
1	Швейцария	68,40
2	Нидерланды	63,32
3	Швеция	63,08
4	Соединенное королевство	60,13
5	Сингапур	59,83
6	США	59,81
7	Финляндия	59,63
8	Дания	58,39
9	Германия	58,03
10	Ирландия	57,19
…	…	…
46	Россия	37,90

Прежде всего такая ситуация свидетельствует о низкой инновационной активности в стране. В реальном секторе экономики сегодня крайне низкая инновационная активность – на уровне 5%, против 60-70% в 1980-е годы [5].

Основная проблема заключается не только в рисках, присущих самой инновационной деятельности, но и в долгосрочной окупаемости вложенных инвестиций. Частные компании не желают долго ждать в условиях постоянного

риска и изменений внешней среды, они скорее готовы получить меньшую, но гарантированную прибыль «здесь и сейчас», чем вкладывать средства в разработку инновационных продуктов и процессов, которые принесут им вероятностную прибыль в будущем.

Это проблема существует не только отечественной экономики, но в России она стоит достаточно остро. Государственные гарантии (в виде грантов, субсидий, программ и т.п.) часто не дают желаемого результата, зачастую предприниматели даже не знают об их существовании или о том, как их получить [10].

Однако нельзя не отметить, что экономика не заинтересована в инновациях. Данные показатели свидетельствуют, прежде всего, о невысоком уровне отдачи от инноваций в России (по сравнению с зарубежными странами), а также косвенно свидетельствуют о высоком уровне неопределенности и риска в экономике, которые непосредственно оказывают негативное влияние на инновационные процессы.

По опыту зарубежных стран известно, что наиболее эффективная поддержка как сфер малого бизнеса, так и сектора инноваций происходит косвенно – через негосударственный фонды, создание инфраструктуры и условий для развития той или иной деятельности, правовых регулирований и т.п. [10]. Таким образом, бизнес рождает реальные инновации, а государство создает условия для их реализации.

Профессия инновационного менеджера

Сегодня Правительство Российской Федерации активно модернизирует систему образования управленческих кадров, способствует подготовке управленческих кадров для экономики страны, в том числе в области инноваций. В 2004 году в России приняли закон об утверждении стандарта по профессии «Менеджер инновационной деятельности в научно-технической и производственной сферах», что закрепило профессию инновационного менеджера (менеджера по инновациям) на официальном уровне [9].

Менеджер по инновациям – это сотрудник, обязанности которого сосредоточены на разработке новых продуктов, услуг или процессов. Необходимо отметить, что в западных компаниях должность менеджера по инновациям существует уже более 30 лет [8].

Роль менеджера по инновациям в организации может быть весьма различной. Задачи менеджера по инновациям зависят от рода деятельности компании, а также от того, какой продукт нужно создать (на основе высоких технологий или товар с уникальными свойствами). Данные специалисты работают в любом бизнес-направлении: от компании по производству лимонада до крупнейшей организации-разработчика в сфере IT. Главная цель менеджера по инновациям – очистить идею от погрешностей и развить в готовый продукт с дальнейшей реализацией. Чтобы было возможно осуществить этот процесс, нужно быть специалистом в своей области, разбираться в деятельности компании, а также быть грамотным маркетологом.

Можно выделить две основные роли менеджера по инновациям в организации:

– Менеджер по инновациям непосредственно сам является новатором, который ищет и развивает идеи и занимается инновационными проектами. Он творческий человек, изобретатель или руководитель инновационного проекта.

– Менеджер по инновациям – активист, он создает организационную структуру и бизнес-процессы, в которых инновации могли происходить и развиваться. Он также является промоутером, особенно в области инновационной культуры, для того чтобы убедить и популяризировать необходимые идеи и знания в области инноваций.

В рамках двух основных ролей менеджер по инновациям может выполнять множество функций.

1. Генератор идей. Менеджер по инновациям генерирует идеи для их дальнейшей реализации в организации или за ее пределами. Прежде всего, он проводит анализ источников инноваций (в прессе, медиа, всемирной сети и т.д.), проводит тематические семинары, использует инструменты инноваций для извлечения идеи практически из всех видов деятельности. Менеджер по инновациям в качестве генератора идей может работать как в одиночку, так и в команде, используя методы мозгового штурма и подобные им.

2. Менеджер идей. Как менеджер идей – менеджер по инновациям собирает идеи из самых разных источников. В этой роли он сам может не являться генератором идей, но заниматься их сбором, оценкой и отбором. Важно, что в российской практике, данное направление является наиболее перспективным. Многие идеи уже реализованы в других странах, и основная задача – это найти и адаптировать под наш рынок идею, и внедрить ее.

3. Менеджер по улучшениям. Менеджер по улучшениям отвечает за непрерывный процесс улучшений и управления качеством в организации, он ищет не только инновации, но и способы

и методы улучшений во всех видах деятельности, рассматривает улучшения как непрерывный процесс.

5. Инновационный стратег. Инновационный стратег, прежде всего, заботится о стратегической ориентации управления инновациями в организации. В частности, это процесс включает в себя: анализ возможностей и рисков, сильных и слабых сторон, а также определение вопросов будущего развития инноваций в организации, а также видение того, чего руководители хотят достичь с помощью инноваций. Все это приводит к построению инновационной стратегии в организации.

6. Футуролог. Футуролог тесно сотрудничает с инновационным стратегом, где он обеспечивает основу для разработки инновационной стратегии. Это процесс включает в себя исследование будущих тенденций в развитии экономики, научной и социальной сферах, законодательных аспектов, культурной и этической составляющей в области инноваций и их влияние на организацию. В рамках планов стратегического развития менеджер по инновациям делает прогнозы на будущее, которые являются основой для инновационной стратегии организации.

7. Организационный разработчик. В этой роли менеджер по инновациям – не руководит инновациями, а создает базовые условия, чтобы инновации поощрялись в организации и могли успешно внедряться на всех ее уровнях.

8. Руководитель инновационного проекта. Управление инновационными проектами является ключевой задачей менеджера по инновациям. Руководитель инновационного проекта координирует все этапы и задачи инновационного процесса и несет ответственность за достижение поставленных целей. Он сопровождает инновации от начала до конца, а затем передает ее оперативному управляющему организации, например, ответственному за жизненный цикл продукта.

9. Разработчик. Разработчик – это создатель и, как правило, эксперт по продукту и технический специалист, который разрабатывает продукт и техническое решение, стоящее за ним. Он создает инновации на основе инновационных целей. Его задача завершается, когда становиться доступным решение с рабочим прототипом. Разработчик также играет важную роль в жизненном цикле продукта, так как он может ответить на технические вопросы, а также, он принимает внешние отзывы и развивает продукт дальше.

10. Патент-менеджер. Патентный менеджер является поставщиком услуг в инновационном процессе и поддерживает его экспертизой по патентам. Во время разработки он проверяет, нарушаются ли существующие права собственности, а в конце процесса разработки – оценивает патентоспособность продукта и подает соответствующую заявку на патент. Также в функции патент-менеджера входит защита прав интеллектуальной собственности.

11. Финансовый менеджер. Менеджер по инновациям также исследует, заслуживает ли финансирование инновационный проект, представляет его для финансирования и управляет процессом.

12. Контролер. Менеджер по инновациям также является контролером, потому что он измеряет достижение инновационной стратегии и инновационных целей (например, по ключевым показателям) и инициирует корректирующие меры.

Как показывают вышеперечисленные функции, задачи менеджера по инновациям очень разносторонние. В этой связи к инновационному менеджеру в организации будут предъявляться особые требования (табл. 3).

Как видно из таблицы 3, прежде всего, инновационного менеджера заботит будущее компании. Он смотрит вперед (в неизвестное); опирается на интуицию и предвидение в своей деятельности; является в большинстве случаев лидером, вдохновляющим сотрудников на деятельность, связанную с творческим процессом; сознательно идет на риск; мотивирует своим примером и т.д. Классического менеджера интересует, прежде всего, стабильность организации; он руководствуется опытом; опирается на статистику в принятии решений; сохраняет политику минимизации рисков; старается получить минимальный, но гарантированный доход, а не максимальный, но негарантированный.

Как показывает отечественная практика, профессия инновационного менеджера связана, прежде всего, с решением следующего комплекса задач:

1. Маркетинговое изучение рынка с целью выявления потребностей. А главное, тех потребностей, которые существуют в зачаточном состоянии - потребитель их осознает, но не в состоянии сформулировать в конечный объект в виде продукта или услуги.

Таблица 3. Отличия классического (операционного) и инновационного менеджера

Классический (операционный) менеджер	Инновационный менеджер
Принимает решения исходя из прошлого	Принимает решения исходя из будущего
Основывается на прошлом опыте, инструкциях, официальных рекомендациях и т.п.	Движим новыми идеями, интуицией, разрабатывает план действий исходя из развития текущей ситуации
Руководствуется вероятностью	Руководствуется возможностями
Полагается на статистику, факты	Доверяет интуиции, предвидению
Доводит информацию до сотрудников	Создает образы, зажигает людей
Принуждает к действию (часто путем отрицательной мотивации)	Побуждает к действию (часто путем положительной мотивации)
Нацелен на сохранения в организации	Нацелен на изменения в организации
Управляет рисками – минимизирует их	Управляет рисками – идет на сознательный риск
Вводит санкции за ошибки	Извлекает уроки из ошибок
Поучает	Учит своим примером
Опирается на «Теорию X» в управлении (работник изначально ленив)	Опирается на «Теорию Y» в управлении (работник имеет творческое начало)
Дистанцируется	Находится рядом
Контролирует	Доверяет
Покупает рабочий труд	Вовлекает человека в процесс труда
Добивается повторяемости результатов	Стимулирует инновационные решения

Задача инновационного менеджера – сформировать вышеназванные потребности в уникальный продукт, аналогов которому еще нет на рынке.

1. Оценка объема рынка для инновационного продукта. В силу новизны продукта зачастую сложно ценить точную величину спроса на него. Задача инновационного менеджера - грамотно провести исследование потенциального спроса, используя методики фокус-групп, опросы, анкетирование и т.п.

2. Разработка проекта по внедрению инновационной идеи в производство. Необходимо рассчитать бюджет проекта, этапы внедрения, сроки окупаемости и риски. Особое внимание должно быть уделено оценке рисков инновационного проекта, т.е. грамотному соотношению вложений в проект и его отдаче.

3. Поиск «площадки» для производственной реализации инновационного проекта.

4. Координация работы команды по реализации инновационного проекта.

В каждом инновационном проекте роль и задачи инновационного менеджера будут различаться. Таким образом, по мере работы над разными проектами инновационный менеджер будет накапливать все большую сумму знаний и навыков.

Требования к личным качествам инновационного менеджера

Прежде всего, необходимо отметить, что профессия инновационного менеджера связана с высоким риском и ответственностью за результат. Этот факт часто ограничивает число претендентов на данную должность, так как способность брать риск на себя присуща не всем менеджерам. Кроме этого, инновационного менеджера отличает:

1. Высокий профессионализм в сфере деятельности, где реализуется инновационный проект. Инновационный менеджер должен быть высоко компетентным в ключевой и смежных областях деятельности проекта.

2. Широкий кругозор. Инновационный менеджер должен обладать достаточной широтой взглядов для решения нестандартных проблем, уметь оценить ситуацию с различных сторон, с применением знаний из различных областей.

3. Креативность, изобретательность, находчивость. Инновационный менеджер – креативен по своей природе. У него сведено к минимуму или отсутствует шаблонное мышление. Он изобретателен даже там, где уже существуют стандартные подходы к решению проблем.

4. Постоянное стремление к освоению новых знаний. Инновационный менеджер не останавливается на достигнутом, он постоянно стремиться к получению новых знаний через всевозможные источники и не останавливается, если не может получить их с первого раза.

5. Умение убеждать и отстаивать свою точку зрения. Инновационный менеджер, как правило, харизматичная личность, он умеет убеждать и отстаивать свою точку зрения, он терпелив,

даже если люди не восприимчивы к его новым идеям.

6. Лидерские качества и организаторские способности. Инновационный менеджер – лидер по натуре. Он способен повести людей за собой, вдохновлять и наставлять, обладает организаторскими способностями для реализации проекта.

7. Умение сплотить команду вокруг идеи. Умение работать в команде – ключевая черта инновационного менеджера. Он не только возглавляет команду проекта, но и мотивирует ее, личным примером доказывая, что результат достижим. Он ценит каждого члена команды, оказывая всевозможную помощь и наставничество.

По мере своего профессионального роста инновационный менеджер увеличивает количество компетенций, расширяя области их применения.

Обучение

Как показывает зарубежная практика, «инновация» (а также управление ею) – это дисциплина, требующая определенных навыков и процедур, при этом этим навыкам и процедурам можно научиться. Так, в России в 2004 году был запущен пилотный проект – «Программа «Инновационный менеджмент», цель которого заключалась в доведении небольших, но конкурентоспособных проектов малого и среднего бизнеса до реализации на рынке. Как отметили организаторы проекта: «И проектам, и инновационному предпринимательству, и организациям инновационной инфраструктуры не хватает практического опыта и знаний, а больше всего – специалистов» [7].

Дефицит кадров в сфере инновационного менеджмента – проблема не только отечественной экономики. Как известно, наиболее востребованные специалисты едут туда, где их работа наиболее востребована и высоко оценивается, инновационные менеджеры здесь не являются исключением. Однако, несмотря на дефицит кадров в сфере инновационного менеджмента, в России имеется положительный опыт в подготовке инновационных менеджеров. Так, в Школе менеджмента МФТИ уже более десяти лет идет профессиональная переподготовка по программе «Инновационный менеджмент», целью которой является развитие профессиональных компетенций в области инновационного менеджмента [7]. МФТИ был пилотным вузом для реализации учебных программ по инновационному менеджменту.

Ведущие вузы и образовательные учреждения России сегодня серьезно заняты проблемой обеспечения кадрами в области инновационного менеджмента для отечественной экономики. Среди них особо можно выделить следующие:

– Академия народного хозяйств (АНХ) при Правительстве РФ – Факультет инновационно-технологического бизнеса. Реализует программы: «Технологический менеджмент (программа магистерской подготовки)», «Инновационный и проектный менеджмент» (MBA-программа), «Управление инновационными проектами» (программа повышения квалификации) . Основной целью программ является формирование корпуса управленческих кадров, способных обеспечить стимулирование роста инвестиций в развитие инноваций, а также создание инновационной среды и реализация конкурентного потенциала отечественной экономики. При этом обучение ориентировано на практические аспекты ведения бизнеса, где главное требование к слушателям – овладение ими практических навыков и умения применять их в деловых операциях [1].

– Государственный университет управления (ГУУ) – Институт инноватики и логистики осуществляет подготовку обучающихся по специальности «Менеджмент» со специализацией «Инновационный менеджмент». Вуз удостоен премии Правительства Российской Федерации в области образования за инновационную разработку «Создание нового направления высшего профессионального образования «Инноватика», его научное и учебно-методическое обеспечение, экспериментальная отработка и широкое внедрение в практику отечественных университетов» [4].

– МГУ им. М.В. Ломоносова – Высшая школа управления и инноваций. Реализует программы: «Инноватика» (в рамках программы интегрированного бакалавриата), «Стратегический менеджмент и инновации» (программа магистерской подготовки), «Инновационный менеджмент» (MBA-программа). Основная задача школы – подготовка высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов для новой экономики, готовых работать в глобальной среде. Работа Высшей школы управления и инноваций ориентирована, прежде всего, на подготовку управленческих кадров для высокотехнологичных компаний [2].

– МГТУ им. Н.Э. Баумана, являющийся учредителем фонда «Сколково», совместно с MIT (Массачусетским Технологическим институтом, США) заняты созданием университета техники и технологий. Целью деятельности университета является подготовка магистров и аспирантов в рамках проекта «Сколково», здесь же

будет осуществляться подготовка кадров высшей квалификации для научных направлений. В процесс обучения вовлечены ведущие ученые из России и США [6].

Основная задача вузов – выпустить подготовленных специалистов в области инновационного менеджмента для нужд экономики и бизнеса. Основная проблема – это несформированность определенного набора компетенций инновационного менеджера на уровне навыков и умений в вузах на уровне подготовки бакалавриата и магистратуры. Особенно это связанно с действиями менеджера в условиях риска. Так, умение грамотно рисковать, действовать в условиях неопределенности, принимать решения в условиях ограниченности времени, брать на себя ответственность – компетенции, формируемые в процессе непосредственной практики (практический уровень – табл. 4).

Таблица 4. Уровни обучения инновационного менеджера

Характеристика	Базовый уровень	Продвинутый уровень	Практический уровень
Целевая аудитория	Обучающиеся бакалавриата	Обучающиеся магистратуры	Менеджеры среднего и высшего звена организаций
Цель	Получение базовых знаний в области инновационного менеджмента	Овладение навыками решения практических задач	Овладение навыками принятия решений в условиях неопределенности и риска
Срок обучения	От 1 до 4 лет	От 1 до 2 лет	Менее года
Предмет изучения	Теории инновационного менеджмента	Теория и практическая реализация деятельности по управлению инновационными проектами	Анализ практической деятельности в области инноваций
Методы обучения	Лекции, семинары и практические занятия	Методы мозгового штурма, деловые игры, моделирование	Кейс-методы, практические тренинги, ситуационный анализ
Вовлеченность бизнеса в процесс обучения	Практически не задействованы	Частично включены в учебный процесс	Активное включение в учебный процесс
Финансирование	Федеральный, региональный бюджеты	Федеральный, региональный бюджеты, средства компаний	Средства компаний, личные средства обучающихся

Решением данной проблемы может стать создание смежных площадок между образовательными учреждениями и бизнесом, где обучающие смогут восполнить недостающий набор компетенций на уровне умений и навыков. Так, проведение деловых игр, принятие решений методами мозгового штурма, моделирование поведения в условиях ограниченного времени и ресурсов поможет приобрести недостающие навыки и умения при формировании компетенций инновационного менеджера. При этом данное партнерство является взаимовыгодным: учебное заведение получает площадки, где обучающиеся развивают свои профессиональные навыки и умения, а бизнес привлекает в свои ряды молодых специалистов на стадии их обучения.

Заключение

Инновационный менеджмент – дисциплина, получившая широкое распространение в последние десятилетия. Основной причиной этого является возможность повысить эффективность деятельности организации за счет использования внутреннего потенциала с принципиально новой стороны с помощью инноваций. Отечественная экономика пока значительно отстает от ведущих экономических держав в области вложения в инновации и их использования на практике. Однако положительные сдвиги имеются. Сегодня ведущие вузы России готовят специалистов в области инновационного менеджмента для бизнеса, разрабатывают специальные программы и курсы по повышению потенциала обучающихся.

Список литературы:

1. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. Факультет инновационно-технологического бизнеса [Электронный ресурс]. URL: https://www.educaedu.ru/bse-ucebnye-centry/anh-pri-pravitel-stve-rf-fakul-tet-innovacionno-tehnologiceskogo-biznesa-uni24 (дата обращения: 30.06.2019).
2. Высшая школа управления и инноваций (факультет) [Электронный ресурс]. URL: https://www.msu.ru/info/struct/dep/hsmi.html (дата обращения: 30.06.2019).
3. Глобальный индекс инноваций, 2018 [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf (дата обращения: 02.09.2019).
4. Государственный университет управления. Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: https://guu.ru/ (дата обращения 30.06.2019).
5. Инновационный менеджер: метафора или профессия? [Электронный ресурс]. – URL: https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/28jxiiqynm/direct/67249311 (дата обращения: 02.09.2019).
6. МГТУ – учредитель фонда «Сколково» [Электронный ресурс]. URL: http://www.bmstu.ru/mstu/works/pr-media/press-kit/sk-founder/ (дата обращения: 02.09.2019).
7. МФТИ. Программа «Инновационный менеджмент» [Электронный ресурс]. URL: https://mipt.ru/cdpo/professional/corporate/InnMen.php (дата обращения: 29.06.2019).
8. Подцероб М. Знание – деньги. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=004363 (дата обращения: 27.06.2019).
9. Постановление от 5 марта 2004 г. N 34 об утверждении профессионального стандарта по профессии «Менеджер инновационной деятельности в научно-технической и производственной сферах» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=331838#09325265159934765 (дата обращения: 30.06.2019).
10. Прокопьев А.В., Чернышова Т.Н. Эффективные механизмы государственной поддержки малого предпринимательства за рубежом / Инновационное развитие экономики. – 2018. – Часть 1. – №6 (48). – С. 204-210.
11. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [Электронный ресурс]. URL: https://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info (дата обращения: 30.06.2019).
12. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.

Пугачев Андрей Александрович,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры финансов и кредита
Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова.
Россия, г. Ярославль
E-mail: andrxim@yandex.ru

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ: ВОЗМОЖНОСТИ, ПРИОРИТЕТЫ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Рассмотрен международный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности. На основе классификации по объектному принципу проведена оценка применяемых в России налоговых льгот. Обоснованы необходимость и возможности развития налоговых инструментов стимулирования инновационной активности на региональном уровне, в том числе инвестиционного налогового кредита, инвестиционного налогового вычета, налоговых льгот для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, инновационная деятельность, налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, амортизация, НИОКР, территория опережающего социально-экономического развития.

Введение

Формирование благоприятного инвестиционного климата становится первоочередной задачей в рамках реализации мер по технологическому и инновационному развитию, а также цифровизации экономики, обозначенных Указом Президента РФ от 07.05.2018 №204 [1]. Одним из современных требований к налоговой системе является то, что «налоги должны стимулировать экономический рост» при переход к инвестиционной модели роста, о чем указано в программной статье 2018 г. Председателя Правительства РФ [2, с. 25]. Стимулирование инновационно-инвестиционного процесса также предусмотрено в качестве системной меры в рамках Основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 г. и плановый период до 2021 гг. [3]. В совокупности это свидетельствует о том, что налоговое стимулирование инновационной активности становится одним из ключевых инструментов государственной политики в области обеспечения устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе.

Оживление инновационной активности должно происходить под воздействием комплекса факторов как прямого, так и косвенного стимулирования. Среди косвенных финансовых стимулов налоговые инструменты должны играть первоочередную роль как на федеральном, так и на региональном уровне, обеспечивая устойчивое экономическое развитие за счет и формирования благоприятного инвестиционного климата.

Цель исследования – определение возможностей развития налогового стимулирования инновационной деятельности на федеральном и региональном уровне с учетом зарубежного опыта.

Интерпретация результатов и их анализ

Оценка мировой практики внедрения мер налогового стимулирования инновационной деятельности показывает, что налоговые льготы и преференции являются ключевым инструментом стимулирования инновационной активности в странах с развитой инновационной сферой. Среди финансовых инструментов формирования инвестиционной модели роста налоговые инструменты являются ключевыми со стороны государства наряду с прямым финансированием.

Прямое финансирование государством инновационной активности превалирует в США, Великобритании, Франции, Испании, Дании; налоговое стимулирование – в Японии, Южной Корее, Канаде, Нидерландах, Бельгии, Португалии.

Распространенным в международной практике механизмом налогового стимулирования НИОКР является ускоренная амортизация оборудования, задействованного в инновационной деятельности или в производстве инновационной продукции. Применяемая норма амортиза-

ции до 30%, а отдельные страны, например, Великобритания, Канада, Нидерланды, Испания, предоставляет полную свободу амортизации основных средств, используемых в инновационной деятельности, включая здания, и нематериальные активы.

Инструменты налогового стимулирования инновационной сферы по корпоративному налогу на прибыль распространены в развитых странах при одновременно высокой налоговой нагрузке по этому налогу, например, в Германии, Великобритании, Швеции, Дании. Среди налоговых инструментов здесь используются налоговые вычеты, формирование инвестиционного резерва и в целом освобождение от обязанностей уплаты налога. [4]

Невозможно не отметить практику предоставления налогового исследовательского кредита. Этот инструмент применяется в США, Японии, Франции и Великобритании. В этих странах он становится превалирующим налоговым инструментом стимулирования инновационной деятельности. Его механизм заключается в предоставлении вычета по корпоративному налогу на прибыль в части расходов на внедрение и разработку инноваций. В указанных странах размер вычета является существенным – от 20 до 50% [5].

В международной практике применяются и косвенные инструменты налогового стимулирования инновационно-инвестиционного процесса. Например, в Финляндии подоходный налог для научных сотрудников – нерезидентов снижается до 30% [6]. В Германии и Франции стимулируются расходы на повышение профессиональных компетенций научных сотрудников. В других странах ЕС также стимулируют спрос на экологичные автомобили посредством предоставления льгот по транспортным налогам, в Японии активы, задействованные в НИОКР, освобождаются от налогов на собственность, земельного налога [7, с. 104, 141-144].

В России в настоящее время потенциал налогового стимулирования не раскрыт в полной мере. Налоговые стимулы вводятся в известной степени точечно, перечень льгот весьма ограничен. В таблице 1 это показано с помощью классификации инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности по объектному принципу, то есть по направлению воздействия стимулирования.

В совокупности реализация указанных мер налогового стимулирования инновационной деятельности представляется весьма существенной, поскольку по оценке Министерства финансов РФ, налоговых расходы консолидированного бюджета РФ по ним достаточно велики, например, в 2019 г. до 180 млрд руб. Однако превалирующая часть – около 85% – приходится на налоговые инструменты, стимулирующие спрос на инновации, то есть льготы по НДС. Соответственно, стимулирующий потенциал остальных инструментов стимулирования становится в известной степени ограниченным.

Ключевыми среди инструментов, стимулирующих предложение инноваций, являются льготы по налогу на прибыль организаций. Фактически это 6 из 8 указанных инструментов. Важно, что снижение ставки налога на прибыль организаций приводит к наличию противоречия интересу налогоплательщиков по применению таких налоговых льгот как увеличение амортизационной премии, по признанию расходов на НИОКР, а, следовательно, и к реализации самих инноваций, так как при снижении ставки налога на прибыль организаций, посредством использования льгот можно будет сэкономить меньшую сумму налога.

Наличие определенных недостатков в части неравномерности налогового стимулирования инновационной активности, проиллюстрированное классификацией налоговых инструментов по объектному принципу, свидетельствует о необходимости комплексного применения инструментов для повышения их эффективности, которая проявляется, в том числе, в его направленности на совокупность всех стадий инновационного процесса. Обеспечение комплексности при совершенствовании системы налогового стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности способствует наиболее полному охвату участников, инструментов и механизмов стимулирования, выравниванию налоговой нагрузки в данной отрасли.

Среди приведенных выше инструментов, за исключением льгот для резидентов ОЭЗ и территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), на региональном уровне могут использоваться инвестиционный налоговый кредит (ИНК), инвестиционный налоговый вычет, снижение ставки налога на прибыль организаций в части, зачисляемой в субфедеральный бюджет.

Таблица 1. Инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности в России (классификация по объектному принципу)

Направление / объект стимулирования	Инструмент	Основание: НК РФ	Оценка налоговых расходов в 2019 г., млн. руб.
Предложение инноваций	Вычеты по расходам на НИОКР при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций (с применением повышающего коэффициента)	ст. 262 п. 2 пп. 1-5	12 411
	Амортизационные льготы	ст. 259.3	нет данных
	Инвестиционный налоговый вычет	ст. 286.1	нет данных
	Освобождение от налога на прибыль организаций средств безвозмездных поступлений в организациях и фондах поддержки образования и науки	ст. 259 п. 1 пп. 14	нет данных
	Инвестиционный налоговый кредит	ст. 66, 67	нет данных
	Снижение размера страховых взносов для резидентов ОЭЗ, производящих выплаты работающим на территории ОЭЗ; для организаций в сфере интеллектуальной деятельности, созданных бюджетными учреждениями	ст. 427 п. 1 пп. 1	74
	Включение в расходы, снижающие налоговую базу по налогу на прибыль организаций, затрат на профессиональное обучение, подготовку и переподготовку сотрудников	ст. 264 п. 1 пп. 23	4 350
	Льготы для резидентов «Сколково», а также ТОСЭР	ст. 145.1 п. 1, 246.1 п. 1, ст. 284 п. 5.1, ст. 395 п. 10, ст. 381 п. 19, 20, ст. 427 п. 1 пп. 10	не менее 4 167
Спрос на инновации	Освобождение от НДС операций по отчуждению и передаче исключительных прав на интеллектуальную собственность	ст. 149 п. 2 пп. 26	32 687
	Освобождение от НДС НИОКР, направленных на разработку новой продукции и технологий или их совершенствованию; НИОКР, осуществляемых научными и образовательными организациями и осуществляемых за счет бюджетных средств	ст. 149 п. 3 пп. 16, 16.1	119 079
Участие в инновационной деятельности физических лиц	Социальный налоговый вычет по НДФЛ на образование	ст. 219 п. 1 пп. 2	нет данных
Общие меры налогового характера, стимулирующие инновационную активность	Снижение субъектами Федерации ставки налога на прибыль организаций в части, зачисляемой в региональный бюджет	ст. 284 п. 1	6 669
	Освобождение от земельного налога по земельному участку, учитываемому на балансе организации-резидента ОЭЗ или ТОСЭР	ст. 395 п. 9, п. 12	нет данных

Составлено автором по: [8], [9], [10]

ТОСЭР создаются в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения на территории Дальневосточного федерального округа и в моногородах в соответствии с Федеральным законом №473-ФЗ от 29.12.2014 (ред. от 26.07.2019) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

Например, в Ярославской области созданы ТОСЭР в Тутаеве, Ростове Великом и Гаврилов-Яме. Получение статуса резидента ТОСЭР предусматривает предоставление ряда налоговых льгот. В таблице 2 представлено сравнение налогового режима в ТОСЭР, расположенных в Ярославской области, с общей системой налогообложения.

Таблица 2. Сравнение общей системы налогообложения с налоговым режимом ТОСЭР в моногородах Ярославской области

Налог	Общая система налогообложения	Режим для резидентов ТОСЭР
Налог на прибыль организаций	20%	Первые 5 лет: 0% в части зачисления в федеральный бюджет и региональные бюджеты Последующие 5 лет: отчисления в федеральный бюджет производятся в соответствии с общими правилами (2017-2024г. - 3%). В бюджет Ярославской области 10%
Налог на имущество организаций	2,2%	Первые 5 лет: 0% Следующие 5 лет: 1,1%.
Земельный налог	1,5%	Первые 5 лет: 0% Далее, в зависимости от категории земель, например, в ТОСЭР Гаврилов Ям ставка от 0,3 до 1,5%
Итого по страховым взносам	30%	Первые 10 лет: 7,6%

Составлено автором по: [8], [9]

Таким образом, налоговая нагрузка на резидентов ТОСЭР значительно ниже, чем на налогоплательщиков, находящихся на общей системе налогообложения. Предоставление таких налоговых льгот предполагает оценку их бюджетной эффективности для определения последующей отдачи в виде дополнительных доходов бюджета. Правительством Ярославской области проведена оценка бюджетной эффективности налоговых льгот, предоставляемых резидентам ТОСЭР в Ярославской области, в соответствии с которой на период с 2018 по 2020 г. объем налоговых льгот резидентам ТОСЭР составит 105,2 млн руб., в то время как объем налоговых поступлений в областной бюджет от реализации проектов резидентами ТОСЭР за этот период составит 26,2 млн руб. [11]. Таким образом, на начальном этапе развития ТОСЭР не формируют бюджетной эффективности, отдачи от проектов в ТОСЭР следует ожидать в долгосрочной перспективе.

Совершенствование механизма ИНК в современных условиях может быть одним из основных направлений в развитии инструментов формирования благоприятного налогового климата и инновационного развития на региональном уровне. Вместе с тем, ИНК сегодня нельзя назвать востребованным инструментом.

По состоянию на 01.01.2019 ИНК предоставлен в сумме 1 307,5 млн руб. налогоплательщикам только в 3 регионах: Свердловской (1 248 млн руб.), Воронежской (43,4 млн руб.), Омской (16,1 млн руб.) областях [12]. Приведенные данные свидетельствуют о невостребованности ИНК, которая обусловлена существованием ряда недостатков правовой и институциональной составляющих. Основными среди них считаем следующие: ограниченный перечень видов деятельности, подпадающих под возможность использования данного инструмента, отсутствие порядка определения срока действия договора об ИНК, сроков и порядка уплаты процентов и основного долга по ИНК, распространение

ИНК только на налога на прибыль организаций и региональные и местные налоги, необходимость согласования получения ИНК с региональными налоговыми и финансовыми органами, ограничение срока кредитования пятью годами, чего недостаточно для многих инновационных проектов. Представляется, что работа по устранению указанных недостатков способствует повышению интереса налогоплательщиков к данному инструменту налогового стимулирования инновационной деятельности.

Инвестиционный налоговый вычет является одним из новых инструментов налогового стимулирования инновационной активности на региональном уровне. Он предназначен для единовременного списания (право налогоплательщика) в расходы стоимости приобретения основных средств, а также стоимости их дооборудования, модернизации и пр. Инструмент предусматривается как альтернатива льготам по амортизации и амортизационной премии. Существенным ограничением является сегодня то, что только отдельные регионы, которых пока не более десяти, внедрили эту меру.

Оценка эффективности применения регионами налоговых инструментов стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности является одним из основополагающих элементов оценки региональной налоговой политики. Если оценка эффективности региональной политики предполагает поэлементную сравнительную оценку реализации конкретных мер в регионах России, как это сделано в рейтинге PWC, то налоговые стимулы инноваций и инвестиций играют важную роль [13]. В рейтинг внедрены такие показатели как «Предоставление региональных налоговых льгот», «Развитие гибкой системы налогообложения малого и среднего предпринимательства». В совокупности оценка по двум этим элементам рейтинга обусловливает 30% итоговой позиции региона в рейтинге. Лидерами рейтинга по итогам 2018 г. стали Москва, Сахалинская и Тюменская области, Республика Тыва, а также Ненецкий автономный округ. Аутсайдерами – Костромская, Ярославская, Тверская, Псковская, Орловская, Волгоградская области, Хабаровский и Красноярский края, а также Еврейская автономная область. С учетом того, что рейтинг формируется PWC ежегодно, существует возможность анализа динамики эффективности региональной налоговой политики, в том числе в части налогового стимулирования инновационно-инвестиционной активности.

Выводы

Оценка налогового стимулирования в России сегодня показывает, что по сравнению с мировым опытом, инструменты вводятся фрагментарно, отсутствует необходимая комплексность охвата налоговыми льготами и преференциями. Реально работающими и наиболее эффективными являются инструменты, стимулирующие спрос на инновации, - льготы по НДС. Сегодня именно они формируют основную долю в реальном выражении среди стимулирующих налоговых льгот. Такие инструменты, как инвестиционный налоговый кредит, инвестиционный налоговый вычет, льготы для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, являются интересными для инноваторов и инвесторов, но их потенциал сегодня не реализован. Имеются определенные недостатки, устранение которых способствует повышению эффективности этих инструментов.

Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/ (дата обращения: 27.01.2019).
2. Медведев, Д.А. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития / Д.А. Медведев // Вопросы экономики. – 2018. – №10. – С. 5-28.
3. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов (утв. Минфином России) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390/ (дата обращения: 27.09.2019).
4. Парфенова, Л.Б., Пугачев, А.А. Мировая практика налогового стимулирования инновационной деятельности: необходимость и границы применения в России / А.А. Пугачев, Л.Б. Парфенова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №2 (20). – С. 106-112.
5. Riffe, S.S. Tax Relief [Электронный ресурс] // Paris School of Economics. Режим доступа: http://www.parisschoolofeconomics.eu/en/becoming-a-partner-of-pse/tax-relief/ (дата обращения: 27.09.2019).
6. Andreosso-O'Callaghan, B. Taxation and Innovation in the European Union [Электронный ресурс] //

Инновации. Режим доступа: http://www.innovation.lv/ino2/publications/Ber-final.pdf (дата обращения: 27.09.2019).
7. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. – Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: [федер. закон: принят Гос.Думой 31.07.1998 № 146-ФЗ]. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 27.09.2019).
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон: принят Гос.Думой 05.08.2000 № 117-ФЗ]. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 27.09.2019).
10. Налоговые расходы Российской Федерации 2015-2021 [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: https://goo-gl.ru/5JmF (дата обращения: 27.09.2019).
11. Материалы по налоговым льготам [Электронный ресурс] // Департамент финансов Ярославской области. – Режим доступа - https://www.yarregion.ru/depts/depfin/tmpPages/docs.aspx (дата обращения 24.09.2019).
12. Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс] // ФНС РФ. Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn76/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t2. (дата обращения 27.09.2019).
13. Рейтинг эффективности региональной налоговой политики по итогам 2018 года [Электронный ресурс] // PWC. Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/materials/reyting-effektivnosti-regionalnoy-nalogovoy-politiki-po-itogam-2018-goda.pdf (дата обращения 24.09.2019).

Ситникова Светлана Евгеньевна,
старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента
ФГБО ВО ВолгГМУ Минздрава РФ.
Россия, г. Волгоград
E-mail: ses1113@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ В ИНТЕРЕСАХ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

В статье проанализированы тенденции развития современных российских вузов и обоснована необходимость повышенного внимания к вопросам коммерциализации вузовских инноваций. Проведен SWOT-анализ существующей практики управления, определены перспективы и предложены рекомендации для ее совершенствования. Разработана перспективная модель управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации.

Ключевые слова: управление, инновации, современный вуз, коммерциализация инноваций.

Введение

Современные российский вузы развиваются под влиянием двух тенденций отечественной экономики. Первая тенденция связана с формированием «экономики знаний» (ее также называют инновационной экономикой). Рост ценности знаний (информации, технологий) вызывает повышенные требования к научно-исследовательской деятельности вузов. Выступая разработчиками инноваций, вузы призваны удовлетворять интенсивно растущий спрос общества и предпринимательства на новые знания и технологии. Инновации, согласно российской классификации (Росстата), могут быть маркетинговыми, организационно-управленческими и технологическими – все они востребованы и внедряются.

Вторая тенденция заключается в установлении рыночных отношений в сфере науки и образования. И индивидуальные, и корпоративные потребители все чаще рассматривают образовательные и научно-исследовательские услуги, оказываемые вузами, в качестве экономически (а не общественных) благ и заинтересованы в их получении на коммерческих условиях. В аспекте инновационной деятельности вузов это предполагает четкую регламентацию прав и обязанностей сторон договора о создании, поставке и внедрении инноваций, а также выгодные условия для обеих сторон.

В совокупности обозначенные тенденции вызывают необходимость в коммерциализации вузовских инноваций, поскольку их создание и сбыт из косвенной деятельности вуза становится перспективным направлением диверсификации и обязательным условием обеспечения его эффективности. Согласно информационно-аналитическим материалам по результатам проведения мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования в 2018 г. Министерством образования и науки Российской Федерации, один из ведущих вузов Волгоградской области – ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации (ВолгГМУ) демонстрирует ограниченные успехи в области коммерциализации инноваций.

Доля доходов вуза от научных исследований и разработок в общих доходах вуза составила 6,14%. Доля внебюджетных средств в доходах от научных исследований и разработок составила 84,98%. Доля доходов вуза из внебюджетных источников составила 61,22% [2]. Приведенная статистика свидетельствует о том, что основу коммерческой деятельности ВолгГМУ составляют платные образовательные услуги, в то время как коммерциализация его инноваций затруднена. Это приводит к сохранению зависимости вуза от государственного (бюджетного) финансирования и снижает его эффективность. Приведенный пример показал, что актуальной научно-практической проблемой для российской экономики является совершенствование практики управления инновациями в вузах в интересах коммерциализации.

Актуальные проблемы и перспективы совершенствования современной российской практики управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации

1. SWOT-анализ управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации

Не оптимальность сложившейся практики управления инновациями в российских вузах, вызывающая сложность коммерциализации данных инноваций, отмечается в трудах таких ученых, как К.Б. Герасимов, О.С. Чечина [1], Е.Г. Попкова, У.А. Позднякова, Е.Э. Головчанская [3], И.В. Баранова, Е.С. Орлова, А.С., Пушин, А.Е. Ра [4] и собственных публикациях автора данного исследования [6-10]. Для решения поставленной проблемы обратимся к результатам SWOT-анализа существующей практики (табл. 1).

Таблица 1. SWOT-анализ управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации

Сильные стороны (S):	**Слабые стороны (W)**
– ужесточение требований государства; – активная научно-исследовательская деятельность вузов; – рост спроса со стороны предпринимательства.	– низкая маркетинговая активность вузов; – слабая связь вузов с предпринимательством; – высокая конкуренция на рынке инноваций, в том числе, международная.
Возможности (O):	**Угрозы (T):**
– рост маркетинговой активности вузов; – усиление интеграции вузов с предпринимательством (государственно-частное партнерство, кластеры, технопарки, инновационные сети).	– незаинтересованность вузов в коммерциализации инноваций; – незаинтересованность предприятий в вузовских инновациях; – дефицит инфраструктуры.

Источник: разработано и составлено автором

Как видно из таблицы 1, сильными сторонами управления инновациями в современных российских вузах, способствующих их коммерциализации, являются ужесточение требований государства к самофинансированию вузов (сокращению бюджетного финансирования), активная научно-исследовательская деятельность вузов (к примеру, общий объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ ВолгГМУ в 2018 г. оценивается в 125446,90 тыс. руб. [2]), а также рост спроса со стороны предпринимательства (согласно данным Росстата, в 2017 г. было использовано 240054 передовых производственных технологий. Что на 23,8/5% больше по сравнению с 2013 г., когда их число составляло 193830 технологий [5]).

Слабые стороны управления инновациями в современных российских вузах, препятствующими их коммерциализации, выступают низкая маркетинговая активность вузов (маркетинговые затраты не выделяются отдельно в структуре бюджетов современных российских вузов, а маркетинговая деятельность часто является формальной), слабая связь вузов с предпринимательством, особенно в аспекте инноваций (к примеру, ВолгГМУ заключены договоры на подготовку специалистов со 127 предприятий, но ни одного договора на поставку инноваций [2]), а также высокая конкуренция на рынке инноваций, в том числе, международная (в 2017 г. 69141 используемая передовая производственная технология, то есть 28,80%, была приобретена за рубежом [5]).

Возможности совершенствования практики управления инновациями в современных российских вузах в интересах их коммерциализации связаны с ростом маркетинговой активности вузов (маркетинг инноваций, маркетинг инвестиций, маркетинг персонала), а также с усилением интеграции вузов с предпринимательством в форме государственно-частного партнерства, кластеров, технопарков и инновационных сетей).

В то же время угрозами на пути реализации этих возможностей выступают незаинтересованность вузов в коммерциализации инноваций (сохранение государственного финансирования их научно-исследовательской деятельности), незаинтересованность предприятий в вузовских инновациях (предпочтительность импортных инноваций или проведения собственных НИОКР), а также дефицит инфраструктуры (к примеру, в области защиты интеллектуальной собственности). Поэтому институционализация усовершенствованных практик управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации предполагает дальнейшее ужесточение требований к самофинансированию вузов, стимулирование предприятий к приобретению и использованию вузовских инноваций, а также развитие инфраструктуры, в частности, в

области защиты интеллектуальной собственности.

2. Перспективная модель управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации

На основании полученных результатов SWOT-анализа в данном исследовании разработана перспективная модель управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации (рис. 1).

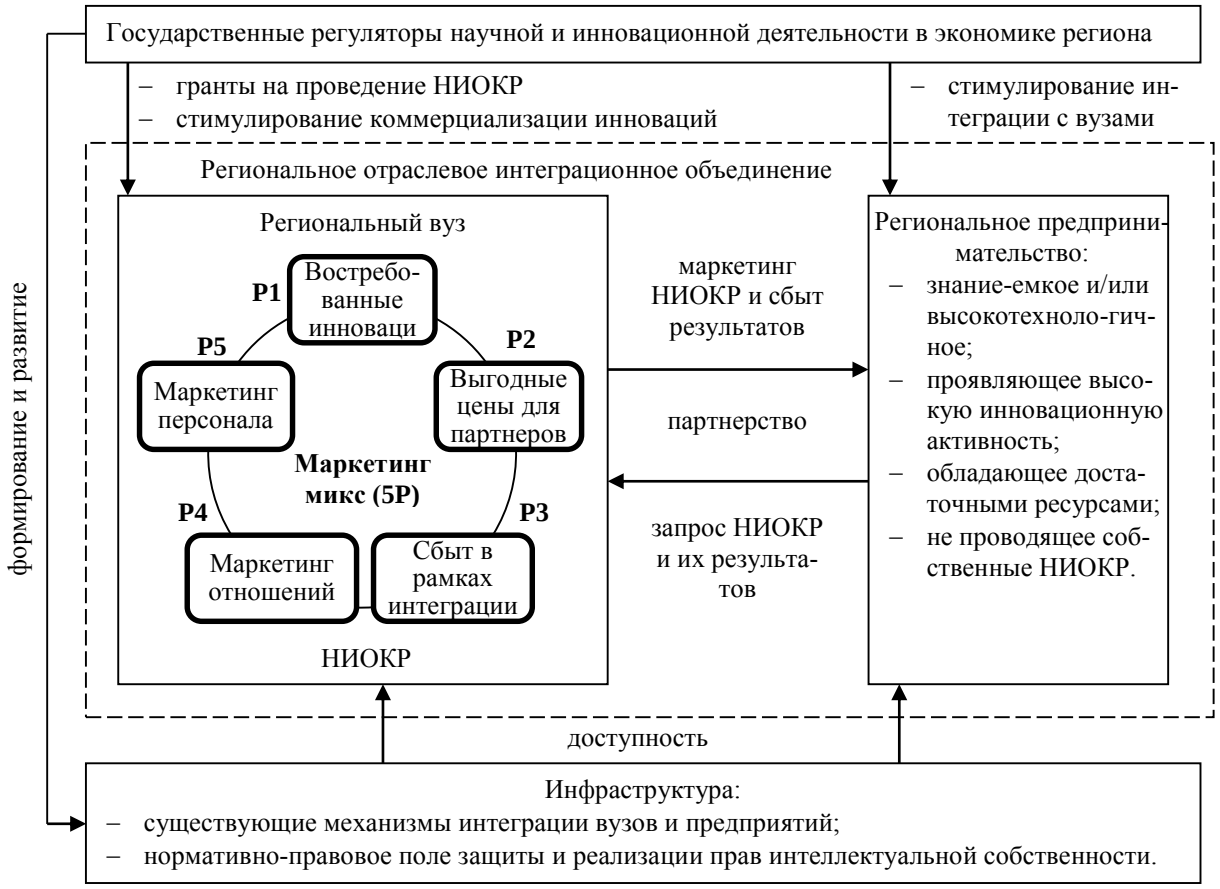

Рисунок 1. Перспективная модель управления инновациями в современном вузе в интересах коммерциализации
Источник: разработано автором

Как показано на рис.1, разработанная модель предполагает управление инновациями на уровне государства и на уровне самого вуза. Это позволяет системно воздействовать и на внутренние, и на внешние факторы, тем самым достигая наибольшего масштаба и эффективности при коммерциализации инноваций вуза. Модель реализуется на уровне региона, поскольку это позволяет максимально сократить дистанцию между государственными регуляторами, вузами и предприятиями, и благодаря этому своевременно выявлять и успешно решать актуальные проблемы коммерциализации инновации региональных вузов. В основу предложенной модели положены три управленческих механизма.

Первый механизм: маркетинговый. Он реализуется вузом в форме маркетинг микс своих НИОКР и их результатов, в модели он проиллюстрирован на примере подход «5P», хотя в практике современных российских вузов могут реализовываться расширенные подходы к маркетингу микс, в том числе, подход «7P» и подход «9P». В качестве P1 (product – продукт) выступают востребованные инновации. Это означает, что вуз проводит НИОКР только в тех областях, которые популярны в регионе, и в которых наиболее высока вероятность коммерциализировать инновации. Для этого перед проведением НИОКР вуз проводит маркетинговое исследование инновационной активности регионального предпринимательства.

В качестве P2 (price – цена) выступают выгодные цены для партнеров. Хотя вуз может проводить НИОКР по заказу любых предприятий и реализовывать им готовые инновации, основной целевой аудиторией инновационной деятельности вуза являются его региональные

партнеры. Это предприятия региона, интегрированные с данным вузом – предприятия-партнеры. Для них приобретение инноваций у вуза должно быть выгоднее, чем проведение собственных НИОКР (содержание штата работников, размещение инвестиций в инновации, приобретение оборудования и технологий).

В качестве P3 (place – место) выступает сбыт в рамках интеграции в регионе географического расположения вуза и предприятий-партнеров. Это означает, что, хотя экспорт инноваций вуза возможен, он должен быть ориентирован на их сбыт в непосредственной близости от места их проведения. Благодаря этому вуз сможет предложить B2B-потребителям не только сами инновации, но и инжиниринговые услуги по их внедрению, повышая вероятность их успешного внедрения и сбыта конечной инновационной продукции на отраслевом рынке.

В качестве P4 (promotion – продвижение) выступает маркетинг отношений с предприятиями-партнерами. Здесь речь идет о том, что вуз должен стремиться к заключению долгосрочных контрактов на проведение целых серий НИОКР и регулярную поставку их результатов предприятиям-партнерам. Отношения между ними должны строиться на взаимном доверии и лояльности друг к другу. В качестве дополнительного преимущества сотрудничества вуз может оказывать образовательные (обучение персонала предприятия) и иные (к примеру, услуги по организации предпринимательства) услуги для партнеров на льготных условиях.

В качестве P5 (people – люди) выступает маркетинг персонала, задействованного в проведении НИОКР. В этом случае необходима действенная система мотивации и стимулирования профессорско-преподавательских работников вуза к коммерциализации созданных ими инноваций. Для этого может действовать система премирования. При наличии вознаграждения (как единовременного, так и регулярного в виде процента от доходов от коммерциализации инноваций) работники вуза будут проявлять большую активность в области коммерциализации.

Второй механизм: инфраструктурный. Он реализуется государством и предполагает формирование и развитие доступных механизмов интеграции вузов и предприятий (государственно-частное партнерство, кластеры, технопарки, инновационные сети, особые экономические зоны) и нормативно-правового поля защиты и реализации прав интеллектуальной собственности. Для всех вузов и предприятий региона должны быть доступны возможности интеграции на взаимовыгодных условиях на базе региональной инфраструктуры.

Третий механизм: интеграционный. Он реализуется совместно и государством, и вузом и предполагает формирование регионального отраслевого интеграционного объединения. В качестве примера можно привести участие ВолгГМУ в научно-образовательном медицинском кластере Южного федерального округа Российской Федерации. Вузам должны предоставляться региональные гранты на проведение НИОКР. Это позволит перенести часть рисков, связанных с неудачными результатами НИОКР, на государство, тем самым делая инновации вуза более привлекательными для предприятий региона (благодаря меньшим рискам). Также рекомендуется стимулирование коммерциализации инноваций вузов и стимулирование интеграции предприятий с вузами, которая может быть условием участия в интеграционном объединении региона.

Описанная модель обеспечивает следующие преимущества:

- повышение уровня финансовой самостоятельности вуза и расширение его возможностей для самообеспечения благодаря росту доходов от коммерциализации инноваций;
- повышение доступности готовых инноваций для предприятий региона и расширение их возможностей повышения своей конкурентоспособности на базе инновационной деятельности;
- ускоренное инновационное развитие экономики региона.

Заключение

Таким образом, к успешной коммерциализации инноваций вуза стремятся все заинтересованные стороны: и сам вуз (как поставщик инноваций на региональном рынке), и предприятия региона (как потребители инноваций на региональном рынке), и государство, и региональное сообщество, заинтересованные в повышение экономической эффективности (на базе самообеспечения) вуза и ускорении инновационного развития экономики региона. Современная российская практика управления инновациями в современном вузе не в полной мере отвечает интересам коммерциализации, поскольку предполагает низкую маркетинговую активность вузов, их слабую связь с предпринимательством и дефицит инфраструктура. Усовершенствовать практику управления инновациями в вузах в интересах коммерциализации позволяет разработанная авторская модель.

Список литературы:

1. Герасимов К.Б. Формирование модели управления инновационной деятельностью в проектной организации / К.Б. Герасимов, О.С. Чечина // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 4 (93). – С. 812-816.
2. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования в 2018 г. [Электронный ресурс]. – Министерство образования и науки Российской Федерации. – Режим доступа: http://indicators.miccedu.ru/monitoring/ (дата обращения: 16.09.2019).
3. Попкова Е.Г. Инновационное развитие интеллектуальных ресурсов в условиях формирования университетов предпринимательского типа / Е.Г. Попкова, О.С. Чечина, У.А. Позднякова, Е.Э. Головчанская // Минск (Республика Беларусь): Русайнс. – 2015. – 196 с.
4. Попкова, Е.Г. Инновационность как ключевая характеристика экономического развития рынка образовательных услуг в регионе / Е.Г. Попкова, И.В. Баранова, Е.С. Орлова, А.С., Пушин, А.Е. Ра // Инновационная деятельность. – 2017. – № 4 (43). – С. 40-45.
5. Россия в цифрах – 2019 [Электронный ресурс]. – Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641 (дата обращения: 16.09.2019).
6. Ситникова, С. Е. Возможности развития форм коммерциализации инноваций в образовательной среде / С. Е. Ситникова // Сборник научных трудов Sworld. – 2014. – Т. 26. – С.40-43.
7. Ситникова, С. Е. Особенности коммерциализации продуктов инновационной деятельности высших учебных заведений (ВАК) / С. Е. Ситникова // Европейский журнал социальных наук European social science journal. – 2013. – 11(38) том 2. – С. 146-150.
8. Ситникова, С. Е. Специфика применения форм и методов коммерциализации инноваций при взаимодействии вузов и предприятий (ВАК) / С. Е. Ситникова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2017. Том 19. № 4. – С. 52-62.
9. Ситникова, С. Е. Сущность и содержание процесса коммерциализации инноваций в российских вузах / С. Е. Ситникова // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 43. – С.86-88.
10. Sitnikova S.E. Problems and Perspectives of Improving the Process of Innovations' Commercialization in a Modern University / S.E. Sitnikova, L.A. Halo, N.S. Polusmakova. In: Popkova E. (eds) The Impact of Information on Modern Humans. HOSMC 2017. Advances in Intelligent Systems and Computing. – 2018. – Vol. 622. Springer, Cham.

Сумина Екатерина Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент
Сибирского государственного университета науки
и технологий им. акад. М.Ф. Решетнева.
Россия, г. Красноярск
E-mail: katrinsv@yandex.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

В статье обоснована роль территорий опережающего развития в инновационном развитии региона, раскрыты методологические основы оценки инновационной деятельности региона, инновационный потенциал территорий опережающего развития и преимущества их использования как условий для инновационного развития региона. Представлено и раскрыто понятие и роль инновационных преимуществ региона в контексте разработки новых методологических основ оценки и инновационной деятельности региона в условиях ТОР.

Ключевые слова: территории опережающего развития, опережающее развитие, региональное инновационное развитие, инновационная среда, инновационные преимущества региона.

Введение

Развитие инновационных процессов в российских регионах является безальтернативной основой экономического роста страны. Территории опережающего развития, создание которых инициировано в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2014 N 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в настоящее время являются одним из основных направлений в реализации государственной политики, которое позволит активизировать социально-экономическое развитие отдельных регионов страны. Особое значение новой законодательной инициативы заключается в преодолении социально-экономических диспропорций и активизации факторов экономического роста и инновационного развития регионов страны. Опережающее развитие территорий и достижение позиций регионов - инновационных лидеров определяет необходимость целенаправленного формирования системы управления инновационной деятельностью, позволяющей эффективно использовать потенциал особых территорий в процессе формирования инновационных преимуществ региона. Актуальным становится вопрос включения данных «полюсов инновационного роста», обладающих наибольшим инновационным и инвестиционным потенциалом в систему регионального управления.

Данные условия выдвигают новые требования к уровню инновационной активности и результативности региональных социально-экономических систем. Мировой финансовый кризис высветил ограниченность превалирующего в отечественной экономике сырьевого сектора. Главным направлением исследования, в это связи, должны стать условия обеспечения эффективности инновационной деятельности и расширенного воспроизводства человеческого потенциала с учетом новых возможностей использования цифровой индустрии. Регионально-территориальный уровень реализации инновационной политики с учетом особенностей каждого региона и его территорий для Российской экономики становится наиболее востребованным и оперативным уровнем активизации факторов экономического роста. Возрастает роль новой институциональной основы повышения инвестиционной привлекательности инновационной деятельности, вовлечения предпринимательского сектора экономики. Возникает объективная необходимость определения и развития территорий, которые могут стать ключевыми территориями, обладающими наивысшим потенциалом инновационного развития, кумулятивной результативностью территориального взаимодействия, стимулирующими региональ-

ное развитие и снижающими уровень экономически диспропорций. По поручению Президента РФ в 2014 году инициировано создание территорий опережающего социально- экономического развития в Российской Федерации (далее — ТОР). По данным Счетной палаты РФ 65% выделенных земельных участков под развитие особых экономических зон (ОЭЗ) остаются не использованными. По мнению ряда исследователей, территории опережающего развития могут повторить траекторию развития особых экономических зон и не достигнуть запланированных показателей эффективности. Для такого вывода есть основания, обусловленные неудачными попытками административными методами активизировать экономическое развитие территорий. По итогам проверки отмечены недостатки, связанные с планированием создания и организацией функционирования ТОР. «В частности, отсутствуют критерии отбора территорий для создания на них ТОР. Не утверждены 15 из 18 перспективных планов развития ТОР, отсутствует система оценки эффективности, в том числе с учетом использования средств бюджетов всех уровней. Из более чем 19 млн гектар земельных участков, расположенных в границах созданных ТОР в аренду и собственность АО «Корпорация развития Дальнего Востока» передано менее 1% общей площади ТОР» [1].

На основе данных Счетной палаты следует говорить о системных недостатках ТОР. В том числе и о недостаточной проработке законопроекта в части финансово-экономического обоснования, а также на наличие значительного количества отсылочных норм. Счетная палата сообщила о необходимости совершенствования механизмов функционирования территорий опережающего развития (ТОР).

Следует обратить внимание на отсутствие в настоящее время действенного механизма оценки эффективности использования выделенных бюджетных средств. За 2016—2020 года на развитие ТОР бюджет выделил 56,1 млрд руб., а за 2021–2025 гг. — еще 111,2 млрд руб. Минвостокразвитие направляет усилия на разработку мер, направленных на повышение прозрачности правового механизма режима ТОР. Уже подготовлен проект распоряжения правительства, предусматривающий проведение оценки эффективности функционирования ТОР.

Следует отметить отличия и преимущества ТОР как необходимых стимулирующих условий экономического развития на основе задействования факторов интенсивного экономического роста. ТОР, при условии разработки необходимой методологической основы у ТОР есть потенциал стать иным инструментом развития, Стратегические ориентиры инновационного развития России актуализирует новые инициативы, что определяет исследовательские задачи, связанные с повышением эффективности использования инфраструктуры и административных условий преференциальных территорий – ТОР, необходимость поиска новых методологических подходов к оценке результативности инновационной деятельности региона и его территорий.

Результаты исследования

В отличие от существующего подхода к выделению территорий опережающего развития в целях диверсификации экономики территории и решения социально-экономических проблем, следует раскрыть сущность опережающего развития территории на основе задействования инновационных факторов развития. В отличии от принятых в нормативно-законодательных актах понятие территории опережающего развития, таким образом, необходимо определить роль данных территорий как точек интенсивного экономического развития, играющих особую роль в инновационном развитии региона (Ж. Будвиль, А.Г. Гранберг) [1,2]. Согласно существующим исследованиям территории опережающего развития как «точки экономического роста» должны отличаться преобладанием в структуре ВРП высокотехнологичных отраслей, обладающих мощным потенциалом роста, высокой способностью к нововведениям, большим мультипликационным эффектом; развивать отрасли, являющиеся традиционными и специфичными для данной территории с учетом имеющихся отличий, потенциала, производственных связей и значения для данного региона; пространственной агломерации производства, обеспечивающей предприятиям получение внешних связей и экономических эффектов.

Рисунок 1. Факторы, определяющие организацию и результативность инновационной деятельности ТОР

Согласно теории инновационных циклов И. Шумпетера и новой экономической парадигме С.Ю. Глазьева мировая экономическая система находится на уровне шестого экономического уклада [4]. Продолжатель теории инновационного развития Герхард Менш представил время экономического спада как период концентрации инноваций, определяющих и находящих свое развитие в новой фазе экономического роста [6]. Инновации являются основой развития экономики в переходный этап, в связи с научным и технологическим прогрессом, происходит переход от более низких укладов к более высоким и прогрессивным. Данные процессы определяют новые ключевые технологии и новые требования к подготовке кадров. А с учетом многоукладности российской экономики требуются особые методологические подходы, направленные на уменьшение диспропорций и выделение регионов – инновационных лидеров, в которых действуют необходимые управленческие механизмы, созданы организационные условия инновационного развития. Б. Санто считает, что инновация – это процесс, связанный с социумом и технологических прогрессом [7]. И. Шумпетер трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом [8]. В соответствии с международными стандартами Осло инновация - конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового Факторы, определяющие организацию и результативность инновационной деятельности ТОР можно разделить на организационно-административные,

научно-исследовательские и природно-климатические условия инновационного развития территории. Важным, в этой связи, является взаимосвязь со стратегией развития территории и всего региона, кадровый потенциал и существующий уровень спроса на инновационную продукцию территории как внешние возможности инновационного развития территории (при условии имеющихся высокотехнологичных и инновационных сфер в структуре ВРП), технологическими вызовами и приоритетами технологического развития экономики страны, появлением новейших технологий. Среди современных технологических тенденций: конвергенция, гибкость универсальность, мультидисциплинарность, развитие аддитивных технологий в производстве, развитие облачных технологий на основе новых сетевых ресурсов. Современная ситуация в мировой экономике характеризуется многими экспертами и исследователями как глобальный экономический кризис, обусловивший поиск новых управленческих подходов, позволяющих решить приоритетные задачи развития региональных социально-экономических систем. Становление инновационной экономики также определяет поиск новых факторов экономического роста, инновационного развития региона.

В работах Д. Белла инновационная экономика – это экономика, основанная на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании [3] или на применении усовершенствованного продукта, внедренного на рынке [9]. Анализ многочисленных трактовок данного понятия позволяет выделить важнейшие характеристики и роль инноваций в системе регионального управления. Инновации, являясь и фактором, и результатом наиболее благоприятного сценария экономического развития региона, отражают возможности и потребности предпринимательского сектора, спроса на инновационную продукцию. Инновации стимулируют развитие новых компетенций, обеспечивающих внедрение новшеств. Классические представители экономической теории (Адам Смит, Карл Маркс) и неоклассики до 50-х годов XX века, признавая важность научно-технических достижений, рассматривали их как внешний фактор влияния на экономическую систему, а не как внутреннюю причину экономического роста. Научно-технический прогресс, новые знания рассматривались как следствие, а не причина экономического развития. При таком подходе достичь лидерства в отдельных отраслях промышленности, преимущественно в военно-промышленном комплексе, удавалось лишь благодаря концентрации большого количества ресурсов, что неминуемо привело к отставанию во многих областях науки и техники при сокращении выделяемых средств. В дальнейшем процесс воспроизводства знаний, научно-технический прогресс стал выделяться как самостоятельный, имеющий влияние процесс. Концепция эндогенного научно-технического прогресса более отвечает исследователями экономического развития последние 30-40 лет. Научно-техническая сфера рассматривается в тесной связи со всеми социально-экономическими эффектами и процессами инновационного развития экономики. Внутренние механизмы влияния научно-технических достижений на экономическое развитие в своих работах представлял Й. Шумпетер, сформулировавший целостную инновационную теорию эндогенной роли научно-технического прогресса, представил теорию цикличного воспроизводства новых знаний на основе «созидательного разрушения».

Статистическое наблюдение за инновационной деятельностью субъектов экономики в РФ остается актуальной сферой для анализа. С 1994 г. Федеральная служба государственной статистики проводит работы в области учета региональных инноваций. В соответствии с ее методологией инновационной деятельностью понимается «вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно- технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности» [10].

Таким образом, в целях достижения опережающих показателей экономического роста на территориях опережающего развития должны создаваться как внутренние инфраструктурные и инструментальные условия стимулирования инновационной деятельности и ее оценки, учитываться инновационный потенциал данных территорий в стратегическом развитии всего региона. Факторы инновационного развития ТОР должны быть учтены в целях создания условий опережающего экономического роста, территории должны генерировать взаимосвязанные эффекты при благоприятных условиях, обеспечивать диффузию знаний и инновационное развитие региона. Территории опережающего развития, в представленном контексте в диссертационной работе, представляют собой часть терри-

тории региона, в которой созданы организационно-экономические условия для ускоренного социально-экономического развития на основе концентрации и использования инвестиционных ресурсов с учетом определения приоритетов инновационного развития региона. Инновационный потенциал данных территорий требует раскрытия и создания институциональных условий управления инновационной деятельностью, оказывающей влияние на инновационное и социально-экономическое развитие региона. Например, к ТОР с приоритетами диверсифицированного развития экономики и изменения технологической и отраслевой специализации относятся: «Белогорск», «Приамурская», «Михайловская», «Надеждинская» (Приморский край), «Усолье-Сибирское» (Иркутская область), «Южная» (Сахалинская область), «Анжеро-Судженск» (Кемеровская область), «Надвоицы» (Республика Карелия), «Набережные Челны» (Республика Татрастан), «Гуково» (Ростовская область), «Тольятти» (Самарская область).

Необходимо выявление определенных управленческих механизмов и подходов в системе регионального управления направленных на активизацию факторов инновационного развития региона и его территорий, что является основой достижения высоких показателей социально-экономического развития. Территории опережающего развития представляют собой наилучшие условия инновационного развития региона, но необходимы новые механизмы вовлечения предпринимательского сектора и определение приоритетов инновационного развития отраслей экономик региона, профиля деятельности резидентов ТОР. На рисунке 2 представлена взаимосвязь организационных условий использования потенциала ТОР и инфраструктуры реализации инновационных процессов в региональной экономике.

Рисунок 2. Роль ИПР в управлении инновационными процессами на территориях опережающего развития

Инновационная региональная политика в условиях ТОР отличается следующими признаками, обеспечивающими ее эффективность:

− ориентация на систему долгосрочных технологических приоритетов, которая формируется с учетом внешних тенденций, внутренних социально-экономических целей и задач регионального развития, связанных с повышением

конкурентоспособности и национальной безопасности;

− повышение уровня спроса на инновационную наукоемкую продукцию за счет стимулирования естественных рыночных механизмов, поиска оптимального соотношения между масштабами бюджетными дотациями и инструментами стимулирования исследований, разработок, инноваций;

− увеличение удельного веса наукоемкой продукции в структуре регионального продукта, сопутствующий рост интереса к сектору наукоемких услуг и нетехнологическим инновациям (организационным, управленческим, маркетинговым, потребительским), обусловленного увеличением информационно-коммуникационных технологий;

− увеличение инвестиционной привлекательности наукоемкого сектора региональной экономики, наращивание усилий в поиске новых эффективных инструментов и форм государственно-частного партнерства, отработка и усиление механизмов обратной связи с органами государственной власти, форм общественного контроля с целью повышения уровня социальных эффектов инновационных проектов и программ;

− содействие инновационному развитию региона за счет создания благоприятных условий, стимулирование инновационного поведения всех экономических игроков, формированию управленческих механизмов управления, разработка и использование специальных инструментов регулирования;

− децентрализация управления с увеличением самостоятельности и инновационной активности, инструментального обеспечения органов исполнительной власти в регионе, формирования инновационных компетенций (компетенций ИПР) у управленцев, чиновников, предпринимателей как участников инновационных процессов.

ТОР (ТОСЭР) при соответствующем методологическом обеспечении знаменует принципиально новый подход к использованию институциональных условий преференциальных территорий. Статус резидента ТОР дает целый ряд преимуществ по сравнению с резидентами других преференциальных территорий и зон (ОЭЗ и ЗТР), включающих льготы по налогу на прибыль (0–5 % - на первые 5 лет); 0 % ввозные и вывозные таможенные пошлины; 0 % НДС на импорт для переработки; 7,6 % страховых взносов вместо 30 % для инвестора первые 10 лет; бесплатное получение земли и готовой инфраструктуры; ускоренный порядок возврата НДС экспортера; «одно окно» для инвестора; свободная таможенная зона; упрощенный государственный контроль; ускоренные и облегченные процедуры получения разрешения на строительство. Определены факторы, влияющие на результативность инновационной деятельности ТОР (рисунок 1), раскрыта роль ТОР в инновационной деятельности региона на основе следующих положений:

ТОР выступают как особые институциональные условия, включающие административно-правовой режим, обеспечивают аккумуляцию инвестиционных ресурсов, активизацию механизма вовлечения предпринимательского сектора экономики в инновационную деятельность территории.

В целях исследования факторов инновационного развития региона в условиях ТОР необходимо представление и раскрытие особых институциональных и административных условий, формируемых в соответствии с решением правительства и дополняющие организационные механизмы, позволяющие повысить эффективность программ и стратегий развития данных территорий. Данные составляющие отражают сущность и особенности функционирования ТОР, их предназначение как инфраструктурного компонента в целях развития способностей региональных систем к изменению и инновационному развития.

ТОР как территории, в которых создаются особые условия экономического роста создают концептуальные условия для опережающего развития. В мировой практике противопоставляют две концепции инновационного развития: концепцию (модель) «догоняющего развития»; концепцию «опережающего развития». Опережающее экономическое развитие преимущественно базируется на резком наращивании инновационной активности для создания новых возможностей экономического роста и «запаса доминирования» экономической системы страны в мировой экономике.

По определению Сухарева О.С. Стратегия лидерства (пионерная стратегия) – это «форма развития, когда страна представляет собой законодателя моды в области науки и технологий, социального стандарта потребления. При этом данное лидерство может быть основано на особом режиме функционирования «центра – периферии» [11].

Опережающее развитие не задает известную траекторию и догоняющую стратегию. Чтобы

догнать лидера по какому-то параметру, а основывается на особенных и параллельных «миграционных дорожках» за счет новейших технологий, которые начинают привлекать инвесторов, позволяющих в ближайшем будущем занять новое место в мировой экономике, создать и контролировать новые рынки, обеспечивая за счет этих конкурентных преимуществ, которых не окажется у стран-лидеров, свою нишу и высокий темп роста продукта (дохода), превышающий темп роста экономических передовиков.

Как отмечается в Стратегии социально-экономического развития России до 2020 года, особенность перехода России к инновационному типу экономического развития состоит в том, что ей предстоит решать задачи и догоняющего, и опережающего развития одновременно. Обе концепции развития опираются на теорию центропериферического строения экономики с выделением центров технологического роста и отстающих регионов на перифирии. с хозяйства с выделением системообразующего ядра (центра) промышленно развитых стран и регионов мира и периферии, т.е. стран и регионов, находящихся на более низких стадиях промышленной зрелости, вынужденных двигаться по траектории догоняющего развития.

В концепции Ф. Перру «комплекс отраслей», что в какой-то степени аналогичен понятию «территориально-производственного комплекса» [12]. При этом достигается индуцированный (поляризационный) эффект, т.е. эффект от проводимых мероприятий в результате импульсов, образующихся при взаимодействии движущих сил.

Опережающее развитие – это модель экономического развития территории (региона), которая предполагает высокий темп экономического роста за счет качественных изменений институциональной и инфраструктурной основы инновационного развития региона.

Результаты исследования раскрывают теоретические основы опережающего развития территории, дополняют существующие положения по опережающему развитию экономики региона в части приложения к формированию системы управления инновационной деятельностью ТОР, заключающиеся в достижении показателей экономического опережения территории и лидирующей инновационной позиции региона на основе активизации и переориентации административных и экономических преференций на активизацию факторов инновационного развития, в условиях институциональных и структурных изменений, повышения уровня организационно-административного обеспечения инновационной деятельности с целью ускорения технологического развития территории как ее стратегического ориентира, формирования производственных систем с доминирующим положением высокотехнологичных отраслей в структуре промышленного производства

Исходя из представленного обобщения существующих методологических подходов к инновационному развитию региональных социально-экономических систем, теорий центро-периферического опережающего развития экономики, проблематики территорий опережающего развития, необходимо акцентировать внимание на двух важнейших направления оценки эффективности преференциальных территорий.

Первое направление оценки включает определение показателей опережающего инновационного развития, экономического роста, темпов роста экономики территории, региона и других социально-экономических показателей.

Второе направление оценки включает определение уровня дифференциации регионов и их территорий по результативности инновационного развития, экономических диспропорций развития территории в системе «центр – периферии».

Новый методологический подход к оценке уровня инновационного развития региона в условиях ТОР не должен основываться на принципе постфактум (от лат. post factum), а на возможности прогнозирования влияния различных факторов на результативность инновационной деятельности региона, оценку инфраструктуры и организационных условий.

В проекте Постановления Правительства РФ «Об утверждении Требованиями Постановления Правительства Российской Федерации от 22 июня 2015 года №614 «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» (в редакции постановления Правительства РФ от 26.04.2017 № 494) определены требования к инвестиционным проектам резидентов территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), создаваемых на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов).

В проекте представлены следующие критерии отбора резидентов ТОР: количество создаваемых рабочих мест в результате реализации инвести-

ционного проекта (не может быть менее 10 единиц); объем капитальных вложений в соответствии с соглашением не может быть менее 2,5 млн рублей (ранее - 5); получение выручки от реализации товаров, оказания услуг градообразующей организации моногорода или ее дочерним организациям в объеме, превышающем 50 процентов всей выручки; привлечения иностранной рабочей силы в количестве, превышающем 25 процентов общей численности работников; не предусматривается производство подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов), а также производство товаров и (или) оказание услуг по следующим видам экономической деятельности: добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в области добычи нефти и природного газа; деятельность трубопроводного транспорта; производство нефтепродуктов; торговля оптовая и розничная; лесозаготовки; операции с недвижимым имуществом; виды экономической деятельности, в которых занято 20 или более процентов среднесписочной численности работников всех организаций моногорода, а также основной вид экономической деятельности градообразующей организации моногорода [13].

При проведении оценки эффективности и мониторинга показателей эффективности территории опережающего развития используются следующие исходные данные: объем частных инвестиций, объем средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на финансирование создания объектов инфраструктуры территории опережающего развития, объем средств федерального бюджета на финансирование создания объектов инфраструктуры территории опережающего развития, количество рабочих мест, объем добавленной стоимости, созданной резидентами территории опережающего развития.

Все существующие и представленные выше критерии отбора и методики оценки эффективности ТОР не отражают сущность опережающего развития и роль данных территорий в управлении инновационной деятельностью региона. Данные методологические подходы не устанавливают критерии, по которым можно оценивать успешность деятельности ТОР с точки зрения решения задач ускоренного социально-экономическое развития территории и создания комфортных условий для жизнедеятельности населения.

Существующий подход к оценке результативности ТОР не позволяют реализовать вышеуказанные направления оценки инновационного развития региона в условиях ТОР, отражающие опережающего развития экономики. Инновационное развитие региона зависит от факторов, которые необходимо учитывать в целях эффективной оценки и управления.

Первым аспектом оценки инновационной деятельности в условиях ТОР является рассмотрение с позиции системного и процессного подхода. Исследователь Patel, P. and K. Pavitt определяют инновационный процесс как последовательная смена явлений, состояний в развитии чего-нибудь; совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата; как три пересекающихся процесса: создание новых знаний; превращение знаний в продукт, систему, процесс или услугу; дальнейшее приведение последнего в соответствие с рыночным спросом. Инновационный процесс – комплекс работ, направленный на создание и коммерциализацию новых знаний в виде научно-технической продукции, совершенствование производственной технологии, воплощение новых знаний в продукте. В организации инновационного бизнеса от стадии seede до IPO (Initial Public Offering). В своем определении национальной инновационной системы (НИС) обращают внимание на роль стимулов и компетенций, необходимых для функционирования НИС, и важность процессов технологического обучения: «национальные институты, их системы стимулов и компетенций, которые определяют степень и направления технологического обучения (или деятельности, генерирующей изменения) внутри страны» (Patel and Pavitt, 1994) [14]. В таблице 1 представлены направления оценки инновационной деятельности, которые должны быть учтены в условиях ТОР.

Таблица 1. Направления оценки инновационной деятельности в условиях преференциальных территорий

Направления оценки инновационного процесса	Содержание оценки и показатели оценки
Стимулы и компетенции	Уровень владения компетенциями и развитие системы стимулирования инновационной деятельности для участников инновационного процесса начиная с этапа инициации и закачивая внедрением новых знаний в практику, заканчивая коммерциализацией новшеств
Предпринимательская активность	Доля инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий; доля участия предпринимательского сектора экономики в финансировании НИОКР
Масштаб инновационного процесса	Внутриотраслевой, межотраслевой, внутрифирменный
Производительность инновационного процесса	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
Результативность инновационных процессов территории	Опережающий уровень показателей инновационного развития региона

Постановка стратегических ориентиров опережающего развития территорий определяет исследовательскую задачу раскрытия и определения инновационных преимуществ региональных социально-экономических систем как экономической категории. Превосходство территории (региона) по результативности инновационной деятельности можно раскрыть в тех или иных параметрах, например, обладания ресурсным потенциалом, природно-климатическими факторами, превосходством по социально-экономическим показателям развития региона, уровню производительности труда, темпам роста валового регионального продукта и другими факторами и показателями в сравнении с другими регионами. Также необходимо выделить существующие экономические категории в трудах зарубежных и отечественных исследователей абсолютные, сравнительные и конкурентные преимущества региона. В этой связи, необходим причинно-следственный анализ и определение факторов и результирующих показателей (индикаторов), по которым возможно формализовать и раскрыть преимущество данной территории и региона.

Региональная способность (термин «способность» применительно к социально-экономическим системам предложил в своей концепции динамических способностей Т.Тис) опережения заключается в создании организационных, инфраструктурных условий и управленческих отношений в процессе реализации инновационного процесса, обеспечивающих достижения уровня показателей, превосходящих результаты других территорий. Например, превосходство региона по показателю валового регионального продукта (ВРП) на душу населения (и/или одного работающего), а также выражается другими показателями.

Раскрытие ресурсной и институциональной основы управления инновационной деятельностью в условиях ТОР с точки зрения на данные территории как инфраструктурную и организационную среду позволит определить механизмы формирования компаративных и приоритетных потребностей региона в технологическом обновлении, повышении доли высокотехнологичных отраслей, уровня наукоемкой и инновационной продукции в валовом региональном продукте, определяющие дифференциацию инновационных преимуществ с учетом эволюционных инновационных изменений в традиционных отраслях для данного регионального субъекта и радикальные изменения отраслевой структуры региона, полное технологическое обновления на основе инновационных технологий.

В целях анализа лучшего опыта инновационного развития субъектов РФ и разработки методологических основ оценки инновационной деятельности ТОР наибольший интерес вызывают регионы – лидеры по результатам наиболее признанных рейтингов инновационного развития регионов. Возникает вопрос о признаках обладания определенными преимуществами в системе регионального управления, определёнными региональными способностями, по результатам исследований названными инновационными преимуществами региона (ИПР) и факторами, определяющими их развитие, их компонентов. Не требует доказательств иллюстрация обладания ИПР выражающаяся в показателях инновационной активности, инновационной деятель-

ности данного субъекта РФ. Это подтверждается результатами исследований ассоциации инновационных регионов России (АИРР), Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», представившим свою систему показателей и рейтинговую оценку регионов.

Следует отметить, что в данных рейтингах инновационного развития региона, учитывающих также и европейскую систему оценки, присутствуют как результирующие показатели инновационной деятельности, так и то, что определяет их достижение. Оценивается как социально-экономические условия инновационной деятельности (основные макроэкономические показатели, образовательный потенциал населения, уровень развития информационного общества); научно-технический потенциал (финансирование научных исследований и разработок, кадры науки, результативность научных исследований и разработок); качество инновационной политики (качество нормативной правовой базы инновационной политики; качество организационного обеспечения инновационной политики; затраты консолидированного бюджета) – данный блок присутствует только в рейтинге ВШЭ; инновационная деятельность в регионе (активность в сфере технологических и нетехнологических инноваций, малый инновационный бизнес, затраты на технологические инновации, результативность инновационной деятельности).

Инновационные преимущества региона (*ИПР*) – это превосходство региональных экономических систем в организационном и институциональном обеспечении непрерывного инновационного развития, включающего организационные условия и компетенции участников инновационной деятельности, определяющие способность идентификации и реализации отраслевых и научно-технологических приоритетов инновационного развития экономики региона, результативность инновационных процессов на основе активизации и вовлечения предпринимательского сектора экономики и использования инновационного потенциала ТОР.

В оценке инновационной деятельности в условиях ТОР следует учитывать результативность и вклад территории по следующим показателям[15]: экономической эффективности инновационной деятельности территории: инвестиции в НИОКР, технологические инновации, внедрение новшеств, суммы затрат на технологические и (или) организационные инновации, объемы реализации инновационной продукции, удельный вес инновационных товаров, рентабельность инновационной деятельности, валовой региональный продукт на душу населения и другие показатели; показателям эффективности организационных условий инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры, включая долю организаций, осуществляющих инновационную деятельность, количество и результативность объектов инновационной инфраструктуры, инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности, число выданных патентов, доля занятых в научных исследованиях и разработках в числе экономически активного населения региона и другие показатели; показатели уровня развития компетенций участников инновационной деятельности; показатели эффективности использования ресурсного потенциала региона в целях инновационного развития территории – показателей, позволяющих определить эффективность использования естественного природно-ресурсного потенциала региона, географического и трансграничного положения.

Оценка компонентов системы регионального управления на основе выявления ИПР (компетенций, способностей, инфраструктуры, потенциала) не возможна только на основе количественных оценок. Помимо количественных результирующих показателей, которые демонстрируются и в существующих рейтингах инновационного развития регионов, что свидетельствует об эффективности управления инновационной деятельностью ТОР, необходимы качественные показатели оценки ИПР на основе экспертных оценок (например, качество инвестиционного портала, оценка работы главы данного субъекта РФ, уровень компетенций участников инновационной деятельности, организационные условия инновационного развития региона и его территорий).

В качестве показателей, оцениваемых экспертами в данном блоке, могут быть: наличие системной работы с персоналом в целях формирования навыков и знаний в области инновационной деятельности, современных информационных технологий, инновационного поиска, научно-исследовательской работы, современных управленческих технологий, знаний о возможностях поддержки предпринимательских инициатив по приоритетным направлениям ТОР, наличие системы отбора инновационных проектов и программ. ИПР как «динамические способности» региона с учетом потенциала ТОР оцениваются как соответствие технологической и производственной инфраструктуры новейшим

технологическим укладам и специализация региона. Показатели владения компетенциями участников инновационной деятельности определяются на основе экспертных оценок и расчета интегрального показателя (условное обозначение данного показателя - ИКЭ). Данный показатель позволяет определить качество управления инновационной деятельностью и уровень развития компетентностных составляющих ИПР. Показатели ресурсной инновационной эффективности также интегрируются на основе экспертных оценок и расчета итогового интегрального показателя (условное обозначение данного показателя - РИЭ). Показатели оценки организационных условий формирования ИПР включают широкий перечень показателей, оцениваемых экспертным путем, включающих определение уровня развития объектов инновационной инфраструктуры, объектов поддержки предпринимательских инициатив и инновационных кластерных структур, взаимосвязь между органами государственной власти и деловыми кругами, научно-исследовательскими учреждениями, а также другими заинтересованными сторонами оценки инновационной инфраструктуры (условное обозначение данного показателя – ЭОУИ). Все представленные показатели формирования и развития ИПР находятся в иерархической взаимосвязи между собой. В первую группу показателей, занимающих высший уровень в иерархии, входят показатели достижения целей инновационного развития региона, повышения уровня эффективности и результативности инновационной деятельности в регионе: УВИ, РИД, ЗТИ, ИАН, ЗМО, УТИ. Данные показатели, позволяют определить фактический результат и положение региона, возможность его отнесения к регионам – инновационным лидерам, обладающим ИПР. Важнейшим этапом определения наличия и оценки уровня развития ИПР является разграничение и определения количественных индикаторов перехода региона в лидирующую группу с ИПР. Результирующие показатели рассчитываются на основе статистических данных и результатов важнейших российских исследований инновационного развития регионов (Росстат, Институт статистических исследований и экономики знаний) [16]. Показатели развития факторов формирования ИПР (ИКЭ, РИЭ, ЭОУИ) определяются на основе экспертных оценок с участием экспертов из органов государственной власти, научно-исследовательских и образовательных учреждений, организаций, входящих в инфраструктуру поддержки инновационной и предпринимательской деятельности в регионе. Эксперты оценивают регионы по представленным показателям от 1 до 10 баллов, также определяют их весовые коэффициенты. Далее рассчитываются интегральные показатели ИКЭ и РИЭ, входящие в систему показателей оценки уровня развития ИПР.

Представленные показатели, разделенные на две группы, при установленном нормативном значении являются индикаторами формирования составляющих ИПР. Наиболее сложным, с методологической стороны, вопросом является определение нормативов пороговых значений данных показателей, позволяющих говорить о переходе региона в группу с лидирующими показателями инновационной деятельности. Нормативные пороговые значения определяют наличие элементов ИПР и определяются исходя их целевых нормативных значений, установленных в стратегии инновационного развития региона, также с учетом факторов формирования ИПР, рейтингования регионов по уровню инновационного развития.

Экспертная оценка регионов по показателям инновационной компетентности и определение интегрального показателя подтвердил лидирующие позиции Республики Татарстан, Калужской области, входящих в группы сильных инноваторов и регионов, обладающих наивысшими значениями Российского регионального инновационного индекса (РРИИ).

Расчет показателей оценки уровня развития ИПР включает расчет индексов региона по шести блокам показателей оценки путем нормирования и сопоставления показателей инновационной эффективности и результативности региона. Показатели развития факторов формирования ИПР достижения ИПР, представляющих абсолютные и относительные оценки, основывается на количественных оценках и с целью приводится к сравниваемым показателям по разным регионам. Ниже представлена формула приведения результирующих показателей к сравнимым величинам

Сравнение ряда субъектов РФ по показателю УИПР представлено на рисунке и таблице. На рисунке и рисунке показаны ряд важнейших инновационных показателей в динамике в целом для российской экономики и выборочно для ряда регионов РФ. Показатели рассчитаны на основе данных официальной статистики (Росстат), статистического сборника НИУ «Высшая школа экономики» - «Инновационные индикаторы деятельности: 2014», «Инновационные индикаторы деятельности: 2016 » [17].

Индексируемые значения показателей формирования ИПР включают следующие резуль-

тирующие показатели: интегральный показатель УИПР – уровень инновационных преимуществ региона (ИПР); УВИ (I1) – удельный вес инновационных товаров, %; ЗТИ (I2) - затраты на технологические инновации, д.е.; ЗМО (I3) - затраты на приобретение машин и оборудования в общей сумме затрат на технологические инновации, %; УТИ (I4) - удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %; ИП (I5) - исследовательский потенциал, включающий число исследователей на 1 тыс. занятых в экономике; РИД (I6) - результативность инновационной деятельности, включающее число выданных патентов, шт.

Оценка выбранных регионов по представленным показателям формирования ИПР (результирующим показателям формирования ИПР), представленная на рисунке 10 иллюстрирует и подтверждает лидирующую позицию Республики Татарстан, а также высокую результативность инновационной деятельности Кемеровской области, Томской области по показателю удельного веса организаций, осуществляющих инновационную деятельность. Можно отметить два параметра, по которым превосходит Красноярский край за исследуемые периоды – затраты на технологические инновации и удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации. Качественные показатели формирования ИПР разделены на группы: КК – уровень развития компетенций участников инновационной деятельности, ОУ – уровень развития организационных условий формирования ИПР, РЭ – эффективность использования ресурсного потенциала региона в целях инновационного развития.

Анализ результативности инновационной деятельности выбранных регионов по ключевым показателям формирования ИПР подтверждает определенные в диссертационном исследовании факторы инновационного развития региона как составляющие ИПР. В системе показателей они представлены как показатели факторов формирования ИПР. Показатели рассчитываются на основе данных официальной статистики (Росстат), статистического сборника НИУ «Высшая школа экономики» - «Инновационные индикаторы деятельности: 2014», «Инновационные индикаторы деятельности: 2016». Индексы показателей формирования ИПР как составляющие интегрального показателя УИПР позволяют различные показатели привести к соизмеримым показателям в целях оценки уровня развития ИПР. В совокупности с показателями ИКЭ, РИЭ, ЭОУИ составляют систему показателей, с учетом определенных нормативных значений, позволяющей определить наличие или отсутствие, возможности формирования ИПР.

Исследование показателей инновационного развития регионов – инновационных лидеров позволяют выдвинуть следующие критерии перехода региона в данную категорию (таблица). Показатель УИПР для Республики Татарстан, подтвердившей свою позицию инновационного лидера, составляет 0,98 в 2013 г., и 0,86 - в 2014 г. Необходимо отметить, что в рейтингах инновационного развития субъектов РФ Республика Татарстан и Калужская область по данным 2013 г. превзошли Санкт-Петербург, [16] а в более поздних исследованиях – Московскую область (поэтому и были выбраны для расчета показателя УИПР для регионов – инновационных лидеров) [18].

В целях определения отличительных позиций региона по уровню развития ИПР и формирования системы управления инновационной деятельностью территорий региона необходимо сопоставление показателя УИПР и δИПР, что позволяет определить качество изменений и потенциал региона в достижении лидирующих позиций по показателям инновационного развития.

В отличии от существующих моделей оценки данная система показателей включает не только итоговые результирующие оценки, не поддающиеся фактическому изменению и корректировки, а также группу показателей (на основе аппарата экспертных оценок), позволяющих выявить причины сложившихся тенденций и позиции региона в рейтингах инновационного развития. Иерархическая взаимосвязь показателей позволяет моделировать потенциально возможный уровень ИПР. Все представленные показатели формирования и развития ИПР находятся в иерархической взаимосвязи между собой как результирующие показатели формирования ИПР (показатели эффективности) и показатели-факторы (показатели развития компонентов ИПР).

Алгоритм использования показателей представлен на рисунке 3. В первую группу показателей входят показатели достижения целей инновационного развития региона, повышения уровня эффективности и результативности инновационной деятельности. Показатели достижения уровня ИПР (результирующие показатели) приводятся к сравнимым величинам. В диссертации представлено и подробно раскрыты следующие результирующие показатели: интегральный показатель УИПР – уровень инновационных преимуществ региона (ИПР);

УВИ (I1) – удельный вес инновационных товаров, %; ЗТИ (I2) - затраты на технологические инновации, д.е.; ЗМО (I3) - затраты на приобретение машин и оборудования в общей сумме затрат на технологические инновации, %; УТИ (I4) - удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %; ИП (I5) - исследовательский потенциал, включающий число исследователей на 1 тыс. занятых в экономике; РИД (I6) - результативность инновационной деятельности, включающее число выданных патентов, шт.

Расчет показателей оценки уровня развития ИПР включает определение индексов региона по шести блокам показателей оценки путем нормирования и сопоставления показателей инновационной эффективности и результативности региона. Показатели развития факторов формирования ИПР достижения ИПР, представляющих абсолютные и относительные оценки, основывается на количественных оценках и с целью приводится к сравниваемым показателям по разным регионам, анализируется динамика изменения каждого показателя и уровня развития ИПР. В оценке системы управления инновационной деятельностью в диссертационном исследовании используется показатель динамики изменений (δИПР) (формула 1).

$$\delta\text{ИПР} = \delta I_j \times K_j \quad (1)$$

δI_j - изменение индекса формирования ИПР j-го региона по определенному уровню показателей;

K_j- коэффициент развития компонентов ИПР.

Интегрированный показатель - уровень формирования ИПР (УИПР) рассчитывается как среднее значение индексов формирования ИПР j-го региона по определенному блоку показателей оценки за определенный период изменений, выбранные регионы ранжируются по уровню данного показателя с выделением половины регионов с наивысшим его значением (рис. 3).

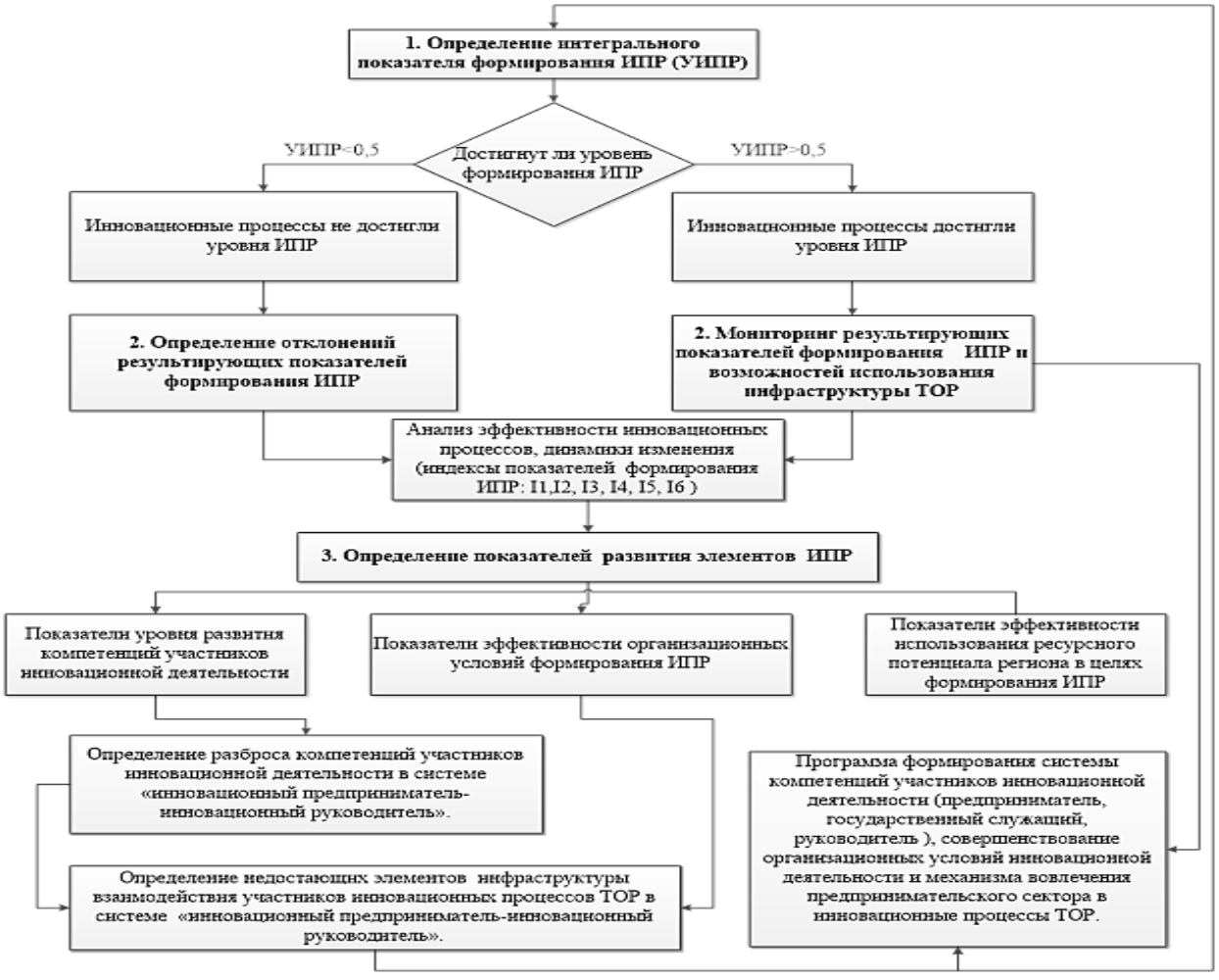

Рисунок 3. Алгоритм оценки результативности и уровня развития инновационных процессов на территориях опережающего развития

δИПР раскрывает сущность ИПР как динамических способностей региональных социально-экономических систем в достижении показателей опережающего развития территорий региона.

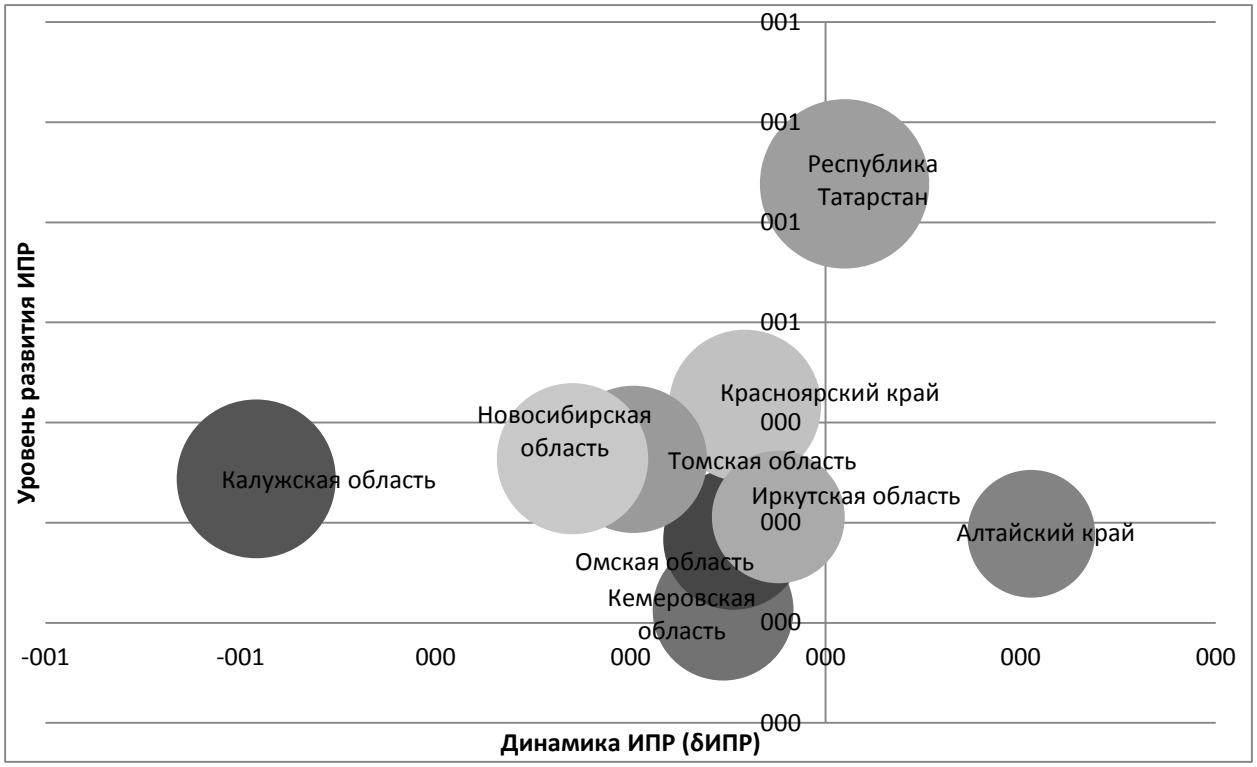

Рисунок 4. Матрица оценки дифференциации регионов по уровню формирования системы управления инновационной деятельностью на основе ИПР в 2013-2014 гг.

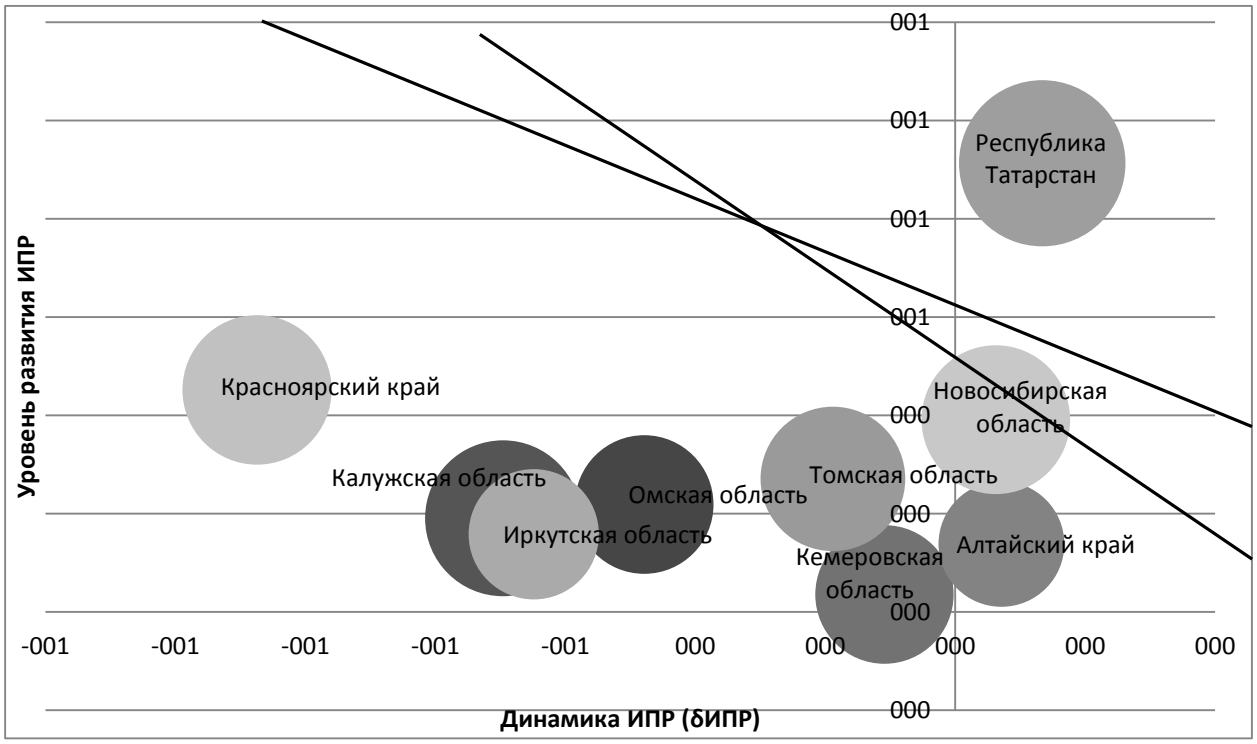

Рисунок 5. Матрица оценки дифференциации регионов по уровню формирования системы управления инновационной деятельностью на основе ИПР в 2015-2016 гг.

В целях определения отличительных позиций региона по уровню развития ИПР и формирования системы управления инновационной деятельностью территорий региона необходимо сопоставление показателя УИПР и δИПР, что позволяет определить качество изменений и потенциал региона в достижении лидирующих позиций по показателям инновационного развития территории (региона).

Интегрированный показатель формирования ИПР (УИПР) рассчитывается как среднее значение индексов формирования ИПР j-го региона по определенному блоку показателей оценки, включающих показатели производства инновационной продукции, удельный вес инновационно-активных предприятий, затраты на технологические инновации и другие показатели.

Инновационная политика на основе ИПР имеет отличия и методологические принципы, квинтэссенция которых заключается в том, что региональное инновационное развитие не должно быть ориентировано на чрезмерное вливание инвестиций в развитие инновационной инфраструктуры региона без определенных механизмов и системы отбора, генерации инвестиционных приоритетов технологического развития отдельных территорий и использования существующего потенциала региона.

Например, без определения технологических приоритетов перевооружения и возможных новых отраслевых приоритетов регионов сырьевой направленности (с весомой долей ВРП в отраслях с ориентацией на добычу и технологии не глубокой переработки сырья) с участием предпринимательского сектора экономики – будет реализовываться стратегия «догоняющего» развития с лучшем из вариантов, а на стратегия опережающего развития с использованием инвестиционного потенциала, административных преференций ТОР. ИПР связаны со способностью региональной системы к внедрению новых преимуществ в приоритетных технологических направлениях и отраслевой специализации, ИПР - изменяющиеся преимущества экономики региона, новые внедряемые приоритеты научно-технологического развития и его отраслевой специализации. ИПР позволяют использовать лучший зарубежный опыт развития ТОР как преференциальных территорий. Опыт Китая и ряда других стран в достижении опережающих темпов экономического роста и использовании преференциальных территорий как точек экономического роста и управления их развитием опирается на инновации и систему технологических приоритетов, в ряде случаев – полный запрет на импорт технологически устаревшего оборудования и развитие технологически отсталого производства на данных территориях.

В целях эффективного использования потенциала ТОР требуется методологическое обоснование, оценка и определение инновационных приоритетов: инновационные приоритеты – это ключевые направления научно-технологического развития региона в целях развития выбранной специализации (отраслевых приоритетов), обеспечивающие наиболее высокие социально-экономические эффекты инновационной деятельности. Также система оценки должна включать анализ организационных условий инновационной деятельности ТОР, включающие необходимые условия формирования ИПР: систему ресурсного, кадрового, инфраструктурного обеспечения взаимодействующих участников инновационной деятельности в процессе реализации управленческого механизма достижения целевых показателей опережающего инновационного развития региона; компетенции участников инновационной деятельности.

Компетенции участников инновационной деятельности как компонент ИПР – это важнейшее направление оценки, включающее определение региональной «способности к изменению и определению лучшего нового и достигать его»; способности социально-экономической системы развиваться, включающие на уровне участников инновационного процессе навыки, знания, умения в области инновационной деятельности. Компетенции делятся на следующие виды: управленческие компетенции в инновационной деятельности, компетенции организации инновационной предпринимательской деятельности, компетенции проведения научно-исследовательской и информационно-аналитической работы, знания юридических аспектов управления инновационной деятельностью, знание институциональных возможностей и организационных механизмов государственной поддержки инновационной предпринимательской деятельности. Исследование показателей инновационного развития регионов – инновационных лидеров в сравнении с другими регионами по показателям δИПР и УИПР позволило выдвинуть следующие критерии перехода экономики региона на новую модель опережающего развития. Показатель УИПР для Республики Татарстан, подтвердившей свою позицию инновационного лидера, составляет 0,98 в 2013 г., и 0,86 - в 2014 г. Необходимо отметить, что в рейтингах инновационного развития субъектов РФ Республика Татарстан и Калужская область по данным 2013 г. превзошли Санкт-Петербург (поэтому и были

выбраны для расчета показателя УИПР для регионов – инновационных лидеров), в 2016 г. – Москву. На рисунках 4 и 5 представленная дифференциация регионов по ключевым показателям формирования и изменения уровня развития ИПР иллюстрирует возможности прогнозирования позиции региона в 2015-2016 гг. в зависимости от показателя δИПР в предыдущем периоде 2014-2015 годов. Например, для Калужской области, также изменение позиции регионов СФО в движении к позиции инновационного лидера (правая верхняя плоскость со значением показателей выше 0,5 по рисункам 4 и 5).

Выводы

Таким образом, необходим новый теоретический подход, новый инструментарий оценки и управления, позволяющий интегрировать и реализовать в системе регионального управления и развития модель инновационной политики на основе принципов концепции ИПР с задействованием необходимых рабочих механизмов и организационных условий ТОР. Представленная система сравнительного анализа регионов по динамическим показателям изменений позволит обеспечить гибкость стратегического управления инновационным развитием региона, дополнить существующих системы рейтингования новыми показателями, переориентировать систему управления инновационной деятельностью региона на достижения лидирующей инновационной позиции, формирования инновационных преимуществ региона (ИПР). Новый подход позволяет выявить причины сложившихся тенденций, изменения позиции региона в рейтингах инновационного развития.

Новый подход к оценки результативности инновационной деятельности на основе сравнительного анализа динамических показателей необходим в связи с приоритетами опережающего технологического развития экономики России, должен быть основой системы взаимосвязанных регламентаций по задействованию и координации участников инновационного процесса, использованию инструментария, обеспечению организационных условий определения и реализации направлений научно-технического развития и отраслевой специализации территории, обладающих наибольшим социально-экономическим эффектом для региона. Сравнительный анализ динамических показателей изменений уровня инновационного развития региона с учетом целевых ориентиров формирования ИПР и использования потенциала ТОР способствует развитию важнейшего условия эффективности инновационных процессов - компетенций участников инновационной деятельности в системе «инновационный предприниматель-инновационный руководитель». Новая парадигма управления преференциальными территориями на основе инновационных приоритетов развития региона и методологический подход к оценки инновационной деятельности ТОР определяя уровень формирования ИПР является необходимым условием оценки эффективности ТОР как территорий, способствующих достижению опережающих показателей экономического развития региона и задействованию факторов инновационного роста.

Список литературы:

1. Boudeville J. L'espace et les Pôles de Croissance. Puf, Paris. 1968.
2. Гранберг А.Г. Государственно-территориальное устройство России (экономические и правовые основы) / Адамеску А.А., Гранберг А.Г., Кистанов В.В., Семенов П.Е., и др.; Под ред.: Гранберг А.Г., Кистанов В.В. - М.: ДеКА, 2003. - 448 с.
3. Механизм создания и функционирования территорий опережающего социально-экономического развития требует совершенствования - [Электронный ресурс]. - URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/31725 (дата обращения: 10.07.2019)
4. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. М. : Academia, 1999. - 787 с.
5. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. - 255 с.
6. Mensh, G. Stalemate in Technology: monograph. Cambridge: M.A. Ballinger Publishing, 1979. 247 p.
7. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. - М.: Прогресс, 1990. -296 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. / под общ. ред. А.Г. Милейковского. - М. : Прогресс, 1982. – 431 с.
9. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Перевод с английского — издание второе исправленное. — М., 2010. — С. 31. — 107 с.
10. Наука и инновации. - [Электронный ресурс]. - URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ # (дата обращения: 23.07.2019 г.)
11. Сухарев О.С. Адекватность стратегии опережающего развития экономики России в глобальных изменениях // Экономический анализ: теория и

практика.–2013–№47–С.2–15. http://osukharev.com/images/art/ea4713-02.pdf
12. Перу Ф. Экономическое пространство: теория и время. 1950.
13. Проект Постановления Правительства РФ - [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PNPA&n=46114&dst=100005#07195684711869659(дата обращения: 23.07.2019 г.)
14. Patel, P. and K. Pavitt (1994), "The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems", STI Review, No. 14, OECD, Paris
15. Сумина Е.В. Новый подход к оценке результативности инновационного развития на основе сравнительного анализа регионов по динамическим показателям инновационных изменений / Е.В. Сумина // Креативная экономика. – 2018. – Том 12. – №11.–С.1781-1806. – doi: 10.18334/ce.12.11.39570
16. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 3 / под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 248 с. – 450 экз.
17. Индикаторы инновационной деятельности: 2014 : статистический сборник. - Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. - 472 с.
18. Татарстан обогнал Москву по инновационному развитию // «Эксперт Татарстан» [Электронный ресурс]. - URL: http://expertrt.ru/news/4519-tatarstan-obognal-moskvu-po-innovatsionnomu-razvitiyu.html] (дата обращения: 06.08.2016).

Христолюбов Сергей Николаевич,
старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Чувашской государственной сельскохозяйственной академии.
Россия, г. Чебоксары
E-mail: hsn08@yandex.ru

О ПОСТРОЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Проведенное в статье исследование вопросов управления инновационной деятельностью позволило выделить авторский подход к структуре данного понятия и рассмотреть его применительно к особенностям деятельности потребительской кооперации. Определены пути повышения эффективности системы управления инновационной деятельностью в организациях потребительской кооперации. Даны рекомендации по повышению эффективности принимаемых управленческих решений в области инновационной деятельности организаций рассматриваемой системы.

Ключевые слова: организации потребительской кооперации, инновации, система управления инновационной деятельностью, информационное обеспечение, анализ, планирование.

Введение

Уже более ста лет вектором развития мировой экономики являются инновации. И если на начальном этапе наибольшую роль играли технологические инновации, то на данном этапе актуальными в той же степени являются управленческие, информационные и прочие их виды. При этом процесс создания инноваций развивается в геометрической прогрессии. В целях обеспечения достаточного уровня текущей прибыли и стабильного развития в долгосрочной перспективе наиболее актуальным является процесс эффективного выбора и внедрения инноваций. Наиболее успешные и крупные компании во многом обеспечили свое текущее положение на рынке за счет грамотно организованного процесса отбора используемых инноваций, а в некоторых случаях, и первичного внедрения отдельных видов инноваций с образованием новых отраслевых кластеров.

Для Правительства Российской Федерации эта общемировая тенденция является в той же степени актуальной, как и для других стран. Хотя размер территории и более сложный процесс финансирования в значительной степени замедляют темпы роста освоения инновационного вектора развития в нашей стране. Особенно это актуально для сельских территорий. Если городские агломерации имеют лучшие условия для внедрения инноваций за счет близости к региональным и федеральным центрам, более развитой инфраструктуры и более простой модели финансирования, то сельские территории этим не располагают. Ключевой проблемой видится вопрос развития инфраструктуры, который обеспечит прирост населения и рост объема финансирования, однако решение данной проблемы требует больших финансовых затрат, а их окупаемость предполагает достаточно длительный период. Традиционно, наряду с государством, в развитии сельской инфраструктуры принимает участие население. Одной из форм такого участия является потребительская кооперация. Нередко такая форма носит социально значимый характер. В качестве примера можно привести одно из самых больших объединений кооперативных организаций в мире -Мондрагонскую кооперативную корпорацию (Испания), деятельность которой является определяющей для развития ее региона нахождения, с ориентацией на сельскую местность в первую очередь [9]. В России кооперативное движение также играет существенную роль. Его история насчитывает более двухсот пятидесяти лет, но базовые показатели деятельности по-прежнему достаточно велики: 1500000 пайщиков, охват 71 региона страны и 2300 потребительских обществ [10]. За время существования данная система претерпела ряд существенных изменений, однако неизменной остается ориентация на работу с сельским населением. Переход на рыночную экономику стал тяжелым периодом для потребительской кооперации, но, несмотря на это,

она активно развивается и ряд ключевых показателей ее деятельности имеют положительную тенденцию. Для поддержания и развития наметившегося тренда требуются определенные действия. И активизация работы в области инноваций представляется на этом пути наиболее эффективной. Несмотря на то, что за последние несколько лет есть существенный результат в данной области (в качестве яркого примера его подтверждения можно привести внедрение централизованной системы закупок, которая, безусловно, является эффективной локальной организационно-управленческой инновацией), процесс не всегда носит системный характер, отсутствуют эффективные налаженные процессы планирования и мониторинга инновационной деятельности.

Актуализация инновационной деятельности для любой организации требует построения отдельного управленческого механизма в целях консолидации усилий компании и получения соразмерного результата. Подходы к определению управления (также в литературе, как часть понятия, встречаются выражения «система» и «механизм») инновационной деятельностью в организации достаточно различны. Такой вывод подтверждается приведенными ниже высказываниями ряда авторов.

По мнению О.Н. Горбуновой и Е.И. Бабенко «целесообразно представить систему управления инновациями в организации как совокупность результатов деятельности различных уровней организации, оказывающих целенаправленное воздействие на организационные процессы в целом в целях создания новых продуктов и/или услуг, соответствующих требованиям внешней и внутренней среды организации» [3, С. 78].

А.Е. Плахин утверждает, что, управление объектом в контексте инновационного развития представляет собой единство процессов управленческого цикла и форм его организации, направленное на разработку и внедрение нововведений за счет комплексного воздействия на составляющие элементы кластера с учетом содержательно-смыслового и динамического компонентов [7, С. 13].

О.А. Лезина и А.Р. Эмексузян рассматривают инновационный механизм как организационно-экономическую форму осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности [6, С. 103].

Е.П. Загороднова утверждает, что общей чертой систем управления инновационной деятельностью разных типов является их базирование на формировании затрагивающей все этапы и направления инновационной деятельности системы специальных служб и определении сфер их компетенции, распределении обязанностей, полномочий, ответственности, а также установлении функциональных связей между данными службами и другими подразделениями [5, С. 36].

Изученные подходы к рассмотренному выше явлению позволяют условно разделить их на два вида исходя из поддерживаемых авторами теорий в области менеджмента: процессный и системный. Общим же в выделенных определениях представляется подчеркивание существенности процесса управления инновациями организации и то, что он является неотъемлемой частью управления.

Если в плане определения различия имеют более стилистический характер, то в плане определения структуры данного явления мнения более полярны.

Условно можно выделить два доминирующих подхода к структуре системы управления инновационной деятельностью организации: целевой (стратегический) (О.Н. Горбунова, Е.И. Бабенко, Е.П. Загороднова) и структурный (элементный) (О.А. Лезина, А.Р. Эмексузян, А.Е. Плахин).

Целевой подход опирается на главенство совокупности целей деятельности организации (в том числе и в области инноваций), процесса их мониторинга и контроля выполнения. Безусловно, система определения целей развития и планирования деятельности является основополагающей для организации, особенно в области инноваций. Однако для их реализации необходимо задействование достаточно большого количества управленческих механизмов, которые являются не менее существенными.

Структурный подход базируется на выделении различных групп механизмов (элементов) системы управления, необходимых для осуществления эффективного управления инновационной деятельностью. Например, процессы создания, внедрения, финансирования инноваций. Такой подход имеет более общий характер, и состав элементов зависит от научного суждения каждого автора.

На наш взгляд, не смотря на наличие существенных особенностей такого объекта управления, как инновации, база процесса менеджмента остается прежней: информация, оценка и планирование (рис. 1).

Рисунок 1. Структура системы управления инновациями

Построение эффективной информационной модели традиционно является «скелетом» любого процесса управления каким угодно объектом, и инновации не являются исключением. Информационная система предполагает следующие элементы: первичные документы, отчетность, документооборот (рис. 2). Предполагается, что в организации уже существует эффективная информационная система, однако процесс информационного обеспечения инновационной деятельности обычно не формализован. Разберем каждый элемент более подробно.

В настоящее время организация может самостоятельно разрабатывать или дополнять формы используемых первичных документов, если иное не установлено нормативными правовыми актами. Документы, используемые для отражения операций по инновационной деятельности, не имеют унифицированных форм. Целесообразным представляется доработать используемые формы, добавив необходимые реквизиты в зависимости от специфики деятельности организации.

Рисунок 2. Элементы системы информационного обеспечения управления инновационной деятельности

Процесс документооборота требует четкой формализации, что особенно важно в условиях использования преимущественно электронного формата документов. При осуществлении инновационной деятельности это представляется особенно актуальным, поскольку ни процедура хранения, ни обработки документов не регламентируются, а для организации эффективная работа в данной области является залогом оперативности и эффективности принятия управленческих решений, что важно в виду высоко рискового характера инновационной деятельности.

Наиболее существенным элементом системы информационного обеспечения управления инновационной деятельности, на наш взгляд, является отчетность. В области инноваций регламентированная отчетность представляет собой исключительно статистические и ведомственные формы, необходимые для формирования макроэкономических показателей. Для внутренних потребностей управления каждой организации необходимо разработать индивидуальную систему форм внутренней отчетности, отражающих все показатели, необходимые для принятия эффективных управленческих решений.

В организациях потребительской кооперации на сегодня система информационного обеспечения инновационной деятельности не формализована. По-нашему мнению для повышения качества информационного обеспечения необходимо реализовать следующие мероприятия:

1. Доработка форм первичных документов, используемых в области инновационной деятельности, путем добавления необходимых реквизитов (например, № инновационного проекта, код расхода, связанного с инновационной деятельностью и так далее).

2. Доработка правил документооборота в области инновационной деятельности: добавление используемых форм документов в график документооборота, подробное описание документационного процесса с указанием способов, сроков их обработки и хранения, указания ответственных лиц за каждый технологический этап.

3. Разработка форм внутренней отчетности по каждому виду осуществляемых инновационных проектов и сводных форм по деятельности в целом с учетом увязки используемых показателей с системами анализа и планирования инновационных показателей.

4. Корректировка существующих внутренних стандартов информационного обеспечения. В первую очередь требуется разработать единую типовую учетную политику, положение о первичных документах, график документооборота и положение о внутренних формах отчетности, отражающих особенности информационного обеспечения инновационной деятельности и учитывающих предложенные выше мероприятия. В виду существующей централизованной системы управления во главе с Центросоюзом РФ предполагается целесообразным внедрение именно типовых документов с учетом региональной специфики деятельности.

Следующим, не менее важным элементом системы является оценка (мониторинг) полученных информационных показателей. Условно все оцениваемые показатели можно разделить на основные и дополнительные.

Основные показатели связаны с оценкой только конкретных инновационных проектов. Условно их можно разделить на количественные (количество внедренных проектов всего и по видам, полученные и затраченные ресурсы и так далее) и качественные (окупаемость проектов, степень достижения поставленных целей и так далее).

Вспомогательные показатели предполагают оценку степени влияния достигнутых результатов инновационной деятельности на наиболее существенные показатели организации (рентабельность, охват рынка, финансовая устойчивость, платежеспособность и так далее).

В организациях потребительской кооперации система мониторинга инновационной деятельности не выделена как отдельный модуль управленческого анализа, взаимосвязь основных показателей и реализуемых инновационных проектов не оценивается, что, на наш взгляд, требует корректировки.

Финальным элементом управления инновационной деятельности является планирование. Несмотря на то, что план считается традиционной основой административно-командной системы, в условиях рыночной экономики он не менее важен. Особенно учитывая высоко рисковый характер инновационной деятельности. Процесс планирования традиционно предполагает работу с системой анализируемых показателей (которые были рассмотрены ранее) в двух перспективах: текущей (тактической) и стратегической.

Взаимосвязь элементов анализа и планирования в рамках системы управления инновационной деятельностью показана на рисунке 3.

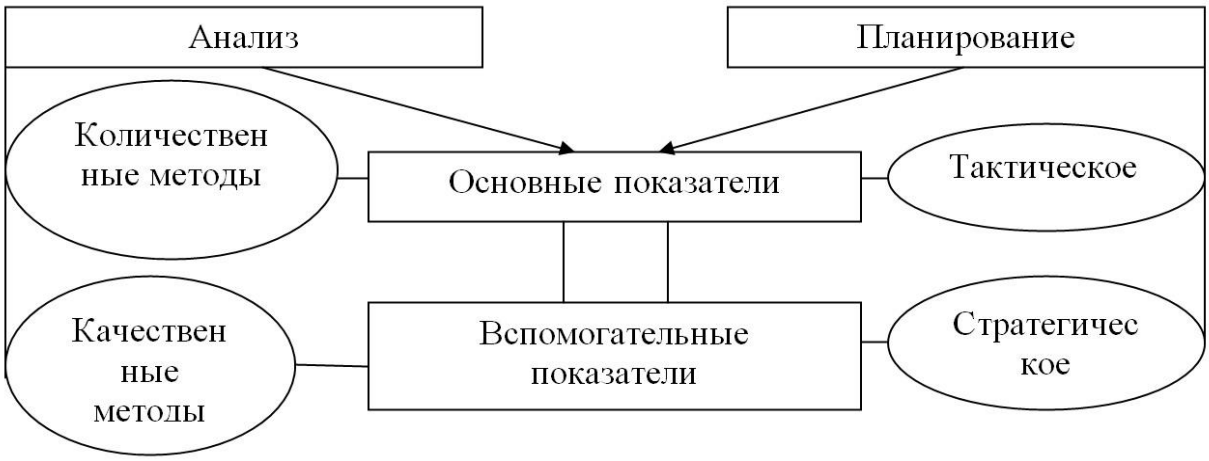

Рисунок 3. Взаимосвязь элементов анализа и планирования в рамках системы управления инновационной деятельностью

В организациях потребительской кооперации система планирования охватывает совокупность традиционных количественных показателей (выручка, себестоимость, прибыль и так далее), оцениваемых за период до трех лет. На наш взгляд, этот элемент системы управления также требует модернизации за счет внедрения двух контуров планирования: тактического и стратегического с использованием системы показателей, используемых на этапе анализа, и применением системы бюджетирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что построение системы управления инновационной деятельностью в значительной степени является основой ее эффективности, что обусловлено высоко рисковым характером подобной деятельности и значительным влиянием на нее факторов внешней и внутренней среды. Организации же потребительской кооперации сегодня не выделяют в качестве объекта управления инновационную деятельность и не формализуют процесс управления ею. Представляется необходимой модернизация трех элементов управления: подготовка информации, анализ и планирование. Внедрение предложенных выше рекомендаций позволит выстроить отдельный стандартизированный процесс управления инновационной деятельностью, что может существенно повысить оперативность и качество принимаемых управленческих решений.

Список литературы:

1. Закон РФ от 19.06.1992 N 3085-1 (ред. от 02.07.2013) "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации"// Сайт (с) ООО «НПП «Гарант-Сервис», 2019. – Режим доступа: (http: //www.garant.ru/hotlaw). – Проверено 10.09.2019.
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете""// Сайт (с) ООО «НПП «Гарант-Сервис», 2019. – Режим доступа: (http: //www.garant.ru/hotlaw). – Проверено 10.09.2019.
3. Горбунова О.Н., Бабенко Е.И. Системный подход к управлению инновационной деятельностью / О.Н. Горбунова, Е.И. Бабенко // Вестник ТГУ. - № (59). – 2008. - С. 76-81.
4. Еленевская Е.А., Миронова О.А. Экономический анализ в потребительской кооперации. Теория, практика, перспективы / [Е.А. Еленевская]. Московский университет потребительской кооперации, Чебоксарский кооперативный институт. Чебоксары, 2001. – 342 с.
5. Загороднова Е.П. Анализ международного опыта применения основных видов систем управления инновационной деятельностью / Е.П. Загороднова // Журнал «ARS ADMINISTRANDI». - № 2. – 2012. – С.35-46.
6. Лезина О.А., Эмексузян А.Р. Механизм управления инновациями промышленных предприятий / О.А. Лезина, А.Р. Эмексузян // Символ науки. - №8. – 2015. - С. 102-105.
7. Плахин А.Е. Методические подходы к внедрению систем управления инновациями в процессах развития промышленных кластеров / А.Е. Плахин // Baikal Research Journal. – Т. 8. - № 1. - 2017. – С. 13.
8. https://ircoop.ru (Сайт Института развития кооперации).
9. https://www.mondragon-corporation.com (Сайт Мондрагонской кооперативной корпорации)
10. https://rus.coop (Сайт Центросоюза РФ).

Челюканов Алексей Валерьевич,
заместитель коммерческого директора,
начальник коммерческого управления НПП «Салют»
Россия, г. Москва
E-mail: tovius2007@rambler.ru

СТРАТЕГИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ НАУКОЕМКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КОРПОРАЦИИ ОПК РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сегодня локомотивом экономического развития стали наукоемкие и высокие технологии, которые отличаются высокой инвестиционной привлекательностью, высоким уровнем инвестиционного риска, использованием передовых научных достижений и разработок, высоким потенциалом роста и значительной прибыльностью. Как показывает международный опыт, развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики можно рассматривать как результат естественной эволюции научно-технического прогресса в мировом масштабе. В настоящей статье рассмотрены подходы к определению основных составляющих стратегии диверсификации экономики наукоемкой промышленности российских корпораций ОПК с учетом современных тенденций в мировой экономике и научно-технического прогресса.

Ключевые слова: диверсификация, научно-технический прогресс, корпорация, наукоемкая промышленность, конкуренция, инновации.

Введение

Вместе с тем, российская экономика существенно отстает от многих передовых стран в части внедрения научных достижений в производство, что негативно сказывается на получении высокой добавленной стоимости. Сегодня на экономику России продолжают действовать санкции со стороны зарубежных стран, которые не только становятся важной предпосылкой для диверсификации отечественного производства в целях обеспечения стабильности экономики страны, но и нередко предоставляют возможности для развития импортозамещения внутри страны, а в перспективе – к возврату ранее утраченных позиций во многих наукоемких отраслях промышленности.

Диверсификация наукоемкого производства осуществляется путем развития видов производств и услуг, которые не связаны друг с другом, а также расширением номенклатуры и ассортимента производимой продукции (выполняемых работ или оказанных услуг) в области одного предприятия, организации, фирмы и т.п. Сложность процесса диверсификации наукоемкой промышленности российских корпораций состоит в необходимости повышения деловой активности корпорации с целью сохранения и расширения основного бизнеса, а также в освоении новых видов продукции, создании новых производств и оказании различных услуг.

Исследовательская часть

Анализ экономической литературы показал, что существуют различные причины для диверсификации деятельности организаций, компаний, корпораций. Наиболее распространённой причиной является необходимость адаптации к перманентной изменчивости внешней среды через расширение ассортимента и/ или номенклатуры выпускаемой продукции, расширение сфер применения капитала. При этом необходимо принимать во внимание то обстоятельство, что диверсификация деятельности зависит не только от внешних факторов, но от внутренних, таких как финансовое состояние и возможности компании, а также степени привлекательности отрасли для определенного предприятия как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Нередко диверсификация служит средством выхода компании из кризисного состояния и обеспечения дальнейших перспектив развития.

Для достижения оптимального ожидаемого результата процесс диверсификации деятельности субъектов хозяйствования должен происходить в соответствии со следующими принципами:

1) определение цели процесса диверсификации, которая не вступает в противоречие с глобальной целью предприятия;

2) необходимость, прежде всего, защищать уже полученный и сформированный капитал, а лишь затем разрабатывать пути его увеличения и развития;

3) учет межэлементных связей системы, их особенностей и взаимодействия;

4) согласование направления диверсификации с потребностями рынка;

5) целесообразность технологической совместимости и преемственности;

6) максимальное использование имеющихся трудовых ресурсов на производстве.

Стратегия диверсификации осуществима при наличии существенных ресурсов на предприятии и готовности его руководства к рискам, так как большая опасность диверсификации - распыление сил, риск, связанный с альтернативными решениями. Предприятию, имеющему большие ресурсы, но не желающему рисковать, необходимо использовать стратегию развития продукта, при недостаточных ресурсах - стратегию развития рынка.

Необходимо учитывать, что диверсификация приносит положительные результаты только при её успешном завершении. Прежде всего, руководству компании важно решить вопрос о целесообразности проведения диверсификации и о ее характере. Для проведения диверсификации компания должна быть достаточно подготовленной: должна быть подготовлена необходимая документация (бизнес-планы, графики выполнения работ, разрешения); подготовлен персонал (в соответствии с необходимыми компетенциями); подготовлены финансовые и другие ресурсы.

В результате анализа научной литературы можно сделать вывод, что на сегодня не существуют четких критериев для определения, насколько компания готова к проведению диверсификации. Непосредственная выгода, полученная компанией от проведения диверсификации, является рыночным преимуществом. Также появляются выгоды второго порядка, являющиеся производными от преимуществ диверсификации.

Если все выше перечисленные преимущества «превратить» в мотивы, то в результате получиться матрица конкурентных стратегий (табл. 1).

Таблица 1. Матрица конкурентных стратегий диверсификации

Базовые конкурентные стратегии диверсификации	Подвиды диверсификации				
	Связанная	Несвязанная	Сбытовая	Потребительская	Региональная
1.Повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции	+	+		+	+
2. Вывод на рынок новых видов продукции	+	+			
3. Расширение масштабов деятельности за счет включения новых видов	+	+			+
4. Выход на новые рынки	+	+	+	+	+

В целом, можно отметить, что в процессе поиска приемлемых вариантов для диверсификации предприятие может остановить свой выбор на родственной или совершенно новой области деятельности.

Выбор сферы экономической деятельности предприятия в условиях диверсификации необходимо начинать с этапов, из которых состоит процесс выбора направления диверсификации, которые изображены на рисунке 1.

Для того, чтобы выполнить все этапы, сначала необходимо кратко описать их характеристику и значение.

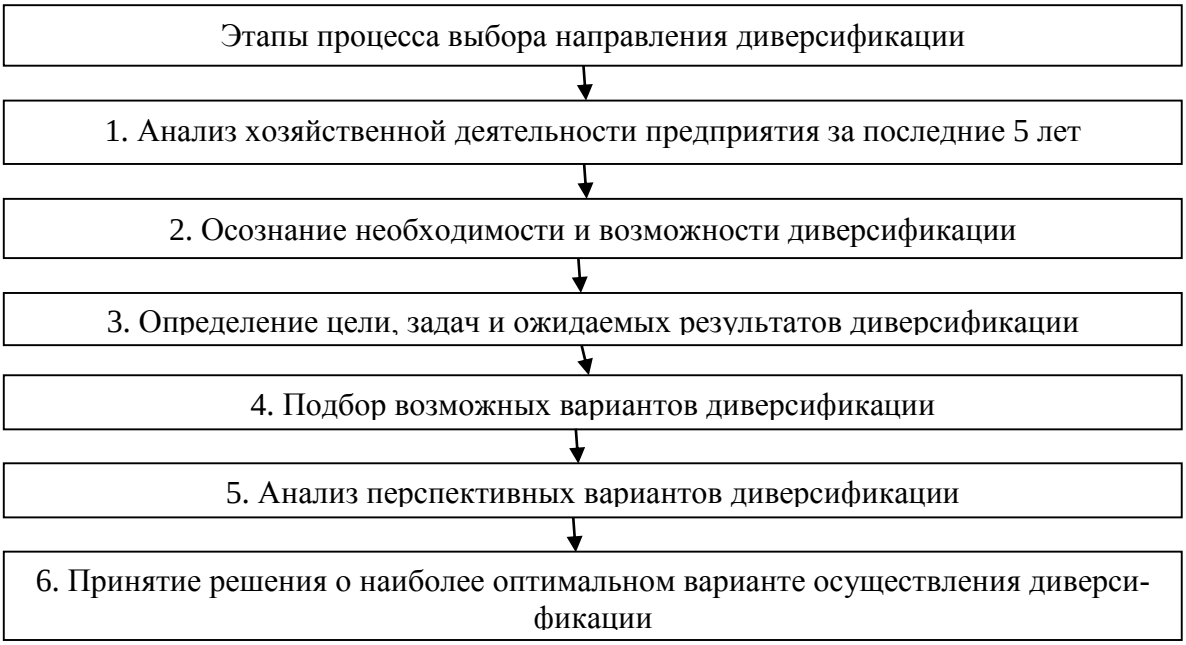

Рисунок 1. Этапы процесса выбора направления диверсификации [15]

Сущность анализа в условиях диверсификации деятельности заключается в исследовании существующего положения и изменений в ресурсах, процессах и результатах деятельности субъектов хозяйствования с целью получения информации для обоснования и принятия управленческих решений о необходимости диверсификации, выбора вариантов ее проектов, возможности их внедрения и достижения целей реализации этих проектов.

На рисунке 2 представлены основные виды преимуществ использования диверсификации в неродственных отраслях.

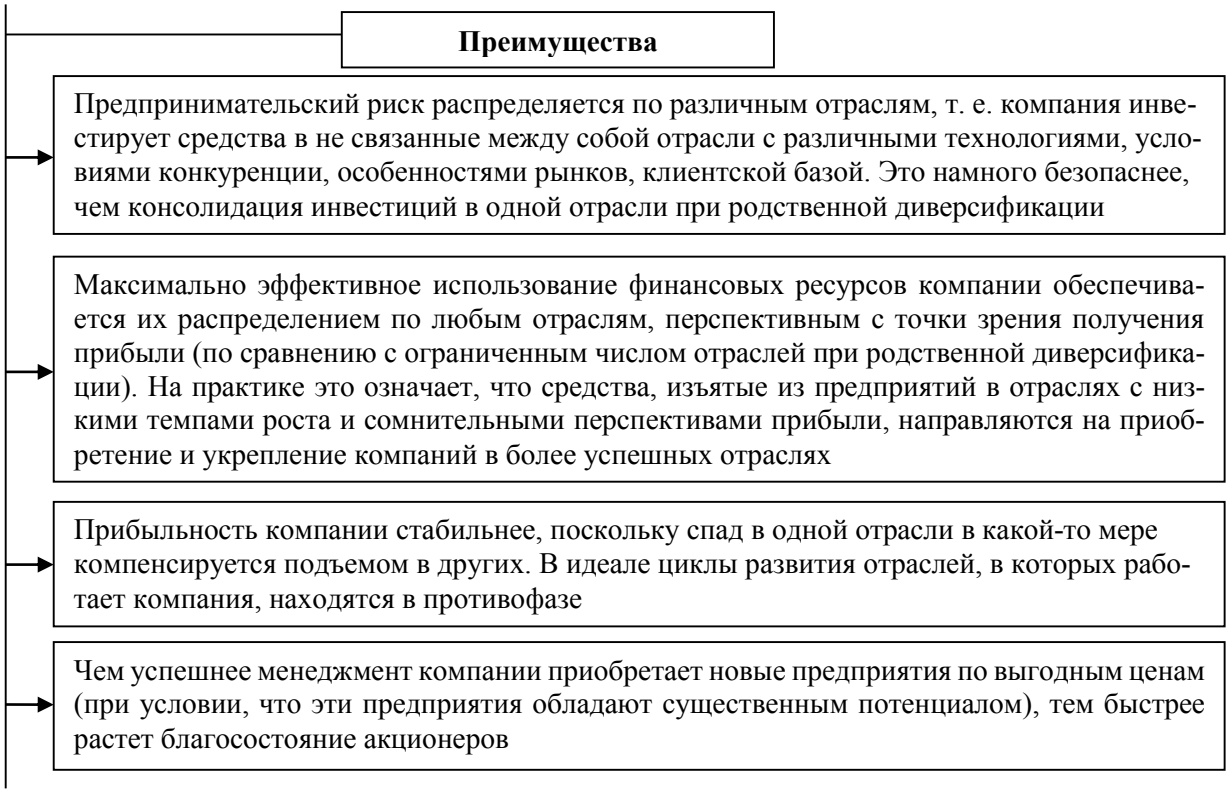

Рисунок 2. Основные виды преимуществ использования диверсификации в неродственных отраслях

Преимущества использования диверсификации дает возможность фирме достигать цели, недоступные фирмам, выпускающим однородную продукцию [7].

Осуществление диверсификации производства требует решения важных научных задач - исследование и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка и тенденций изменения бизнес-среды, разработка эффективных стратегий инновационного развития, оценки потенциала (технического, ресурсного, интеллектуального) диверсификации, установления уровня риска в условиях частичной информационной определенности, разработка действенных инструментов диверсификации и тому подобное.

В целом, основные положения теории диверсификации кратко можно сформулировать так:

1. Диверсификация является инновационным процессом, направленным на достижение общих, стратегических и тактических целей развития предприятия путем реализации выбранных стратегий (активных, пассивных, адаптивных, упреждающих).

2. Диверсификация является обратным процессом специализации, осуществление которого сопровождается внешними и внутренними изменениями. Стратегии диверсификации могут включать: упорядочение (расширение, сужение) видов экономической деятельности предприятий, оптимизация (обновление, расширение, изъятие) номенклатуры и ассортимента продукции, совершенствование операционной деятельности (обновление техники, использование новых видов материальных и энергетических ресурсов и т.п.), внедрение новых высокоэффективных технологий, организационные преобразования, изменение рынков сбыта, совершенствование системы менеджмента и т. д.

3. Диверсификация обеспечивает устойчивые значения параметров социального и экономического развития предприятий в условиях повышенной изменчивости внешней среды, частичной или полной информационной неопределенности за счет снижения рисков их производственно-хозяйственной деятельности и повышения конкурентоспособности.

4. Диверсификация происходит в условиях ограниченности ресурсного обеспечения, требует привлечения необходимых инвестиций, а ее уровень определяется потенциалом развития предприятия.

5. Проекты, портфели и программы служат инструментами развития предприятий, основу которых составляют соответствующие модели, опирающиеся на адекватное организационное, информационное, ресурсное и программное обеспечение

Прежде чем рассматривать стратегию диверсификации наукоемкой корпорации в России, оценим текущее состояние развития наукоемких отраслей промышленности на сегодняшний день и в динамике за несколько последних лет. Одним из общих показателей для такой оценки служит доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП, значения, которой представлены в таблице 2.

Таблица 2. Доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП России в 2011-2017 гг. [16]

Год	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Доля, %	19,7	20,3	21,1	21,8	21,3	21,6	21,7
Годовой прирост, п.п.	-	0,6	0,8	0,7	-0,5	0,3	0,1

Графически представим динамику доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП России на рисунке 3.

Необходимо отметить, что с 2011 по 2014 доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП увеличивалась. За данный период рост показателя составил 2,1 процентных пункта (0,6 +0,8+ 0,7). Однако, в 2015 году, эта доля уменьшилась в результате разрыва хозяйственных связей с промышленными предприятиями Украины, колебаний курсов валют и цен на нефть, а также санкций со стороны западных стран.

За последние три года российским корпорациям приходится адаптироваться к усилению давления на российские компании на мировых рынках, внедрять меры антикризисного управления. Хотя после существенного спада в 2015 году, доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП России продолжает увеличиваться, она еще не достигла уровня 2014 года.

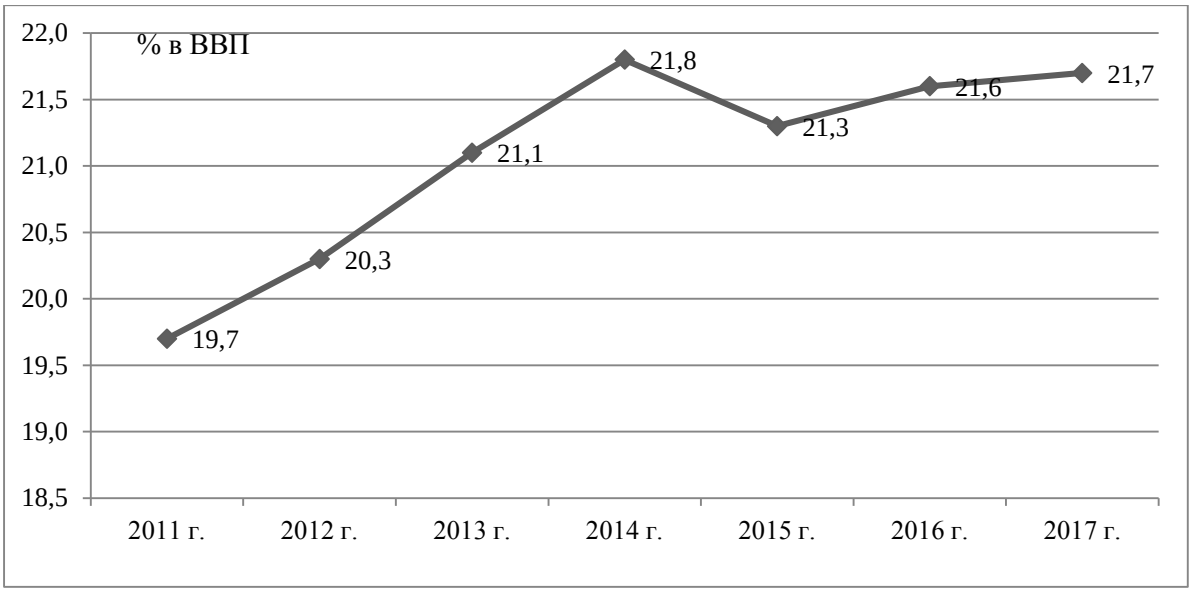

Рисунок 3. Динамика доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП России [16]

При разработке стратегии диверсификации наукоемкой промышленности в нашей стране важно учитывать, что во многих технологических отраслях Российская Федерация значительно отстает от стран-лидеров. Причиной этого отставания является не только сильная зависимость экономики от добывающих отраслей, но и изменение политического курса страны в 1990-е годы, в результате чего Россию захлестнул импорт, и многие отечественные товары были вытеснены импортными искусственно и несправедливо, несмотря на наличие высоких компетенций и возможностей для отечественного производства.

Российская экономика по уровню своего развития существенно уступает странам Западной Европы, США, некоторым другим государствам. Значительная зависимость российской экономики от сырьевых ресурсов приводит к недостаточному инвестированию в области инновационных разработок, способных существенно снизить этот разрыв. Для сокращения разрыва со странами Запада в производстве наукоемкой продукции важно не только эффективно использовать достижения мирового научно-технического прогресса, но и обеспечить условия для скорейшего внедрения отечественных инноваций [8].

Сегодня среди наукоемких отраслей промышленности важно выделить оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России. В начале 90-х годов, вследствие распада СССР ОПК России оказался в глубоком кризисе: были разрушены связи между предприятиями, которые оказались в разных государствах, финансирование было недостаточным, концепция по развитию ОПК отсутствовала. И сегодня, несмотря на изменения в военной политике государства, предпринимаемых государством мер по стимулированию развития предприятий ОПК – не достаточно. Многие находятся в кризисном состоянии и диверсификация производства для них является единственной возможностью для выживания в условиях неминуемого сокращения объемов гособоронзаказа.

Оборонная промышленность России сегодня представлена около 1300 предприятиями. Около 2 миллионов человек заняты в организациях ОПК, в том числе более 1,3 миллиона человек занято в оборонных отраслях промышленности.

Среди предприятий ОПК в первую очередь в поддержке нуждаются те, которые уже сейчас или в ближайшем будущем могут быть конкурентоспособными на мировом рынке. Именно им нужна стратегия диверсификации.

Так, в России достаточное развитие получили радиоэлектроника, ракетно-космическая, танковая, судостроительная и некоторые другие отрасли промышленности.

Особенностью российской экономики является то, что оборонно-промышленные комплексы настроены на высокотехнологичное производство, имеют высококвалифицированную рабочую силу, которая имеет достаточно высокое качество общего и специального образования и уровень развития науки.

Еще одна особенность ОПК - разветвленная сеть закрытых городов, а также градообразующих предприятий и научно-производственных центров. Такие мощные центры есть практически во всех крупных городах.

Сейчас в России с использованием, реформированием и развитием оборонной промышленности сложилась сложная ситуация. Предприятия оборонной промышленности не полностью используют свои производственные мощности или совсем не работают, поскольку нет заказов.

Особенностью российского оборонного комплекса является то, что большинство предприятий данной сферы изначально создавались исключительно под военные задачи. Однако в современных условиях хозяйствования, чтобы оборонная промышленность стала локомотивом экономического роста, она должна измениться, адаптироваться к гражданским нуждам. При этом перспектив в данной области, так и примеров достаточно много. Для примера можно рассмотреть концерн «Калашников», который уже внедрил стратегию диверсификации производства и на сегодняшний момент разрабатывает и производит не только стрелковое оружие как военного, так и гражданского назначения, но и летающие машины, антидроны, беспилотники, катера и тяжелые мотоциклы, большая часть из них обладает экспортным потенциалом. Сегодня концерн является флагманом ОПК России.

Согласно исследованию Агентства по технологическому развитию, многие руководители организаций ОПК сегодня не знают, как и в каком направлении можно диверсифицировать свое производств В помощь таким руководителям, не имеющим опыта работы по гражданским направлениям, создана организация НПО "Конверсия", задача которой заключается в поиске направлений и возможностей для диверсификации деятельности предприятий ОПК.

Пути решения проблемы

Рассмотрим основные перспективные направления для диверсификации производства наукоемкой продукции российской военной корпорации. Одним из основных направлений может стать робототехника, производство промышленных роботов, беспилотников.

Другим перспективным направлением является станкостроение.

Еще одним перспективным направлением для диверсификации производства наукоемкой продукции российской корпорацией является производство 3D-принтеров.

Таким образом, для дальнейшего развития как предприятий ОПК, так и наукоемкой промышленности России в целом, после утверждения целевых установок относительно будущего ОПК в России можно определить следующие способы реализации стратегии диверсификации экономики наукоемкой промышленности России:

1. Реструктуризация и реорганизация компаний оборонной промышленности.

2. Определение диверсификации товарной номенклатуры военного и гражданского назначения.

3. Определение способов технологического, инвестиционного и инновационного развития.

Реструктуризация и реорганизация компаний оборонной промышленности являются очень сложными и для отдельного предприятия (компании), и определенного их количества. Поэтому важным вопросом является обоснование методических подходов, разработка ряда методик реструктуризации компаний. Реструктуризация и реорганизация компаний оборонной промышленности исходя из опыта других государств требует не только политических решений, но и больших средств, экономических расчетов и т.д. (так, в США реструктуризация и реорганизация компаний оборонной промышленности продолжалась в 80-90-х годах XX в. в течение 12 лет).

Во время реструктуризации и реорганизации компаний оборонной промышленности должен быть решен вопрос диверсификации товарной номенклатуры военного и гражданского назначения. Важно сформировать стратегии и программы даже для целых отраслей промышленности с согласованием оборонных и гражданских составляющих, бизнес-планов, определить принципы объединения, товарные номенклатуры, рынки сбыта продукции и тому подобное.

Во время реструктуризации и реорганизации компаний оборонной промышленности должен быть решен вопрос определения способов технологического, инвестиционного и инновационного развития. С точки зрения производства конечной продукции важно определить, какие технологические операции компания будет выполнять самостоятельно, а какие передавать другим компаниям (т.е. какие системы, блоки узлы и т.д. передавать в другие компании).

То есть для решения вопросов диверсификации, реструктуризации и реорганизации компаний оборонной промышленности необходимо поставить вопрос о создании не только межведомственных комиссий, но и подключении научно-исследовательских учреждений и министерств для решения этих проблем. При этом та-

кая работа должна выполняться именно по каждому предприятию, поскольку нет одинаковых предприятий.

Заключение

Конкурентными преимуществами России в сфере развития наукоемкой промышленности должны стать: человеческий капитал (как ключевой фактор инновационного развития), интеллектуальный капитал (результаты фундаментальных исследований и научных разработок) и финансовый капитал, который должен эффективно использоваться при создании инноваций и новейших технологий.

Перспективными направлениями диверсификации наукоемкой промышленности в России выступают:

- производство роботов и робототехники, в том числе промышленных роботов и роботов-симуляторов;
- производство беспилотного транспорта, самолетов-беспилотников.
- производство станков и развитие станкостроения;
- создание 3D – принтеров и продукции, созданной основе данной технологии.

Для реализации стратегии диверсификации наукоемкой промышленности в России необходимо:

- реорганизовать и реструктуризировать предприятия ОПК;
- определить товарную номенклатуру предприятия ОПК;
- определить способы развития предприятия ОПК.

При построении стратегии диверсификации наукоемкой промышленности корпорации следует учитывать, что значительные отличия российских рыночных и экономических реалий от реалий зарубежных стран не позволяют напрямую копировать иностранный опыт развития наукоемких отраслей и промышленности. Сегодня стратегически важно развиваться экспортоориентированные и импортозамещающие производства в разрезе высокотехнологичных и наукоемких отраслей. В России необходим новый технологический уклад для недопущения отставания страны в наиболее перспективных направлениях научно-технического развития.

Список литературы:

1. Аронов А.М. Диверсификация производства: теория и стратегия развития / А.М. Аронов, А.Н. Петров. – СПб.: Питер, 2010. – 128 с.
2. Бойко И.В. Основы инновационного развития и новой экономики. / И.В Бойко - СПб.: Университет ИТМО, 2015. — 120 с.
3. Долгова М.В. Рынки наукоемких и высокотехнологичных отраслей: российкий и международный опыт // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-4. – С. 909-913. URL: http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34693 (дата обращения: 07.08.2018).
4. Инновационная политика: учебник для бакалавриата и магистратуры / под ред. Л. П. Гончаренко. — М. : Издательство Юрайт, 2015. – 502 с.
5. Кунц Р. Стратегия диверсификации и успех предприятия / Р. Кунц // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 5. – С. 49-53.
6. Лузгина О.А. Диверсификация производства: целесообразность и проблемы / О.А. Лузгина. – Пенза: ПГУ, 2015. – 83 с.
7. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / Под ред. проф. В.А. Алексунина. – М.: Инфра-М, 2017. – 502 с.
8. Маркетинг: учебник для вузов / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2012. – 737 с.
9. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2010. – 288 с.
10. Немченко Г.Д. Диверсификация производства: цели и направления деятельности / Г.Д. Немченко // Проблемы теории и практики управления – 2012. - № 5. – С. 13-21.
11. Петров А.Н. Диверсификация производства: теория и стратегия развития / А.Н. Петров. – СПб.: Питер, 2013. – 145 с.
12. Романова А.И. Диверсификация как эффективное направление организационно-управленческой деятельности предприятий / А.И. Романов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 7. – С. 43-47.
13. Сафаралиева Д.Г. Институциональные аспекты управления инновационной деятельностью промышленных предприятий / Д.Г.Сафаралиева, М.Г.Кузьмина, О.А.Лузгина // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2016. – № 10. – С. 209-214.
14. Страхов П.В. Виды диверсификации производства / П.В. Страхов // Финансы и предприятие. – 2015. – № 12. – С. 131-134.
15. Тупицын А.Л. Диверсификация предприятия / А.Л. Тупицын. – Новосибирск, НАЭиП, 2016. – 163 с.
16. Данные Федеральной службы статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/
17. Перспективные направления в России [Электронный ресурс]. Режим доступа https://ruxpert.ru

ЭКОНОМИКА. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Беляков Геннадий Павлович,
доктор экономических наук, профессор,
профессор Сибирского государственного университета науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева.
Россия, г. Красноярск
E-mail: gpbelyakov@mail.ru

Гретченко Анатолий Иванович,
доктор экономических наук, профессор,
профессор Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова.
Россия, г. Москва
E-mail: gai51@list.ru

Рыжая Анна Андреевна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент Сибирского государственного университета науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева.
Россия, г. Красноярск
E-mail: ryzhaya@sibsau.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке
РФФИ в рамках научного проекта №19-010-00355

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ ЧАСТНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ

Опыт передовых зарубежных стран показывает, что эффективные меры государственной поддержки позволяют повысить инновационную активность и обеспечить высокий уровень инновационного развития страны. В статье рассмотрены экономические механизмы стимулирования исследовательской активности с позиции зарубежного опыта и российских особенностей. Выделены методы налогового стимулирования исследовательской активности в частном секторе отдельных стран.

Ключевые слова: научно-технологическое развитие, экономические механизмы стимулирования исследовательской активности, механизмы налогового стимулирования исследовательской активности частных компаний.

Введение

В настоящее время в условиях усиления влияния технологических изменений на социально-экономическое развитие, нарастающей глобальной конкуренции за технологическое лидерство управление научно-технологическим развитием становится одной из важнейших функций государства в ведущих индустриальных странах. Для достижения лидирующих позиций в этих странах создается специальная система органов государственного управления, разрабатывается государственная научно-техническая политика, определяются приоритетные направления научно-технологического развития, осуществляются меры государственной поддержки в сфере науки, технологий и новаций, создаются механизмы для стимулирования инновационной активности. В 2019 году, по данным агентства Bloomberg [1], лидирующими странами по уровню инновационной активности стали Южная Корея, Германия, Финляндия (табл. 1). Необходимо отметить, что в сравнении с 2018 годом значительно улучшили позиции в рейтинге такие страны, как Германия, Финляндия, Израиль, США, Китай.

Таблица 1. Рейтинг стран мира по уровню инновационной активности в 2019 году

Ранг		Страна	Общее значение	Ранг		Страна	Общее значение
2019	2018			2019	2018		
1	1	Южная Корея	87,38	16	19	Китай	78,35
2	4	Германия	87,30	17	15	Норвегия	77,79
3	7	Финляндия	85,57	18	17	Великобритания	75,87
4	5	Швейцария	85,49	19	18	Австралия	75,38
5	10	Израиль	84,78	20	22	Канада	73,65
6	3	Сингапур	84,49	21	20	Италия	72,85
7	2	Швеция	84,15	22	21	Польша	69,10
8	11	США	83,21	23	24	Исландия	68,41
9	6	Япония	81,96	24	23	Новая Зеландия	68,12
10	9	Франция	81,67	25	28	Чехия	68,09
11	8	Дания	81,66	26	26	Малайзия	67,61
12	12	Австрия	80,98	27	25	Россия	66,81
13	14	Бельгия	80,43	28	32	Люксембург	66,37
14	13	Ирландия	80,08	29	35	Румыния	64,78
15	16	Нидерланды	79,54	30	29	Испания	64,52

Экономические механизмы стимулирования исследовательской активности частных промышленных компаний

Значительное внимание правительства лидирующих стран уделяют развитию экономических механизмов стимулирования исследовательской активности в частном секторе [3, 6, 7]. Большинство из них используют для этих целей следующие универсальные экономические механизмы:

– освобождение от таможенных пошлин на импортируемое научное оборудование;

– ускоренную амортизацию научного оборудования;

– оказание услуг государственных центров коллективного пользования или передача государственного имущества во временное пользование (на платной или безвозмездной основе) компаниям частного сектора для проведения исследований и разработок;

– привлечение частных компаний к проведению совместных исследований с государственными научными организациями на условиях долевого финансирования;

– предоставление кредитов на льготных условиях для проведения совместных исследований университетов и частных компаний;

– предоставление субсидий или грантов на проведение исследований компаниями частного сектора.

Наиболее разнообразными и широко применяемыми являются механизмы налогового стимулирования исследовательской активности частных компаний, которые выступают как механизмы косвенного финансирования исследований и разработок. Среди основных видов налогового стимулирования исследовательской активности компаний частного сектора можно выделить:

- налоговые скидки;
- налоговый кредит;
- перенос затрат на НИОКР на расходы будущих периодов.

Налоговые скидки предполагают уменьшение налогооблагаемой базы при начислении налогов. Различают налоговые скидки на текущие затраты на НИОКР и налоговые скидки на капитальные затраты на НИОКР.

Наиболее распространенным подходом является списание текущих некапитальных затрат на НИОКР при расчете налогооблагаемой базы. При этом в разных странах различаются как размеры ставок, так и режимы налоговых скидок. Налоговые скидки могут начисляться на общий объем затрат на НИОКР (скидка на общий объем) или на сумму, на которую возросли затраты на НИОКР в текущем году относительно базового периода (инкрементальная скидка). Существуют и комбинированные схемы, включающих оба названных элемента.

В ряде стран предоставляются особые налоговые льготы (экстраконцессии), позволяющие вычитать из налогооблагаемой базы более 100 % средств, израсходованных на НИОКР. В Австралии, например, допускается вычитать из базы налога на прибыль 125 % от суммы произведенных в течение года текущих затрат на НИОКР, а в Сингапуре эта льгота доходит до 200 %. Кроме того, в некоторых странах налоговые льготы

действуют лишь в отношении компаний, проводящих исследования и разработки собственными силами. В последнее время все в большем числе стран эта льгота распространяется на компании, привлекающие к проведению исследований и разработок внешних подрядчиков.

Наиболее строгий режим налоговых скидок действует в Великобритании. В состав затрат на проведение НИОКР для налоговой скидки разрешается включать лишь оплату труда и расход материальных оборотных средств, а также затраты на электроэнергию и водоснабжение. Не могут быть включены в состав затрат, уменьшающих налогооблагаемую базу, расходы на НИОКР, выполняемые внешними подрядчиками [7, с. 43].

Налоговые скидки на текущие затраты на НИОКР действуют практически во всех развитых странах. Налоговые же скидки на капитальные затраты на НИОКР предоставляются только в отдельных странах. Так, в Австралии, Канаде, Дании, Финляндии, Испании и Великобритании применяются налоговые скидки, соответствующие затратам на закупку машин и оборудования для НИОКР, а в Дании, Ирландии и Великобритании также включаются затраты по строительству зданий для лабораторий и проведения НИОКР, разрешая полное списание капитальных затрат в том году, когда они были произведены.

С 1980-х годов развитые страны начали использовать новый вид налоговых льгот – налоговый кредит на НИОКР. Налоговый кредит для компаний, выполняющих исследования и разработки, представляет собой налоговую льготу, позволяющую в течение определенного срока и в определенных пределах снижать налогооблагаемую базу на сумму расходов на исследования и разработки с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Различают две схемы начисления налогового кредита: объемный (регулярный) и инкрементальный налоговые кредиты [3, с. 16-17]. Объемный (регулярный) налоговый кредит начисляется на общий объем затрат на НИОКР, которые компания понесла в текущем году. Инкрементальный налоговый кредит начисляется на сумму, на которую возросли расходы компании на НИОКР в текущем году по сравнению с базовым периодом. В одних странах, например, в Канаде и Нидерландах применяют регулярный кредит: налоговая льгота растет пропорционально общему объему затрат на НИОКР. В США, Японии и Франции налоговая льгота растет пропорционально увеличению затрат на НИОКР, по сравнению с расходами в предыдущий установленный период времени (инкрементальный кредит). В Японии применяют одновременно регулярный и инкрементальный налоговые кредиты.

Правительства развитых стран постоянно оценивают эффективность налоговых кредитов, уточняя (зачастую ужесточая) нормативные ограничения на НИОКР, удовлетворяющие критериям на получение налогового кредита.

В некоторых развитых странах предусмотрен возможный перенос налоговых льгот на будущий период (от года до 10 лет). Этот вид налоговых льгот предназначен для разрешения проблем, возникающих у предприятий, расходующих средства на проведение НИОКР и приобретение необходимого для этого оборудования, но не получающих пока прибыли, достаточной для использования «причитающихся» им налоговых льгот в полном объеме. Законодательство ряда стран предусматривает в подобных ситуациях возможность переноса права использования налоговых льгот на будущее (с горизонтом до 10 лет в зависимости от характеристик осуществляемых инвестиций) [4, с. 83].

В последнее время появилась практика дифференцированного подхода к налоговому стимулированию затрат на проведение исследований и разработок в зависимости от вида исследований. Так, в США стали выделять базовые исследования и квалифицированные исследования [3, с. 78-79]. Под базовыми исследованиями понимаются исследования с целью получения научных знаний, без каких-либо конкретных практических планов их применения. В понятие «квалифицированные НИОКР» входят исследования и разработки научно-технологического характера для создания нового или улучшенного продукта, технологии его производства, а также повышения надежности и качества продукта. Введение данного понятия обусловлено необходимостью «отсечь» фирмы, которые проводят обычные исследования, не затрагивающие инновационную сферу, а также имеющие недостаточный объем этих исследований.

В законодательстве США предусмотрены критерии отнесения исследований к квалифицированным:

- квалифицированные затраты должны быть отделены от других расходов на НИОКР;
- исследования осуществляются для получения только научно-технологической информации;
- полученная научно-технологическая информация используется для новых или улучшения существующих структур данной фирмы;

- деятельность, относящаяся к исследованиям, должна представлять собой элементы эксперимента.

Не могут быть отнесены к квалифицированным исследованиям следующие:

- любое научное исследование после начала коммерческого производства соответствующего продукта на основе полученной технологии;

- любое исследование, относящееся к адаптации существующих продуктов, производимых фирмой, исходя из потребностей или заказа какого-либо клиента фирмы;

- любое исследование, относящееся к воспроизводству существующего продукта на основе его физической проверки, использования планов, чертежей, детальных спецификаций, или информации, относящихся к этому бизнес-продукту;

- обзор эффективности, относящийся к функциям или технике менеджмента, а также маркетинговые исследования, тестирование или разработки, включающие рекламу и продвижение продукции на рынок, традиционное тестирование или инспекция контроля качества;

- любое исследование, связанное с компьютерными программами для потребностей фирмы, за исключением случаев, когда эти программы используются для квалифицированных исследований и производственных процессов;

- любое исследование, проведенное за пределами США;

- любые исследования в области социальных наук, искусства, гуманитарных наук;

- любые исследования, финансируемые за счет грантов и контрактов или подобным образом.

Аналогичная практика существует и в ряде других стран.

Проведенный в работе [2, 3, 8, 9, 10] анализ механизмов косвенного финансирования инновационной деятельности в странах ОЭСР позволяет выделить некоторые особенности налогового стимулирования исследовательской активности в частном секторе отдельных стран. По мнению зарубежных экспертов, одной из наиболее развитых и благоприятных для стимулирования инновационной деятельности является система налогового стимулирования, действующая в Канаде. На современном этапе здесь введено понятие комплексного пакета налоговых льгот в сфере НИОКР, включающего прямое списание не только текущих, но и капитальных затрат на НИОКР (на машины и оборудование, используемое в научной деятельности), а также предоставление налогового кредита по плоской процентной ставке. Канадские корпорации, партнерства, трастовые компании и т.д. могут получать инвестиционный налоговый кредит в размере 20 % от квалифицированных расходов на НИОКР, а частные компании малого бизнеса, находящиеся под канадским контролем, – в размере 35 %, при установленном максимуме квалифицированных расходов в размере 2 млн долл. США.

Существенные налоговые льготы на НИОКР предоставляются в Канаде дочерним предприятиям зарубежных фирм, а также иностранным корпорациям в рамках их контрактов или совместных предприятий с канадскими фирмами.

С целью развития сотрудничества частных компаний с исследовательскими центрами в провинции Квебек Канады введен 40 %-ый возмещаемый налоговый кредит, предоставляемый налогоплательщикам, которые заключают контракт с университетскими организациями и исследовательскими центрами, входящими в соответствующий официальный список. Компании, действующие в одном рыночном сегменте, имеют возможность сформировать постоянные группы для совместного проведения НИОКР на доконкурентной стадии. Входящие в признанный консорциум компании могут заявить о предоставлении 40 %-го возмещаемого налогового кредита в пропорции, соответствующей их членским взносам или обязанностям в рамках консорциума по расходам на НИОКР.

В Великобритании, как и во многих других странах ЕС, налоговый кредит на НИОКР представляет собой:

- налоговую скидку, которая уменьшает размер налоговых выплат компаний;

- денежную сумму, переводимую на счет малых и средних наукоемких компаний, соответствующую расходам на НИОКР для частной или полной оплаты начисленных налогов.

Механизм налогового кредита на НИОКР в Великобритании работает посредством предоставления малым и средним компаниям 150 %, а для крупных компаний – 125 % (от размера квалифицированных расходов на НИОКР) снижения налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль. Компании Великобритании, работающие за рубежом, также имеют возможность предоставления им налоговых льгот при условии, что зарубежное подразделение этой компании подпадает под местное корпоративное налогообложение. Этот принцип распространяется и на подразделение иностранных компаний в Великобритании. Если компании осуществляют НИОКР в рамках совместных предприятий, то учет расходов на НИОКР для получения налого-

вых льгот осуществляется по схемам, применяемым для крупных или малых и средних компаний.

Следует отметить, что в ЕС действуют довольно жесткие международные правила оказания правительствами прямой и косвенной поддержки промышленных фирм, осуществляющих НИОКР. Соответствующий комитет ЕС осуществляет постоянный мониторинг, контролирует и ограничивает уровень помощи, предоставляемой правительствами стран-членов ЕС собственным фирмам, требует введения «потолков» финансовой поддержки.

В Японии действуют налоговые льготы для стимулирования расходов на НИОКР в частном секторе наряду с низкими процентными ставками по предоставляемым займам на НИОКР. Дифференцированная система налоговых мотиваций НИОКР, принятая в Японии включает:

1. Налоговый кредит, направленный на увеличение расходов промышленных фирм на НИОКР;

2. Налоговый кредит для фирм малого и среднего бизнеса;

3. Налоговый кредит, нацеленный на рост специальных расходов на НИОКР (национальные научно-исследовательские лаборатории и университеты, иностранные зарубежные научно-исследовательские лаборатории, расположенные на территории Японии, проекты по эффективному использованию энергии, фармацевтика и медицинское оборудование и др.);

4. Налоговый кредит на приобретение научных установок для проведения фирмами базовых исследований;

5. Налоговые льготы для научных и научно-технологических ассоциаций (ускоренная амортизация на активы, приобретенные ассоциациями, специальные налоговые скидки при приобретении этих активов).

Заключение

Использование положительного зарубежного опыта в российской практике будет способствовать активизации инновационной и научно-технологической деятельности промышленного производства, что позволит увеличить объемы производства, повысить скорость создания инновационной продукции, степень удовлетворенности потребителей, обеспечит конкурентоспособность страны на мировом рынке и долгосрочный устойчивый рост экономики страны.

Список литературы:

1. Michelle Jamrisko, Lee J Miller, and Wei Lu. These Are the World's Most Innovative Countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-01-22/germany-nearly-catches-korea-as-innovation-champ-u-s-rebounds (дата обращения 02.08.2019)
2. Беляков, Г. П. Проблемы модернизации и технологического развития экономики регионов / Г.П. Беляков // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. – 2011. – С.147-150.
3. Механизмы косвенного финансирования инновационной деятельности: налоговые режимы, льготы и кредиты в странах ОЭСР / В.П. Заварухин, Л.Л. Корчмар, Д.А. Рубвальтер, О.В. Руденский // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. – 2006. – № 4. – С. 4-107.
4. Рюмина, Ю.А. Зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности/Ю.А. Рюмина//Вестник Томского государственного университета. Экономика.2012.–№3(19)–с.80-85.
5. Мазилов, Е. А. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе / Е.А. Мазилов // Молодой ученый. – 2014. – № 3. – С. 469-472.
6. Разумовский, В. М., Бакланова, Ю. О. Зарубежный опыт формирования регионального инновационного потенциала / В.М. Разумовский, Ю.О., Бакланова // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2007. – № 2(10). – Режим доступа: https://eee-region.ru/article/1001/ (дата обращения 02.08.2019)
7. Рубвальтер, Д.А., Шувалов, С.С. Опыт ведущих зарубежных стран в области государственного регулирования сферы исследований и разработок / Д.А. Рубвальтер, С.С. Шувалов // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. – 2007. – № 1. – С. 79.
8. Санковец, Н.А. О зарубежном опыте государственного управления региональным развитием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/o-zarubezhnom-opyte-gosudarstvennogo-upravleniya-regionalnym-razvitiem (дата обращения 02.08.2019).
9. Современные формы и способы стимулирования и финансирования инноваций: российский и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eesa-journal.com/2017/04/06/sovremennye-formy-i-sposoby-stimulirovaniya-i-finansirovaniya-innovacij-rossijskij-i-zarubezhnyj-opyt/ (дата обращения 02.08.2019).
10. Ушакова, С. Е. Стимулирование развития сферы использования национального интеллектуального капитала: обзор зарубежного опыта. / С.Е. Ушакова // Наука. Инновации. Образование. – 2016. – Выпуск 4 (22). – С. 7-29.

Клименко Татьяна Игоревна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры логистики и управления
Казанского национального исследовательского
технологического университета.
Россия, г. Казань
E-mail: klta@mail.ru

ИНЖИНИРИНГ КАК ОТРАСЛЬ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье подчеркнута роль сферы инжиниринговых услуг в развитии реального сектора в условиях глобализации экономики. Проведен обзор сегментов рынка технологического инжиниринга по секторам экономики; определены основные комплексные направления инжиниринга устойчивых химических производств и цепей поставок нефтегазохимического комплекса как один из активно развивающихся областей в сфере инжиниринговых услуг. Сделан вывод, что инжиниринговая деятельность является одним из драйверов развития сферы услуг промышленного комплекса. Развитие сервисной экономики предполагает интеграцию инновационно-инжиниринговой деятельности реального сектора экономики и сферы услуг для достижения устойчивого производства посредством инноваций, где первичным фактором будет выступать кооперация сетевых партнеров при осуществлении консультационно-управленческой и инженерной деятельности.

Ключевые слова: инжиниринг, сфера услуг, инновационное развитие экономики, реальный сектор экономики, модель управления сферой услуг.

Введение

Развитие деятельности в области оказания инжиниринговых услуг началось в 2013 году, когда Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328 была утверждена государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [9], в рамках которой выделена подпрограмма «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна». Основными направлениями данной подпрограммы являются меры по стимулированию инжиниринговых услуг – «Стимулирование создания и развития инжиниринговых центров на базе образовательных организаций высшего образования и научных организаций, находящихся в ведении федеральных органов исполнительной власти».

Инжиниринговая деятельность является одним из ключевых направлений развития сферы услуг в условиях глобализации экономики, как фактор роста научно-технической и инновационной составляющей экономики в целом, обеспечивая прирост наукоемкой и высокотехнологичной продукции за счет интеграции со сферой науки и знаний, которые представлены совместными НИОКР и программами инновационного развития.

Инжиниринговая услуга представляет собой взаимосвязь работ в области консалтинга, информационного сопровождения, инженерных программ и подпроектов на основе использования инструментов маркетинга и логистики [6]. Ряд исследователей подчеркивает коммерческий характер инжиниринговых услуг, которые выступают как самостоятельная услуга, а не являются только одной из технологических фаз создания конечного продукта; а также указывают на наличие инженерно-консультационных услуг в их составе [1,7].

Таким образом, обобщая проведенные исследования, по нашему мнению, инжиниринговая услуга – это самостоятельный вид экономических отношений, возникающий между заказчиком и исполнителем по вопросам инжиниринга для конкретного проекта, отличительной особенностью которого является практическая новизна предоставляемых инжиниринговых услуг и коммерческий характер их оказания.

Особенности инжиниринговой деятельности в условиях глобализации экономики

Инжиниринг – это деятельность, включающая в себя комплексные технико-экономические, организационно-технические, расчетно-

графические, консультативно-технические составляющие. Инжиниринговая деятельность реализует выполнение расчетно-аналитической, проектно-конструкторской, организационно-управленческой, научно-исследовательской и технико-экономической работы на всех этапах жизненного цикла (предпроектные исследования, технико-экономическое обоснование; бизнес-планирование; управление проектированием; разработка проектов; строительство и пуск в эксплуатацию; управление эксплуатацией и техническим обслуживанием) любых производственных, технических и социально-экономических систем.

Этапы инжиниринга устойчивых производств в сервисной экономике могут быть подразделены на 3 уровня:

– уровень первичного производства.

– устройство.

– проектирование высококачественной продукции и проектирование энергоресурсоэффективных технологических систем (концентрация «3P→3E»: «Processus – Engineering», «Process – Engineering», «Plant – Engineering», проектирование технологических систем с использованием специальных методов синтеза энергоресурсоэффективных технологических систем и цепей поставок, проектирование завода (производства) – автоматизированное проектирование, аддитивные технологии).

В ближайшее будущее именно цифровая экономика будет определять контуры развития сферы инжиниринга как дополняющего вида деятельности или сервисизации для промышленности. Согласно исследованию, проведенному KMDA – Консалтинг по цифровой трансформации и развитию цифровой культуры [13] лидерами цифровизации являются такие отрасли, как телекоммуникации и связь, IT и разработка программного обеспечения, банковский сектор и финансовые услуги. Напротив, только начинают использовать цифровые технологии такие сферы экономики, как строительство, медицина, услуги бизнесу и индустрия развлечений.

При осуществлении инжиниринговой деятельности немаловажное значение со стороны реального сектора экономики отводится кооперации с партнерами [12]. Так, наибольший уровень кооперации при осуществлении деятельности в области инжиниринговых услуг отмечался в проектных и проектно-изыскательных организациях – 679 совместных проектов, 56,4% партнеров в общем числе организаций, привлекаемых для выполнения совместных проектов; в конструкторских, проектно-конструкторских организациях – 63 совместных проекта и 20,5% партнеров в общем числе организаций, привлекаемых для выполнения совместных проектов; в научных организациях и их опытных производствах – 20 совместных проектов и 20,5% партнеров в общем числе организаций, привлекаемых для выполнения совместных проектов [10].

Основными проблемами взаимодействия в рамках структуры науки и инжиниринга на промышленных предприятиях являются следующие: технические службы, отвечающие за техническое перевооружение и развитие действующего производства, сосредоточены на заводах и недостаточно координируются; идеология создания новых производств формируется в рамках нескольких централизованных проектов. Немаловажной проблемой во взаимосвязи науки и инжиниринга является то, что на промышленных предприятиях научно-техническая стратегия в большинстве случаев юридически не оформляется. На практике она существует как совокупность проектов. Требуется организационное оформление и дополнение в области создания (в будущем) новых перспективных производств.

Полагаем, что типовая структура сферы инжиниринговых услуг должна быть основана на системном взаимодействии трех секторов: перспективных научных работ, НИОКР и программ инновационного развития, а также инвестиционного планирования и капитального строительства. На рисунке 1 изображена типовая структура, подразумевающих взаимодействие указанных секторов в инжиниринговой деятельности.

Рисунок 1. Типовая структура секторов инжиниринговой деятельности
[составлено автором]

Для повышения эффективности и результативности инжиниринговой деятельности предлагаем использовать DCOR-модель – рекомендуемую модель операций в цепях проектирования, ориентированную на цепочки создания знаний и высокотехнологичной продукции.

DCOR-модели интегрируют в межфункциональной среде перепроектирование и оптимизацию бизнес-процессов, определение базового уровня и количественную оценку процессов [4]. Они направлены на обеспечение стандартного описания моделирования бизнес-процессов и анализа. Обычно в эталонную модель процесса входят:

– стандартные описания процессов управления;

– структура взаимосвязей между стандартными процессами;

– стандартные показатели для оценки эффективности процессов;

– методики управления, обеспечивающие лучшую в своем классе эффективность;

– синхронизация возможностей и функциональности программного обеспечения в различных отраслях.

Высокими темпами меняется структура самого инжиниринга: автоматизация и сквозное производство революционируют рынки, выстраивая новое разделение труда. Представим наглядно цепочку этапов на рисунке 2.

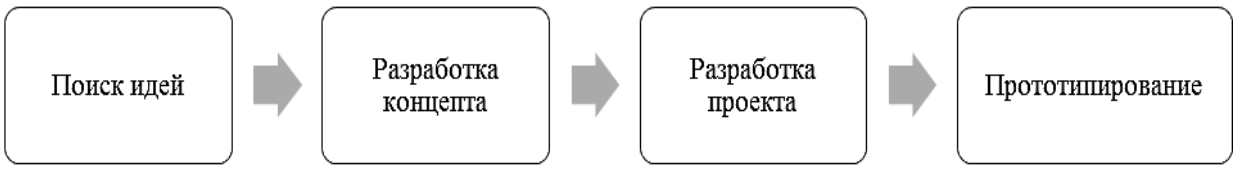

Рисунок 2. Цепь этапов инжиниринга
[составлено автором]

Ключевые тенденции развития инжиниринга могут быть обобщены в следующем виде:

– автоматизация и дигитализация максимально возможного числа процессов;

– сращивание инжиниринга и производства (от прототирирования к мелкосерийному производству);

– концентрация прибыли в компьютерном инжиниринге.

Таким образом, может существовать несколько вариантов моделей цепей поставок в сфере инжиниринговых услуг, однако надо отметить, что в любой цепи поставок всегда будет присутствовать заказчик инжиниринговых услуг и поставщик инжиниринговых услуг. Поставщик, в свою очередь, может иметь неограниченное количество подрядчиков. Иногда для

сокращения числа подрядчиков поставщик инжиниринговых услуг может отправить некоторую часть своих обязанностей на аутсорсинг.

На основе всего вышеизложенного представим модель инжиниринговой деятельности, исходя из основных принципов управления цепочками поставок и цепочками знаний по принципу тянущей модели (рис. 3).

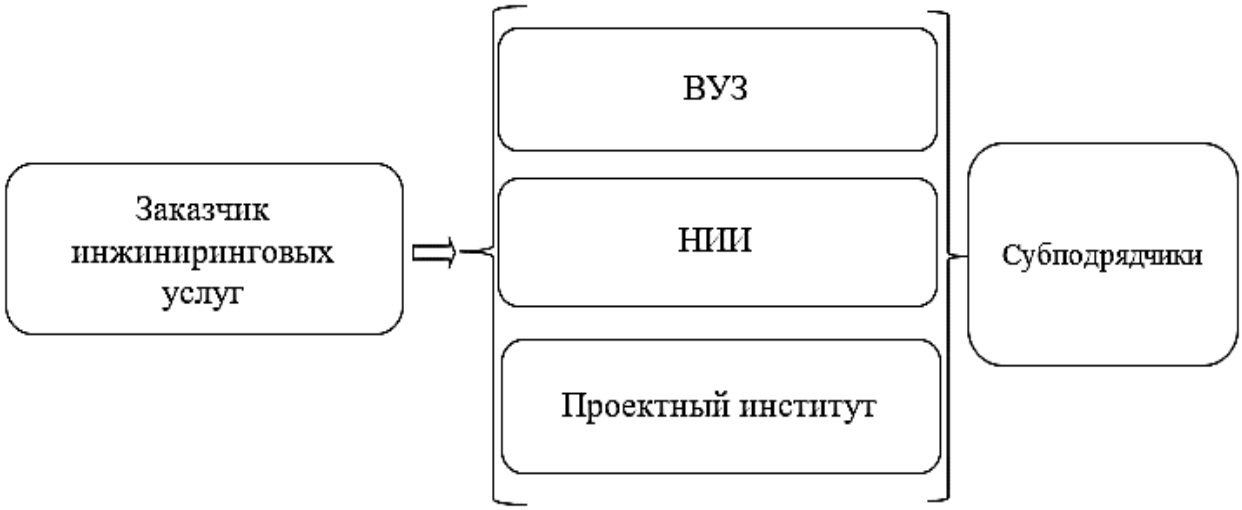

Рисунок 3. Модель инжиниринговой деятельности
[составлено автором]

Для сокращения времени от возникновения идеи до внедрения ее в производство и, как следствие, ускорения темпов развития отрасли создаются элементы инфраструктуры инжиниринга, в составе которой – все необходимые стадии диффузии и трансфера технологий в промышленность:

– ВУЗ с его научной базой проведения исследований;

– НИИ;

– проектный институт.

Материально техническая база инжиниринговой инфраструктуры складывается из оборудования, зданий, сооружений инновационных полигонов, научно-технических центров, комплексов пилотного технологического оборудования, комплексов научного оборудования, проектного института.

Жизнеспособность, продуктивность, рентабельность современных объектов и производств во многом зависит от эффективного инжинирингового и сервисного обслуживания. Поэтому, неотъемлемой частью компетенции инжиниринговых компаний является именно сервисная составляющая. Таким образом, в рамках инжиниринговых услуг проходят материальный, информационный и финансовый потоки.

Таким образом, обобщая на примере инжиниринговой деятельности, как разновидности услуг для реального сектора экономики, концептуально модель управления сферой услуг включает следующие составляющие (рис. 4).

Объединение потенциала, технологий управления, бизнес-моделей управления и получаемых эффектов в единую концептуальную схему управления сервисным сектором экономики позволит добиться устойчивых темпов роста сферы услуг, характеризующихся стабильностью и потенциалом для дальнейшего качественного совершенствования, повысит темпы прироста валовой добавленной стоимости в выпуске, как для отдельной компании, так и по отрасли в целом.

Таким образом, синтез технологий и бизнес-моделей управления, позволяющий добиться синергетизации потенциала сферы услуг и ее отдельных секторов, а также их смежных объединений, обеспечит комплексное достижение научно-технических, экономических и экологических эффектов и может быть транслирован на другие сектора экономики.

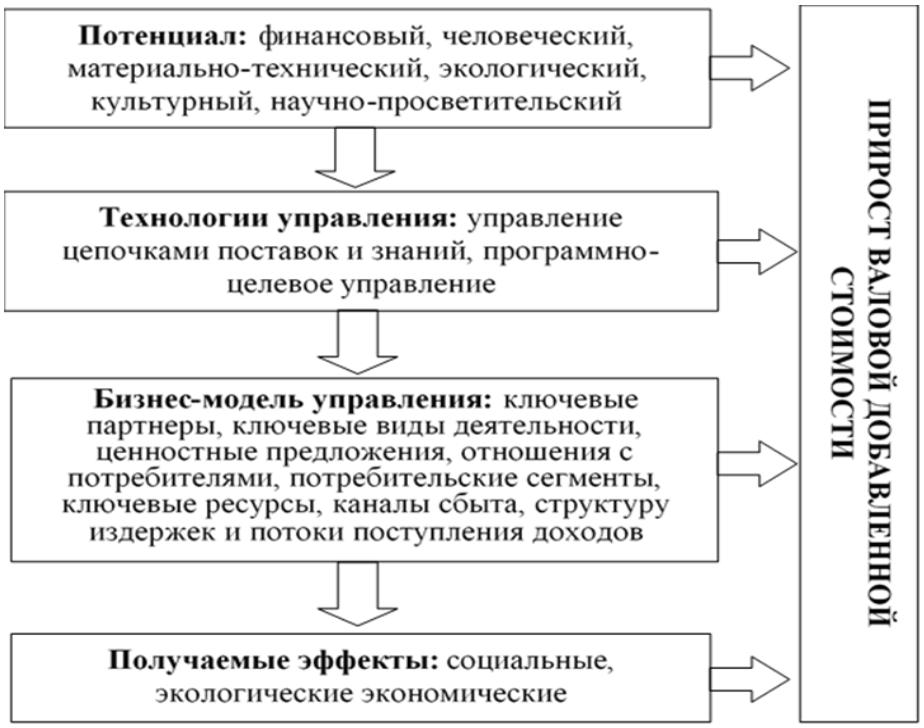

Рисунок 4. Концептуальная модель управления сферой услуг на примере инжиниринга
[разработано автором]

Влияние сферы инжиниринговых услуг на развитие реального сектора экономики

В условиях глобализации экономики достижение устойчивых производств посредством системы инжиниринга становится не только как фактор необходимости, но и как фактор достижения инновационной активности в целях повышения конкурентоспособности. Инжиниринг в сервисной экономике в эпоху четвертой промышленной революции предполагает достижение устойчивого производства через инновационность деятельности.

По состоянию на 2018 год в России действуют следующие инжиниринговые центры в химической промышленности:

1. Инжиниринговый центр в области химических технологий «Chemical Engineering», предоставляющий комплекс инжиниринговых услуг полного цикла в сфере химической технологии.

2. ООО «Межотраслевой инжиниринговый центр МГТУ им. Н.Э. Баумана», предоставляющий услуги «замкнутого цикла», в том числе и научно-образовательные, по направлению композитов.

3. ООО «Инжиниринговый центр «Зеленая химия», специализирующийся в области зеленой химии и биотехнологий, а также оказывающий услуги по проектированию и ведению инновационных проектов по созданию производственных мощностей с повышенной экологичностью.

4. ООО «Инжиниринговый центр НИУ «БелГУ», предоставляющий комплекс инжиниринговых и консультационных услуг в сфере фармацевтики и медицины.

5. Инжиниринговый центр композиционных материалов на основе соединений вольфрама и редкоземельных элементов, оказыввющий комплекс инжиниринговых услуг по разведке, добыче, переработке, обогащению и применению композиционных материалов на основе соединений вольфрама и редкоземельных элементов.

6. Инжиниринговый центр неорганических материалов, основными направлениями которого являются создание технологий комплексной переработки и обогащения минерального сырья, рециклинг промышленных отходов и их переработка, производство редких, цветных и благородных металлов.

Кроме этого Министерство промышленности и торговли поддержаны инжиниринговые центры около-химической области, среди них: ООО «Владимирский инжиниринговый центр использования лазерных технологий в машиностроении при ВлГУ», Центр композитных технологий КНИТУ-КАИ/ООО «КАИ-композит», ООО «Инжиниринговый Центр НИЯУ МИФИ»,

Инжиниринговый центр инновационных материалов и технологий легкой промышленности, Инжиниринговый центр «Полимерные композиционные материалы и технологии», ООО «Инжиниринговый центр «Промбиотех»», ООО «Ингушский Национальный инжиниринговый центр инноваций и технологий» (ИНИЦИТ), Инжиниринговый центр «Комплексная переработка лежалых шлаков цветной металлургии», Инжиниринговый центр рационального и экологически безопасного освоения комплексных железорудных минеральных образований [3].

В условиях становления четвертой промышленной революции ключевые тренды сферы инжиниринга будут ориентированы на технологические и сервисные решения. Для Республики Татарстан, как один из ключевых регионов нефтехимического производства, особую актуальность приобретают вопросы развития инжиниринга в химической промышленности. Так, основные этапы методологии инжиниринга устойчивых химических производств и цепей поставок могут быть представлены следующим образом:

– основные комплексные направления инжиниринга устойчивых химических производств и цепей поставок НГХК (рисунок 5);

– экологические цели инжиниринга устойчивых химических производств и цепей поставок;

– исторические предпосылки

– движущие силы изменений для инжиниринга устойчивых химических производств (ХП) и цепей поставок (ЦП);

– устойчивое производство на молекулярном уровне и уровне химико-технологических процессов (ХТП);

– устройства для организации устойчивого производства

– разработка проектов энергоресурсоэффективных химических производств и продукции для обеспечения устойчивости химико-технологических систем (ХТС).

Рисунок 5. Основные комплексные направления инжиниринга устойчивых химических производств и цепей поставок нефтегазохимического комплекса [8]

Мировой рынок инжиниринговых услуг в большинстве случаев представлен следующими видами участников – специализированные инжиниринговые компании и подразделения НИОКР в компании. Основные сегменты рынка технологического инжиниринга по секторам экономики представлены на рисунке 6.

Рисунок 6. Обзор сегментов рынка технологического инжиниринга по секторам экономики [11]
Источник: ЦСР «Северо-Запад» по материалам Tholons, CBI

Необходимость государственной поддержки является одним из ключевых факторов развития системы инжиниринговых услуг.

Развитие инжиниринговой деятельности на государственном уровне сталкивается с рядом сложностей и требует корректировки некоторых нормативно-правовых, финансовых и институциональных форм поддержки данной сферы деятельности. Немаловажной тенденцией, затрудняющей развитие инжиниринговых услуг, является тот факт, что компании-заказчика создают в рамках организационной структуры организации свои собственные подразделения, замещающие функции инжиниринговой компании, вследствие чего конкурентная среда на рынке инжиниринга развивается медленно и неэффективно, реализуются только отдельные локальные проекты без масштабирования и трансляции опыта на другие сферы деятельности. Расходы по управления проектом полностью остаются на капитальных затратах самой компании-заказчика, следовательно, отсутствует мотивация для возмещения инвестиций и оптимизацию проекта. В результате действия данных факторов наблюдается локальная монополизация рынок инжиниринговых услуг, его «сжатие» [2], действие на нем локального оптимума, низкая эффективность и зачастую убыточность инжиниринговой деятельности, отсутствует ключевые показатели эффективности для оценки инжиниринговой деятельности на уровне инжиниринговой компании и рынка инжиниринговых услуг в целом, отсутствует мотивация для оптимизации технико-технологических и управленческих процессов. С целью решения указанных вопросов на уровне государства разработана «дорожная карта» мероприятий в области инжиниринга и промышленного дизайна, направленная на:

– разработку стандартов, правил в сфере инжиниринговой деятельности, нормативов и их утверждение;

– выработку ряд инструментариев государственной поддержки инжиниринговой сферы;

– создание и внедрение основных проектов в инжиниринговой сфере с использованием государственных инструментариев поддержки.

Целевые показатели эффективности реализации подпрограммы «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» представлены в таблице 1.

Таблица 1. Целевые показатели эффективности реализации подпрограммы «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» [9]

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Количество поддержанных пилотных проектов в области инжиниринга и промышленного дизайна, единиц	3	6	9	9	9
Количество созданных инжиниринговых центров на базе образовательных организаций высшего образования и научных организаций, единиц	15	17	21	21	21
Доля новых (пересмотренных, измененных) стандартов в общем фонде стандартов в области инжиниринга и промышленного дизайна, %	14	36	54	54	54
Количество организаций, воспользовавшихся льготным доступом к специализированному программному обеспечению, единиц	80	160	240	240	240
Объем дополнительных инжиниринговых услуг, оказанный инжиниринговыми центрами и (или) инжиниринговыми компаниями, млн. рублей	3800	5150	11630	12000	12500
Доля привлеченных внебюджетных инвестиций в общем объеме финансирования проектов создания инжиниринговых центров, процент	48	53	57	57	57
Количество созданных высокопроизводительных рабочих мест, человек	-	-	35	35	35

Одной из форм поддержки сферы инжиниринга в условиях глобализации считаем использование открытых инновационных моделей, объединяющих усилия государства, науки, поставщиков, заказчиков, техноброкеров и других заинтересованных лиц в процессе создания высокотехнологичных цепочек стоимости и знаний, позволяющих достигать глобального оптимума.

Например, в Республике Татарстан на базе Центра инжиниринга ФГБОУ ВО КНИТУ «Chemical Engineering» планируются к реализации на базе парка пилотных установок на ИП «Искра» (2018 год) следующие проекты (2018-2019 гг.) для дочерних предприятий ПАО «Газпром», ООО «УралХимГрупп» (г. Пермь), ООО «ИП «Союз» (г. Казань), ПАО «Нижнекамскнефтехим» (г. Нижнекамск), ООО «Татнефть–Нижнекамскнефтехим-Ойл» (г. Нижнекамск), ПАО «НК «РОСНЕФТЬ», ПАО «ТАТНЕФТЬ» (г. Альметьевск), ПАО «Газпромнефть», АО «ЛУКОЙЛ» - НЕФТОХИМ-БУРГАС» (Болгария), ПАО «ЛУКОЙЛ».

При дополнительном финансировании деятельность этой инфраструктуры даст существенный дополнительный эффект по сравнению со среднеотраслевыми значениями. Кроме того, финансирование центра позволит преодолеть ограничения госбюджетной поддержки инновационной инфраструктуры, запустить комплексные технологические проекты и их сервисизацию.

Заключение

Инжиниринговая деятельность является одним из драйверов развития сферы услуг промышленного комплекса.

На примере инжиниринговой деятельности, как разновидности услуг для реального сектора экономики, предложена концептуальная модель управления сферой услуг, которая включает: логическую структуру организации деятельности; методы и средства деятельности; принципы управления. Их объединение в единую концептуальную схему управления экономикой сферы услуг позволит добиться устойчивых темпов роста сферы услуг, характеризующихся стабильностью и потенциалом для дальнейшего качественного совершенствования, повысит темпы прироста валовой добавленной стоимости в выпуске как для отельной компании, так и по отрасли в целом.

Синтез технологий и бизнес-моделей управления, позволяющий добиться синергетизации потенциала сферы услуг и ее отдельных секторов, а также их смежных объединений, обеспечит комплексное достижение научно-технических, экономических и экологических эффектов и может быть транслирован на другие сектора экономики. Данная концептуальная модель управления сферой услуг апробирована на примере инжиниринговой деятельности.

Таким образом, развитие сервисной экономики предполагает интеграцию инновационно-

инжиниринговой деятельности реального сектора экономики и сферы услуг для достижения устойчивого производства посредством инноваций, где первичным фактором будет выступать кооперация сетевых партнеров при осуществлении консультационно-управленческой и инженерной деятельности.

Список литературы:

1. Айриев Д.В. Развитие методов маркетингового управления качеством инжиниринговых услуг в области машиностроения: На примере трубопроводного арматуростроения: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / С.-Петерб. гос. инженер. - эконом. ун-т. – СПб., 2004. – 18 с.
2. Инжиниринг в концепции промышленной политики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://igduran.ru/files/agn/bergrat/present2014/smetana.pdf
3. Инжиниринговый химико-технологический центр / Обзор химических инжиниринговых центров России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ect-center.com/blog/obzor
4. Клименко, Т.И. Тенденции инновационного развития сектора услуг российской макроэкономической системы / Т.И. Клименко // Вопросы инновационной экономики. – 2018. - т.8. - № 4. - С. 647-660.
5. Кудрявцева, С.С. Динамическое моделирование показателей инновационного развития российской экономики / С.С. Кудрявцева // Экономический вестник Республики Татарстан. - 2019. - №1. - С. 49-53.
6. Лобанов, А.А. Организация инжиниринговых услуг с применением логистики: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Лобанов Антон Александрович; [Место защиты: Ин-т исслед. товародвижения и конъюнктуры оптового рынка]. – М., 2009. – 134 с.
7. Малыхина, И.О. Проектное управление как инструмент развития инжинирингового центра, созданного на базе вуза / И.О. Малыхина, А.Н. Брежнев // Вестник Белгородского государственного технологического университета. - 2017. - № 1. - С. 241.
8. Мешалкин, В.П. Оптимальное динамическое логистическое планирование цепи поставок завода стабилизации газового конденсата / В.П. Мешалкин, О.В. Ракитина // Теоретические основы химической технологии. - 2017. - Т. 51.- № 4.- С. 384-396.
9. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 328 // Справочно-правовая система «Гарант-аналитик».
10. Результаты пилотных обследований сектора инжиниринговых услуг и промышленного дизайна, Минпромторг РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://igduran.ru/files/agn/bergrat/present2014/smetana.pdf
11. Центр стратегических разработок «Северо-Запад» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://csr-nw.ru
12. Шинкевич, А.И. Организационно-экономические аспекты функционирования инжиниринговых центров в инновационной экономике / А.И. Шинкевич, Ю.А. Абуталипова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2017. - № 6 (67). - С. 60-69.
13. KMDA–Консалтинг по цифровой трансформации и развитию цифровой культуры [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://komanda-a.pro

Чиченков Иван Иванович,
соискатель
Ижевского государственного технического университета
имени М.Т. Калашникова.
Россия, г. Ижевск
E-mail: tritanka@rambler.ru

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВОСТОЧНЫЙ»)

В статье рассмотрен вопрос влияния внешней среды на стратегическое планирование развития агропромышленного предприятия. Разработка стратегии является неотъемлемой частью развития предприятия. С учетом того, что предприятие функционирует в определенной среде, то ее необходимо изучить и оценить возможности предприятия адаптироваться к ней. Рассматривая разные подходы к определению сущность понятия внешней среды, определены их общие ключевые моменты. Невозможно учесть все факторы, потому приходится формировать перечень параметров, которые будут анализироваться. В ходе анализа факторов на примере ООО «Восточный» (как предприятия агрохолдинга Комос групп) определены сильные и слабые стороны предприятия с точки зрения условий внешней среды и выявлены основные угрозы предприятия. Предложенный в работе порядок проведения анализа внешней среды, учитывает специфику деятельности предприятия, но может быть использован для анализа других предприятий агрохолдингов России.

Ключевые слова: агрохолдинг, свиноводство, внешняя среда, стратегия развития, агропромышленное предприятие.

Введение

Современная экономика может быть охарактеризована тем, что предприятия в ней функционируют как элементы большой системы, где система – это набор элементов и связей между ними. Анализ внешней среды можно сравнить с анализом связей элементов системы. Умение грамотно выстраивать и использовать связи является важным конкурентным преимуществом современных компаний.

Внешняя среда предприятий

Агропромышленное предприятие - производственно-хозяйственная единица, осуществляющая производство сельскохозяйственной продукции и её переработку, а в ряде случаев и реализацию [1].

Успех предприятия во многом обуславливается его способностью адаптироваться к изменениям внешней среды [2]. То есть адаптируемость, гибкость при управлении предприятием должны формировать политику взаимодействия предприятия с внешней средой таким образом, что влияние негативных факторов должно минимизироваться, а благоприятные факторы должны оказывать положительный эффект. Рыночная конъюнктура, внешняя среда предприятия не статичны, поэтому умение приспосабливаться является важной характеристикой предприятия.

Внешняя среда фирмы делится на два уровня – микросреду (включающую участников рыночной деятельности, прямо или косвенно взаимодействующих с компанией) и макросреду (совокупность экономических, юридических, демографических, социальных, экологических и иных факторов, формирующих условия функционирования предприятий и оказывающих воздействие на внутреннюю среду [2]. Зачастую микросреду и макросреду еще называют «малое» и «большое» окружения соответственно. Отметим, что нет четкой границы между внутренней средой фирм и микросредой, они неотрывно связаны в процессе обмена ресурсами и благами, то есть такое разделение обычно субъективно и зависит от исследователя и его задач и целей. С учетом того, что современная экономика вводит такое понятие как «сетевая модель экономики» и с учетом того что говорить о наличии строгих границ между фирмой и микросредой, то уместнее говорить, что между фирмой и

микросредой существуют переходная область [7], формируемая участниками рыночной деятельности, испытавшими ту или иную степень квази-интернализации [18] и частично вовлеченных во внутреннюю среду фирмы. Фирма в такой ситуации может трактоваться как метафирма, включающая в себя ядро (или фирму в традиционном понимании этого слова) и упомянутую выше переходную область [7]. Отметим, что возможно выведение предприятиями части своего функционала из внутренней среды (классическим инструментом такого выведения служит аутсорсинг [10]). Сочетание вовлечения внешних элементов во внутреннюю среду фирмы и выведения внутренних функций и элементов во внешнюю среду ведет к тому, что фирма претерпевает определенную степень виртуализации [8].

Важнейшими свойствами внешней среды в современных условиях являются нестабильность и неопределенность [4]. Анализ внешней среды затрудняется сложностью взаимосвязей между динамичными факторами, таким образом, типичной является ситуация, когда информация о среде может быть не достаточной и (или) не полной, не точной и, соответственно, вызывать неуверенность у лица, принимающего решения. Неопределенность необходимо воспринимать как неустранимое свойство рыночной среды, связанное с тем, что на рыночные условия оказывает свое одновременное воздействие неизмеримое число факторов различной природы и направленности, не подлежащих совокупной оценке [5]. В настоящее время в условиях рыночной экономики многократно нарастает число взаимодействий участников экономических отношений, наблюдается экспоненциальный рост научной и экономической информации. Все это приводит к усложнению экономической системы, к нарастанию неопределенности во внешней среде и рисков, связанных с деятельностью в данной среде.

Неопределенности выделяют не только внешние, но и внутренние, которые обусловлены внутренней средой предприятия. Само предприятие содержит в себе неопределенность относительно своего будущего параметрического и структурного состояния [3, 16]. В процессе оперативного управления промышленным производством регулярно возникают проблемы, порождающие неопределенность: непрерывность производственного процесса (особенно в многономенклатурном производстве); учет нерегулярности этого процесса; нарушение регулярности снабжения; принципиальная нерегулярность финансовых потоков; учет быстро меняющихся рыночных условий, маркетинговых особенностей производства и сбыта, внешних угроз и благоприятных возможностей, как стратегических детерминант поведения предприятия, общей экономической, технологической и социальной обстановки [17]. Следует понимать, что внутренняя неопределенность на предприятии прежде всего случайный фактор, то есть независимый. В такой ситуации возникает некая аналогия факторов внешней среды и фактора внутренней неопределенности. Аналогия связана с тем, что оба аспекта не могут быть изменены действиями предприятия. Однако предприятие всегда имеет возможность выбирать стратегию, которая минимизирует возможное негативное влияние факторов неопределенности. Неопределенность внешней среды является ключевой проблемой при долгосрочном стратегическом планировании и прогнозировании развития предприятия. Об этом упоминал еще в начале XX века выдающийся российский экономист Н.Д. Кондратьев: «Раз мы должны построить план деятельности, рассчитанный на ряд лет осуществления в будущем, то мы вступаем в область большой неопределенности и многих неизвестных условий и факторов...» [6]. Таким образом, неопределенность является источником риска принятия предприятием неверных стратегических решений.

Внешняя среда находится в постоянном развитии. Долгое время в научных кругах преобладали взгляды, указывавшие на циклический характер этого развития. Учение К. Маркса о смене экономических формаций было одним из первых в целом спектре концепций долговременного, волнового развития социально-экономических систем, изучающих закономерности циклического движении (подъем-кризис-спад) и его кризисных факторов. К таким концепциям можно отнести работы Н. Кондратьева (длинные волны конъюнктуры), И. Шумпетера (деловые циклы, теория мультицикличности), У. Ростоу (уровни технического развития), С. Глазьева (технологические уклады), С. Кузнеца (строительные циклы) [6, 9, 15, 19, 21, 22].

Для ООО «Восточный» результаты анализа факторов внешнего окружения приведены в форме таблицы 1.

Таблица 1. Анализ факторов общего окружения ООО «Восточный»

Группа факторов	Фактор	Проявление	Возможные меры
1. Экономические	1.1 Повышение курса $ и €, их колебания	повысилась стоимость оборудования, упаковочных материалов, ветпрепаратов, специй, закупаемых заграницей	Снижение затрат
	1.2 Рост налога на добавленную стоимость	сократились оборотные активы предприятия	Снижение затрат
	1.3 Вступление во Всемирную торговую организацию	снизились ограничения на импорт свиней в Россию	Развитие производства
	1.4 Экономические санкции	снизились показатели розничной торговли	Привлечение инвестиций; грамотное продвижение продукции
2. Политические	2.1 Законодательство	уровень бюрократии и коррупции	Сокращение «бумажной» работы за счет компьютеризации; контроль за надлежащим исполнением обязанностей на всех уровнях.
		антимонопольное регулирование	расширение рынков сбыта; развитие производства; расширение ассортимента
	2.2 Региональная политика	наличие региональных планов и программ	Участие в конкурсах
3. Налоговые	3.1 Налоговая политика	льготы по налогообложению	Расширение производства
4. Социальные	4.1 Численность населения	Приток или снижение количества клиентов	Открытие филиалов; мероприятия по привлечению новых покупателей
	4.2 Поддержка хороших отношений с местным населением: проведение мероприятий, финансирование	Приток клиентов	Расширение номенклатуры предоставляемых услуг
	4.3 Культура ЗОЖ и правильного питания	Снижение спроса на весь ассортимент продукции	Производство новых продуктов из говядины; внедрение инновационного продукта
5. Технологические (НТП)	5.1 Высокая степень развития Интернета	формирование положительных отзывов, формирование положительной репутации	Повышение качества оказания услуг
	5.2 Доступ к новейшим технологиям производства	закупка нового оборудования; создана собственная производственно-пищевая лаборатория; сократилось время производства	Проведение полной модернизации
	5.3 Развитие информационных технологий	быстрая обработка информации по финансово-хозяйственной деятельности для принятия управленческих решений	Усовершенствование орг.структуры и культуры

Анализ влияния внешней среды на стратегию развития агропромышленного предприятия (на примере ООО «Восточный»)

К факторам общего окружения организации относятся экономические, политические, социальные, технологические аспекты, а также правовые компоненты макроокружения организации.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

1. Нынешнее состояние экономики в нашей стране, к сожалению, подрывает деятельность организации. Постоянно увеличиваются налоги, а также стоимость материалов и лекарств. Фактическое снижение доходов населения влияет на спрос мясной продукции, и дальнейшее неменяющееся экономическое состояние может негативно отразиться на деятельности организации;

2. Наличие санкций и ответных мер по запрету ввоза мясной продукции в Россию сказалось на рынке свиноводства России. дал возможность развивать отечественное производство [23]. Поддержка государства в такой ситуации очень важна, и она периодически оказывается, но не в полном объеме.

3. Постоянное развитие технологий оказывает на организацию сильное положительное влияние. У нее есть возможность постоянно модернизировать оборудование, что при наличии квалифицированных кадров может оказать существенное положительное влияние на производство качественного, конкурентоспособного продукта. Если руководство в будущем будет уделять основное внимание современным технологиям и эффективно применять их в своем производстве, то это послужит одним из факторов дальнейшего выживания организации в постоянно меняющихся условиях.

Факторами операционного окружения являются элементы внешней среды, с которыми организация находится в непосредственном взаимодействии.

Так, одним из факторов внешней среды прямого воздействия являются *покупатели* (потребители). ООО «Восточный» осуществляет оптовую (юр. лица) торговлю. В розничную сеть продукция попадает в том числе через одну из компаний агрохолдинга (Мясная компания).

На уровень продаж, прежде всего, влияет уровень потребления населения, который зависит не только от уровня доходов, но и от привычек населения. В целом, привычки в потреблении основного сегмента сказываются положительно на розничную торговлю, т.к. люди, уже привыкшие покупать мясную продукцию «Восточный», как правило, не изменяют своему вкусу.

Розничный потребитель организации приобретает ее товар «в розницу», то есть небольшим количеством, поштучно. Для полного представления розничного потребителя был составлен его общий портрет (см. табл. 2).

Таблица 2. Описание портрета розничного потребителя ООО «Восточный»

Признак	Характеристика
1. Пол	женский, мужской
2. Возраст	от 10 лет
3. Уровень дохода	средний, высокий
4. Образование	не имеет значения
5. Род занятий	Любой
6.Отношение потребителя к инновациям	Положительное
7. Проживание в УР	да/нет
8. Требования к обслуживанию	Есть
9. Наличие транспортного средства	да/нет

Заметим, что у организации много оптовых покупателей, которые располагаются не только в пределах Удмуртской республики. Они находятся в прочной связи с ООО «Восточный», т.к. приобретают продукцию уже в течение нескольких лет. Характеристика крупных оптовых покупателей представлена в таблице 3.

Таблица 3. Основные оптовые покупатели ООО «Восточный»

Покупатель	География	Размер организации	Отраслевая принадлежность	Спрос
Комос Групп ООО (в т.ч., КОМОС ПЕРМЬ ООО, ОАО Удмуртский хладокомбинат, ОАО ПХК Созвездие, ООО Мясная компания, ООО Краснокамский мясокомбинат)	Удмуртская Республика, Пермский край.	Крупные	Промышленные предприятия по выпуску продуктов питания	Продукты мясопереработки (субпродукты, консервы, колбасные изделия, пельмени, полуфабрикаты)
ООО Агрофирма «Сарман-Закамье»	Республика Татарстан	Крупная	Сельскохозяйственное предприятие по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур	Свинина в живом и убойном весе
ООО мясокомбинат «Советский»	Кировская область, г. Советск	Крупная	Промышленное предприятие по выпуску продуктов питания	Свинина в живом и убойном весе
ООО ТД «Мельница»	г. Омск	Средняя	Промышленное предприятие по продаже продуктов питания	Продукты мясопереработки (субпродукты, консервы, колбасные изделия, пельмени, полуфабрикаты)
ИП Нагорных И.Г.	УР, г. Сарапул	Крупная	Производство мясных полуфабрикатов	Свинина в живом и убойном весе

Оптовые и розничные покупатели одинаково важны для организации. Потеря потребителей означает потерю авторитета, положения организации на рынке. Поэтому организация «Восточный» должна заботиться о своих потребителях, уделяя особое внимание розничным клиентам, устанавливая с ними крепкие связи и развивая программу лояльности.

Следующим фактором выступают *поставщики* организации. Поставщики играют важную роль для предприятия, снабжая ее необходимым качественным сырьем и, тем самым, оказывая влияние на эффективность дальнейшей деятельности. ООО «Восточный» сотрудничает со следующими организациями, поставляющими все нужные материалы и сырье, которые приведены в таблице 4.

При выборе поставщиков предприятие руководствуется следующими требованиями:

- Возможность для поставки продукции, соответствующей требованиям предприятия по качеству.

- Обеспечение заданных объёмов и ассортимента поставок, строго в соответствии с полученным заказом.

- Своевременная отправка/доставка продукции с комплектной сопроводительной документацией.

- Замена несоответствующей продукции своевременно и за свой счёт возмещение потерь от брака.

- Проявление лояльности в сотрудничестве с предприятием и проведение стабильной ценовой политики с учётом интересов предприятия.

Для предприятия важно наличие у данных поставщиков сертифицированной системы менеджмента качества, своевременной доставки, отправки и оптимальных условий оплаты. Поэтому, можно сделать вывод, что существующие поставщики надежные, а связи, выстроенные с организацией, – взаимовыгодные и направленные на продолжительную и эффективную работу.

Таблица 4. Основные поставщики ООО «Восточный»

Сырьё, ТМЦ	Поставщик
Автомобильные запчасти	Удмуртагроснаб, Промподшипник, Интерпартнер, Контракт-плюс, Вездеход, Компа-С, Резинотехника, Энергостройкомплект, ЧелныАвтоснаб, РусАвто, Автопартия, Шинснаб.
Бытовая химия	Бином, ИП Хомич, Комус Приволжье
Газ	Газпром межрегионгаз,Техногаз
Говядина	Увинский мясокомбинат, Мясной удар, Сарман-закамье
ГСМ	КОМОС-ГРУПП, Татнефтепродукт
Ж/д услуги	ИППЖТ, Ижевская Железнодорожная Компания
Запорная арматура	Промстройкомплект, Саратовэнергомашкомплект, РосТехГрупп
Канцтовары	Фарм, Комус-Приволжье, Бланкиздат
Комбикорма	КОМОС-ГРУПП
Лента для производства консервов	Алкоа СМЗ
Медикаменты и ветеринарные препараты	Симбио, ВиК ТД, Центрвет, Ветресурс, Инновет, АИВет, Корпас, Мосагроген, МП Комплекс, Ростагровет, Велес, Уфахимтехнопром, Лекскор, Инновет, Пересвет, Вет Ос, Синтез
Металлопрокат	УПК Холдинг, Ижторгметалл
Специи и вспомогательные материалы для мясопереработки	ИП Рылова, Джюлини - Пермь, СПТ Кама, Стармикс, ИП Рукопец, ТД НТК, Крист, Олива, УдмуртАгроСоль, Арпродукт
Спецодежда, СИЗ	Ижвостоксервис, Техноавиа, Текстиль-комплект, Русская компания
Стройматериалы	Колорит, Ижснабсервис, Ижтандем, Континент, ИП Веретенникова, Планета крепежа, Строй мастер
Сырьё для производства комбикормов	КОМОС-ГРУПП
Удобрения	Челябснабкомплект
Упаковочные материалы	СПТ Кама, Ридпак, ИП Рылова, Джюлини Пермь, Витязь, Лого Трейд, Силд Эйр Каустик, Альтерра, Уральская Полимерная Упаковка, Евротара, Пласт Упак,Союз-Сок, Компания ЦВР.
Электротовары	ЭТПО Практик, КП-Энерго, Уралэнерго-Ижевск, Ижэлектрод, АРГО, ИжАИР, Электропромсбыт, ТПП Уральский центр автоматизации, Смарт-Инжиниринг, Приборы контроля, Союзприбор, ТД Арктур-Сервис.
Электроэнергия	КОМОС-ГРУПП
Этикетки	Аксион Холдинг, Ремас-Флексо, Шейкер
Оборудование и запасные части к оборудованию	ЗАО Бегарат, ООО Антес, ООО ЛБК Авто, ООО Матимэкс, ООО Тензо-М, ООО Компания Индевел, ООО ПКФ Нижегородский Хлеб, ООО Энерго Элемент, ООО Авангард, ООО ТД ПРИС, ООО ПК Кварт, ООО Механик, ООО КБ Технология, ООО Боск Плюс.

Еще одним фактором внешнего окружения организации являются ее конкуренты. Основные прямые конкуренты предприятия, которые предлагают продукцию мясопереработки, образуют следующие стратегические группы:

1. Группа производителей, ориентированных на федеральный рынок.

Расположены, как правило, в Москве и МО. К ним относятся ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат», ОАО «Царицыно», ОАО «Группа «Черкизово», ГК «ПРОДО», ЗАО «Микояновский мясокомбинат», ЗАО «Приосколье». Данные компании образованы путем слияния нескольких предприятий (холдинги) и организуют сбыт продукции в регионы посредством открытия региональных представительств, торговых домов, дистрибьюторских центров.

2. Группа производителей, ориентированных на региональный и локальный рынок.

Они расположены в Приволжском и Уральском ФО. К ним относятся ЗАО «Йошкар-Олинский МК», ОАО «Увамясопром», ОАО «Игринский мясокомбинат», ООО «Дебёсский мясо-

комбинат». Основные угрозы со стороны данной группы производителей заключаются в эффективном обслуживание клиентов, лидерстве по издержкам и цене (ЗАО «Йошкар-Олинский МК»).

Сильные стороны конкурентов:

- географическая близость части предприятий к рынкам сбыта предприятия (ОАО «Пермский мясокомбинат», входящий в ГК «ПРОДО»);
- использование стратегии лидерства по издержкам и, как следствие, предложение более низких цен на продукты;
- известность компаний (имидж, репутация и пр.), сложившаяся за несколько лет;
- эффективное обслуживание клиентов.

Слабые стороны:

- узкая специализация;
- зависимость от мировых цен на мясо и зерно;
- зависимость от эксклюзивного дистрибьютора (ГК «ПРОДО»);
- неэффективность рекламных мероприятий (Игринский МК).

Приведенные конкуренты оказывают сильное влияние на Общество «Восточный» посредством расширения их производства и проведения модернизации. У организации нет своего селекционно-генетический центра, что снижает конкурентоспособность компании. Наличие такого центра дает возможность получать поддержку государства отечественному производству свиней, а также осуществлять торговлю выведенными породами и продуктами мясопереработки.

В таблице 5 рассмотрены возможности и угрозы субъектов операционного окружения организации.

Таблица 5. Возможности и угрозы внешней среды прямого воздействия ООО «Восточный»

Факторы	Микроокружение			
	Угрозы	**Рекомендации по устранению**	**Возможности**	**Рекомендации по реализации**
Потребители	снижение покупательной способности	скидки, акции на продукцию; снижение себестоимости; эффективное продвижение.	рост численности населения в регионе	привлечение потенциальных покупателей; разработка новых методов продвижения; позиционирование
	потеря доверия к организации	поддержание благоприятного имиджа компании за счет, например, благотворительных мероприятий		
Поставщики	несвоевременная поставка	тщательное изучение рынка поставщиков; выбор ответственных поставщиков; заключение договора	широкий выбор поставщиков	изучение рынка поставщиков; выбор лучшего и более подходящего; усиление конкурентных позиций
	далекое расположение качественных поставщиков	разработка оптимального пути поставки; договоренность с поставщиками о скидках, льготах	прочные связи	поддержание имиджа компании; усиление конкурентных позиций
Дистрибьюторы	зависимость от эксклюзивного дистрибьютора	-	развитие за счет эксклюзивного дистрибьютора	модернизация производства; выход на новые рынки; расширение ассортимента, производство новых продуктов
			имидж крупной компании	лояльность потребителя; привлечение новых покупателей; доверие к бренду.

			появление новых розничных продовольственных магазинов	поставка в новые точки продаж
Конкуренты	высокое качество продукции конкурентов развитие мощностей	повышение качества своей продукции; внедрение новых методов контроля качества; модернизация производства; развитие своих мощностей за счет инвестиций	мотивация развития производства	внедрение инноваций; привлечение инвесторов; развитие ассортимента; расширение производства, строительство новых цехов
	близость конкурентов к рынкам сбыта	повышение качества своей продукции; расширение ассортимента; поддержание благоприятного имиджа		
	снижение цен	снижение себестоимости или повышение качества продукта, который действительно стоит своей установленной цены		

Наиболее значимыми возможностями для организации являются:

- большое количество поставщиков, что позволяет организации самой выбирать наилучшего поставщика;

- эксклюзивный дистрибьютор дает возможность выходить на новые рынки с гарантией дальнейшего развития на нем;

- конкуренты могут подтолкнуть организацию на осуществление модернизации и оптимизации, что, в свою очередь, приведет к улучшению производства и повышению статуса на рынке;

- минимальное влияние конкурентов-импортеров (доля рынка ввозной свинины в последние годы варьируется от 2 до 4 % от всего рынка свинины в России) [23].

Значимые угрозы – снижение покупательной способности населения, снижение цен на продукцию конкурентов, зависимость от эксклюзивного дистрибьютора и риск болезней (в т.ч. африканская чума свиней).

Заключение

Таким образом, в статье рассматривается влияние внешней среды на стратегическое планирование развития агропромышленного предприятия. Определены основные факторы внешней среды, которые значимо влияют на развитие предприятия. На примере анализа предприятия по производству свинины ООО «Восточный» (Комос групп), описаны ключевые аспекты анализа внешней среды. Определены сильные и слабые стороны предприятия с точки зрения условий внешней среды и выявлены основные угрозы предприятия. Предложенный в работе порядок проведения анализа внешней среды, учитывает специфику деятельности предприятия, но может быть использован для анализа других предприятий агрохолдингов России.

Список литературы:

1. Сельскохозяйственный энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия. Главный редактор: В. К. Месяц. 1989.
2. Груздева С. Внешняя среда предприятия, факторы макросреды [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://fb.ru/article/4501/vneshnyaya-sreda-predpriyatiya-faktoryi-makrosredyi
3. Давлетова Р.С., Файзуллин Р.В. Моделирование зависимости состояния нефтедобывающего предприятия от эндогенных и экзогенных факторов // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2013. № 3. С. 33-37.
4. Думная Н.Н. Эволюционные качества рыночной среды [Электронный ресурс] / Н. Н. Думная // Мир новой экономики [Электрон. журн.]. - [М], [2007]. - Режим доступа: <http: //www.worldneweconomy.ru/docs/pilot.pdf> (14.06.2010).
5. Князева Е.Н. Основания синергетики / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. - СПб.: Алетейя, 2002. - 414 с.
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев, Ю.В. Яковец, Л.И. Абалкин. - М.: Экономика, 2002. - 767 с.

7. Котляров И.Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. - № 1. – С. 56-61.
8. Котляров И.Д. Шкала оценки степени виртуализации предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2011. - № 4. – С. 34-38.
9. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. - М.: Владар, 1993.- 310с.
10. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг в России: социальное содержание и экономические условия применения // Управленческое консультирование. – 2011. - № 3. – С. 123-131.
11. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. - 5-е изд., перераб. и доп. - М-: Дело, 2003. - 520с.
12. Лускатова О. В. Оценка экономической устойчивости горного предприятия при управлении комплексом рисков: автореф. дис. канд. экон. наук. - М., 2004. - 48 с.
13. Львов Д.С. Экономическая теория и хозяйственная практика: смертельные объятия или взаимная поддержка? / Д.С. Львов, Г.Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. - 1998. - Приложение. - С. 6-22.
14. Состояние и динамика развития промышленного производства в России и мире. - Режим доступа: http://expert.ru/dossier/story/industry/?n=4
15. Табачникова М.Б. Теоретические концепции эволюционных изменений социально-экономических систем [Электронный ресурс] / М.Б. Табачникова // Сайт Центра исследований региональной экономики [веб-сайт]. - [Воронеж], [2006]. - Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bullctin&art=6&page=28> (14.06.2010).
16. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А.В. Тычинский. - Таганрог: ТРТУ, 2006. - 512 с.
17. Федюкин В.К. Методы оценки и управления качеством промышленной продукции / В.К. Федюкин, В.Д. Дурнев, В.Г. Лебедев. - М.: Филинъ, 2001. - 328 с.
18. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.
19. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с англ. - М.: Прогресс, 1982. - 455 с.
20. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: краткий курс. Учеб. пособ. / Т. В. Яркина. - М.: ЮНИТИ, 2004. - 365 с.
21. Kusnets S. National income and its composition, 1919 – 1938 / S. Kusnets/ - New 1941. - 929 p.
22. Rostov W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto (Paperback) / W.W. Rostov. - Cambridge: Cambridge University Press, 1971. - 274 p.
23. Шаклеина М.В., Швецова К.Д., Шаклеин К.И. Оценка влияния санкций на рынок мяса и мясной продукции: анализ состояния и перспектив развития рынка // Проблемы развития территории. 2018. № 1 (93). С. 57-70.

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

Астанакулов Олим Таштемирович,
кандидат экономических наук,
начальник заочного отделения
Ташкентского финансового института.
Узбекистан, г. Ташкент
E-mail: astanakulov@gmail.com

Шеина Екатерина Георгиевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового менеджмента
Уральского государственного экономического университета.
Россия, г. Екатеринбург
E-mail: shekat@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

В работе рассматривается методологическое обеспечение процесса проведения анализа инвестиционной деятельности предприятия. В основу методологии положена стратегия развития предприятия и характеристика отдельных его финансовых показателей. Применение конкретного набора вторичных данных, получаемых из финансовой отчетности предприятия, позволяет рассматривать готовность предприятия к проведению инвестиционной деятельности в рамках необходимости развития бизнеса или кардинальной его перестройки. Предложенное методическое обеспечение анализа инвестиционной деятельности предприятия позволяет расширить возможности предприятия по повышению инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиции, анализ инвестиционный деятельности, финансовые показатели, финансовая устойчивость предприятия, финансовая отчетность предприятия, инвестиционная привлекательность.

Введение

На современном этапе развития российской экономики в условиях неопределенности, возрастающей конкурентной борьбы, быстро меняющихся предпочтений потребителей в отрасли сельского хозяйства существует ряд проблем, требующих незамедлительного решения. К 2019 г. одними из ключевых проблем в области развития сельского хозяйства являются повышение цен на импорт сельскохозяйственной продукции, нестабильный курс валюты, рост процентных ставок по кредиту, отсутствие необходимой аграрной инфраструктуры, слабая поддержка со стороны органов государственной власти. Производство сельскохозяйственной продукции имеет сезонный характер деятельности [11, 12], в связи с этим с наступлением летнего сезона цены на оборудование (основной капитал) и удобрения (оборотный капитал) возрастают в несколько раз, что отталкивает инвесторов вкладывать средства в данную отрасль, поскольку из-за отсутствия финансовой устойчивости предприятий сельского хозяйства результатом вложений может являться потеря инвестиций [1, С. 306; 2, С. 177].

Исследовательская часть

Следует констатировать, что за 2014-2018 гг. в отрасли сельского хозяйства наблюдается спад объема продукции на 0,6% (рис. 1). Производство продукции растениеводства за весь анализируемый период снижается и к 2018 г. составляет 2,1%, а отрасль животноводства,
наоборот, растет, увеличиваясь в среднем на 0,3% в год.

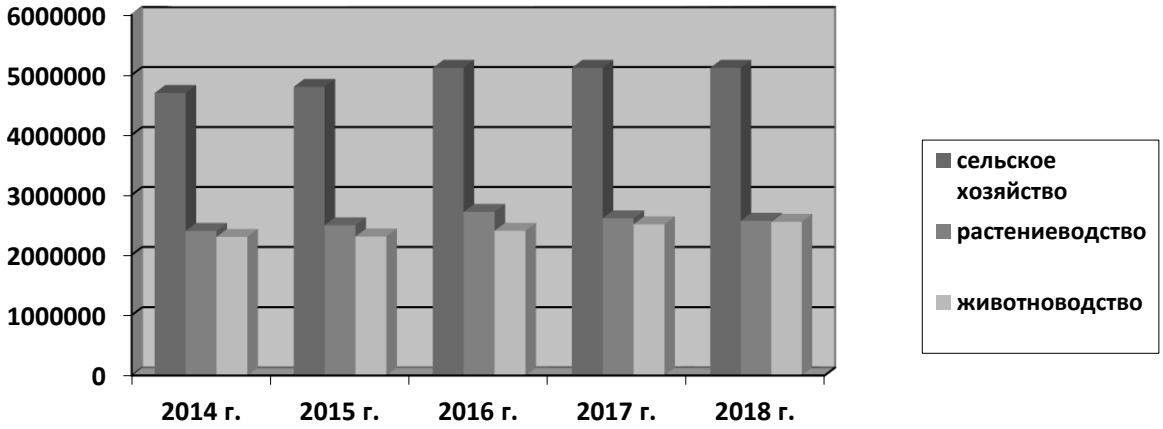

Рисунок 1. Динамика объема продукции сельского хозяйства за 2014-2018 гг., в млн руб.
Составлено авторами по: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

Согласно прогнозным данным Министерства экономического развития РФ по итогам 2019 г агропромышленный комплекс РФ должен продемонстрировать рост на 1%.

За 2014-2018 гг. в отрасли сельского хозяйства наблюдается прирост инвестиций в основной капитал около 7% в год в связи с повышением доли предприятий агропромышленного комплекса, осуществляющих свою деятельность преимущественно за счет собственных источников финансирования (рис. 2, 3). Важно отметить, что в целом данная доля инвестиций сельского хозяйства составляет лишь 0,5% всех в сумме инвестиций в основной капитал РФ.

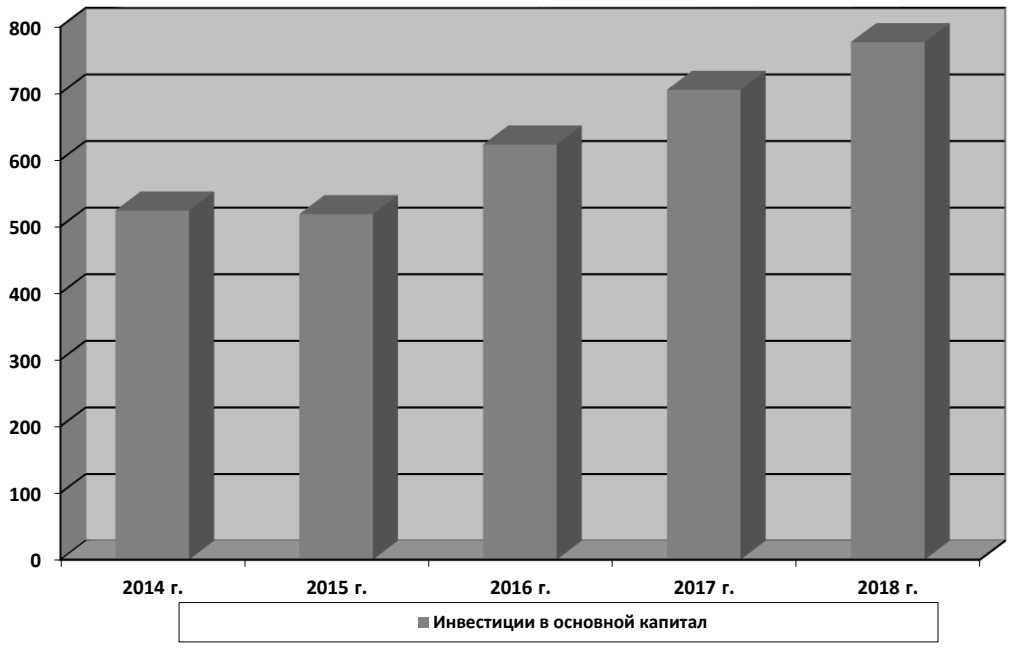

Рисунок 2. Динамика инвестиций в основной капитал отрасли сельского хозяйства по РФ за 2014-2018 гг., в млрд руб.
Составлено авторами по: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

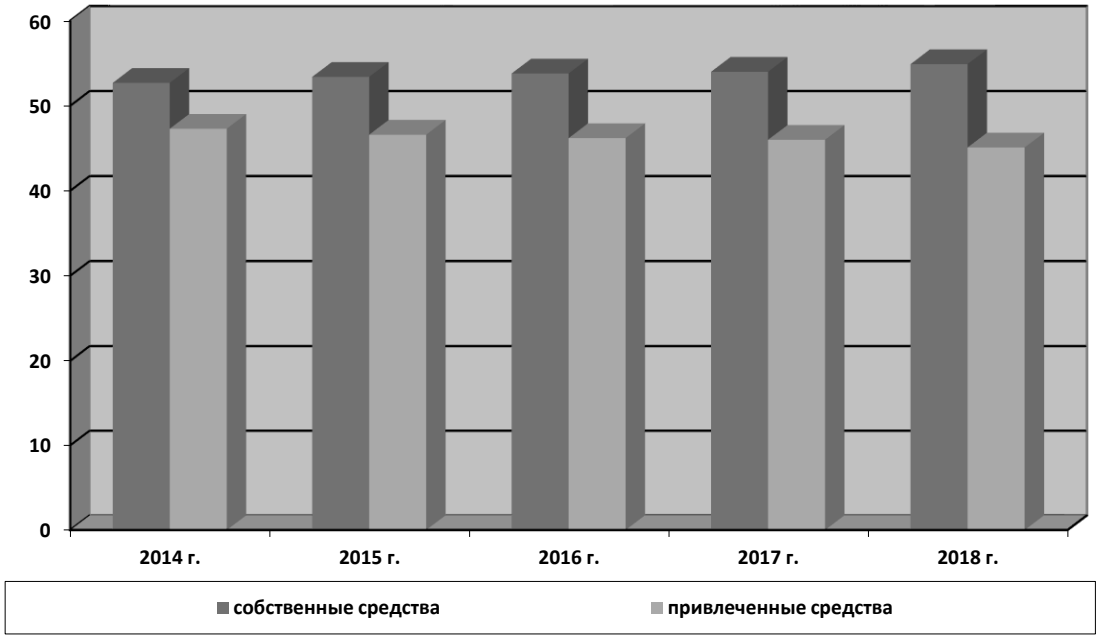

Рисунок 3. Структура инвестиций в основной капитал отрасли сельского хозяйства за 2014-2018 гг. по источникам финансирования, в %

Составлено авторами по: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

Лидерами по инвестициям в основной капитал на протяжении пяти лет признаются сырьевые регионы России: Центральный Федеральный округ, Северо-Западный Федеральный округ, Уральский Федеральный округ (рис. 4). Объем инвестиций в тройке регионов-лидеров в части привлечения инвестиций к 2018 году превышает 1406 млрд руб. Высокие показатели инвестиционной привлекательности обеспечиваются за счет развития обрабатывающих производств, машиностроения, отрасли IT-технологий. Отрасль агропромышленного производства в структуре инвестиций Центрального Федерального округа занимает менее 2%, Северо-Западного Федерального округа (1,2%), Уральского Федерального округа (0,8%).

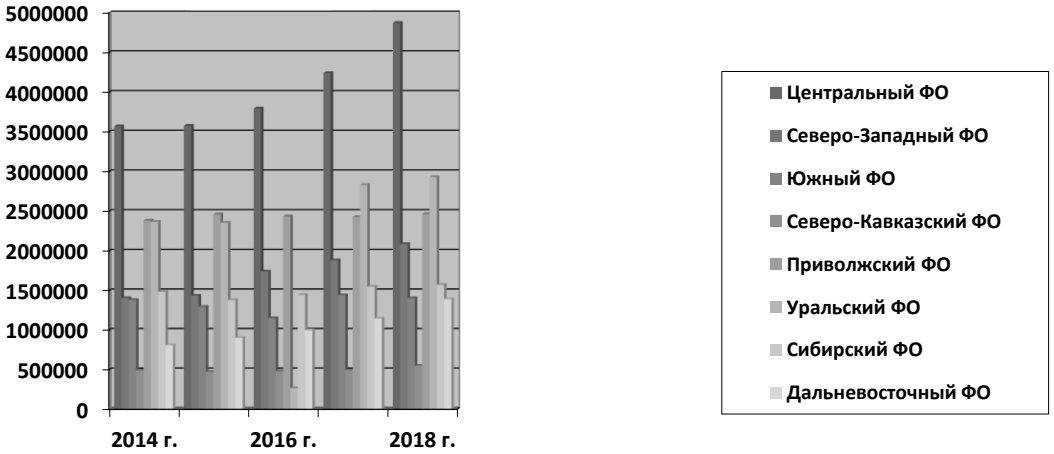

Рисунок 4. Динамика инвестиций в основной капитал по федеральным округам РФ за 2014-2018 гг., в млн руб.

Составлено авторами по: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

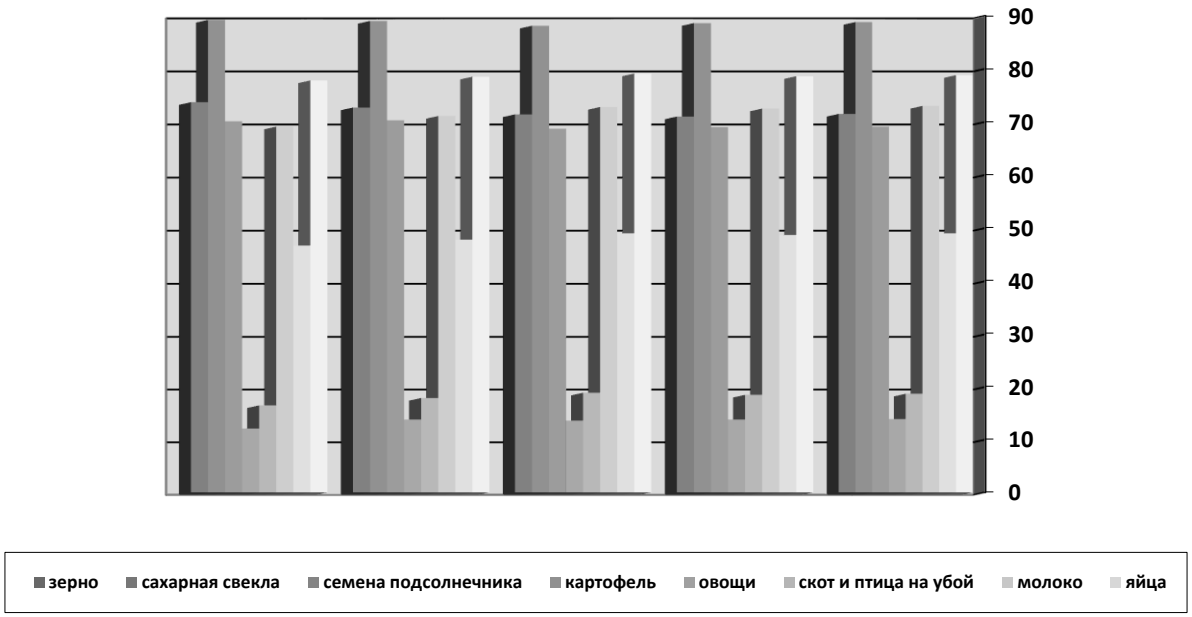

Рисунок 5. Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств за 2014-2018 гг., в %

Составлено авторами по: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

В 2014-2018 гг. наибольшую долю в агропромышленном комплексе занимают предприятия, осуществляющие деятельность по выращиванию и обработке сахарной свеклы, зерна, семян подсолнечника. Одной из стратегических задач развития сельского хозяйства РФ является стимулирование производств по выращиванию картофеля, овощей, добыче молока (рис. 5).

Несмотря на практическую значимость инвестиций, важность совершенствования теории и практики анализа инвестиционной деятельности предприятий агропромышленного комплекса, крайне актуальными являются дальнейшие исследования в этой области, требующих разработки новых подходов, ведь значительное количество проблем как методологического, так и организационного характера являются предметом научных дискуссий и остаются до сих пор нерешенными. Выше изложенное предопределяет актуальность темы, ее теоретическое и прикладное направления. В частности, по нашему мнению, в специальной профессиональной литературе не нашла свое отражение методика анализа инвестиционной деятельности предприятия внешними пользователями финансовой отчетности, учитывая специфику их информационных потребностей и ограниченность информационной базы.

Так, в анализе инвестиционной деятельности приобрели четкое разграничение такие его относительно самостоятельные направления как:

- аналитическое обоснование инвестиционной стратегии предприятия;
- анализ и обоснование выбора потенциальных альтернативных инвестиционных проектов;
- анализ поиска и формирования инвестиционных ресурсов;
- аналитическое обеспечение управления инвестиционным портфелем;
- анализ масштабов и эффективности осуществляемой инвестиционной деятельности;
- оценка инвестиционной привлекательности объекта для потенциальных инвесторов с целью:

1) капитального (реального) инвестирования;

2) приобретения эмитированных ценных бумаг (на право собственности, долговых).

Под методикой анализа инвестиционной деятельности предприятия понимают совокупность способов и правил наиболее целесообразного выполнения аналитических исследований в области инвестиционной деятельности предприятий [3].

Для внешних по отношению к предприятию субъектов анализ отличается определенной спецификой ввиду их информационных потребностей и ограниченности доступа к источникам информации. Задача анализа заключается в оценке как инвестиционной привлекательности этого предприятия, так и его инвестиционной активности.

Общую оценку инвестиционной деятельности предприятия по данным его финансовой от-

четности целесообразно начать с анализа динамики объемов и структурных изменений в этой деятельности в течение отчетного периода.

Рассмотрим инвестиционную деятельность регионального предприятия, работающего в сфере сельского хозяйства на основе применения ключевых показателей финансовой устойчивости. Назовем его условно АО «Агропромышленное предприятие».

Результаты анализа отразим в таблице 1.

Таблица 1. Динамика инвестиционной деятельности предприятия (тыс. руб.)

Вид инвестиций	2017 год		2018 год		**Отклонение**		
	объем	доля, %	объем	доля, %	абсолютное	относительное, %	доли, %
Капитальные инвестиции	683594	95,74	784451	96,80	100857	14,75	1,06
Финансовые инвестиции	30452	4,26	25964	3,20	- 4488	- 14,75	- 1,06
Всего	714046	100	810415	100	96369	13,50	X

Как видно из данных таблицы 1, инвестиционная деятельность на предприятии в 2018 году активизировалась. Объемы осуществленных инвестиций увеличились на 96 млн 369 тыс. руб., или на 13,5 %. При этом объемы капитальных инвестиций выросли на 100 млн 857 тыс. руб. или на 14,75 %; доля капитальных инвестиций в общем их объеме возросла на 1,06 %. Что касается финансовых инвестиций предприятия, то они сократились на 4 млн 488 тыс. руб., или на 14, 74%, их доля в общем объеме инвестиций уменьшилась на 1,06%.

Анализ структуры капитальных инвестиций является свидетельством перспективности направлений их вложения. Объектами такого анализа могут быть:

- производственная (отраслевая) структура капитальных вложений предприятия, которая характеризует перспективы его будущей отраслевой диверсификации;
- технологическая структура капитальных вложений – соотношение затрат на строительно-монтажные работы (пассивная часть капитальных вложений) и на приобретение оборудования, машин, инструментов (активная часть);
- воспроизводственная структура капитальных вложений: соотношение между вложениями в новое строительство; в расширение действующих мощностей; техническое перевооружение и реконструкцию [7].

Характеризуя современное состояние инвестиционной деятельности предприятий, заметим, что основу инвестиционной деятельности предприятий формирует реальное инвестирование в различных формах, а именно:

- приобретение имущественных комплексов;
- новое строительство;
- реконструкция;
- модернизация;
- обновление отдельных видов оборудования;
- инновационное инвестирование;
- инвестирование прироста запасов и оборотных средств [8].

Такие направления инвестиционной деятельности позволяют предприятию развиваться наиболее высокими темпами.

Подробнее об осуществленных предприятием инвестиции в исследуемом периоде представим в таблице 2.

Как следует из данных таблицы 2, значительную долю в общем объеме инвестиций предприятия как в 2017, так и в 2018 году составляют капитальные инвестиции, в частности капитальное строительство, объемы которого выросли за анализируемый период на 101 млн 782 тыс. руб., или на 15,33 %, доля этого вида инвестирования в общем объеме инвестиций возросла за анализируемый период на 1,36 %.

Далее целесообразно исследовать абсолютную, относительную и структурную динамику объемов осуществленных за этот период инвестиций в разрезе отдельных видов. Для рассмотрения динамики капитальных инвестиций предприятия воспользуемся таблицей 3.

Таблица 2. Детализированная динамика инвестиционной деятельности предприятия (тыс. руб.)

Вид инвестиций	2017 год		2018 год		Отклонение		
	объем	доля, %	объем	доля, %	абсолютное	относительное, %	доли, %
Капитальное строительство	672568	94,19	774350	95,55	101782	15,33	1,36
Приобретение (изготовление) основных средств	10974	1,54	9395	1,16	-1579	- 14,39	-0,38
Приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов	38	0,00	63	0,01	25	65,79	0,01
Приобретение (создание) нематериальных активов	14	0,00	463	0,06	449	3207,14	0,06
Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов							
Финансовые инвестиции методом участия в капитале в:							
- ассоциированные предприятия							
- дочерние предприятия	-	-	-	-	-	-	-
- совместную деятельность	-	-	-	-	-	-	-
Другие финансовые инвестиции в:							
- доли и паи в уставном капитале других предприятий			25964	3,20	25964		3,20
- акции	-	-	-	-	-	-	-
- облигации	30452	1,54	-	-	-30452	-100	-1,54
Всего	714046	100	810415	100	96369	13,50	X

Таблица 3. Динамика капитальных инвестиций предприятия (тыс. руб.)

Вид инвестиций	2017 год		2018 год		Отклонение		
	объем	доля, %	объем	доля, %	абсолют-ное	относительное %	доли %
Капитальное строительство	672568	98,39	774350	98,72	101782	15,33	0,33
Приобретение (изготовление) основных средств	10974	1,61	9395	1,20	-1579	-14,39	-0,41
Приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов	38	0,00	63	0,01	25	65,79	0,01
Приобретение (создание) нематериальных активов	14	0,00	463	0,07	449	3207,14	0,06
Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов							
Прочие	-	-	-	-	-	-	-
Итого капитальные инвестиции	683594	100,00	784451	100,00	100857	14,75	X

При более детальном рассмотрении капитальных инвестиций, осуществленных предприятием, прослеживается рост объемов и доли капитального строительства в общей стоимости капитальных инвестиций. Так в 2018 году инвестиции в капитальное строительство составили более 98% от общего их объема и возросли по сравнению с прошлогодними на 101 млн 782 тыс. руб., или на 15,33 % при росте доли в общем объеме на 0,33%.

Такая динамика реальных инвестиций предприятия соответствует выбранной инвестиционной стратегии, которая ориентирована на укрепление и расширение материально-технической базы предприятия на данной стадии жизненного цикла. Поэтому реальные инвестиции, а конкретнее – капитальные вложения, должны рассматриваться руководством каждого предприятия как приоритетное направление инвестирования. Именно такая ситуация наблюдается на предприятии.

Сравнение объемов и структуры вложений в различные формы инвестирования свидетельствует, что приоритетным направлением для предприятия остаются реальные инвестиции. Инвестиции в основной капитал уменьшились по сравнению с предыдущим годом на 1 млн 579 тыс. руб., или на 14,39 %, удельный вес этой позиции в общем объеме реальных инвестиций сократилась на 0,41%, что является не совсем желательной тенденцией. Такую ситуацию можно объяснить тем, что основные усилия и инвестиционные ресурсы предприятие сосредоточивает на завершении начатого капитального строительства, а потому не имеет возможности должным образом наращивать стоимость основных средств.

Заслуживает внимания тот факт, что в состав капитальных инвестиций предприятия за год в объеме 784 млн 451 тыс. руб. включена сумма финансовых расходов (процентов по заемному капиталу) в объеме 179 млн 904 тыс. руб., что составляет 22, 93 %

Что касается финансовых инвестиций, то для их анализа целесообразно воспользоваться формой таблицы 4, для заполнения которой используем информацию из раздела примечаний к годовой финансовой отчетности.

Таблица 4. Динамика финансовых инвестиций предприятия (тыс. руб.)

Вид инвестиций	2017 год		2018 год		Отклонение		
	объем	доля, %	объем	доля, %	абсолютное	относительное, %	доли, %
Финансовые инвестиции методом участия в капитале в:							
- ассоциированные предприятия							
- дочерние предприятия	-	-	-	-	-	-	-
- совместную деятельность	-	-	-	-	-	-	-
Другие финансовые инвестиции в:							
- доли и паи в уставном капитале других предприятий			25964	100,00	25964		100,00
- акции	-	-	-	-	-	-	-
- облигации	30452	100,00	-	-	-30452	-100	-100,00
Итого финансовых инвестиций	30452	100,00	25964	100,00	- 4488	- 14,74	X

Данные таблицы 4 свидетельствуют, что объемы финансовых инвестиций предприятия и их структура за анализируемый период значительно изменились. Так, общий объем финансовых инвестиций сократился на 4 млн 488 тыс. руб., или на 14,74%. При этом, если в 2017 году предприятие инвестировало исключительно в облигации на 30452 тыс. руб., то в 2018 году было инвестировано в доли и паи в уставных капиталах других предприятий 25 млн 964 тыс. руб.

Следующим шагом анализа инвестиционной деятельности уместно проследить динамику общих объемов, как капитальных, так и финансовых инвестиций по состоянию на конец года. Для этого вновь прибегнем к данным примечаний к годовой финансовой отчетности. Для контроля взаимосогласованности информации приведены тождественные значения показателей, которые можно сопоставить с данными баланса в части актива. Динамику наличия капитальных инвестиций предприятия по состоянию на конец года отобразим в таблице 5.

Таблица 5. Динамика капитальных инвестиций предприятия по состоянию на конец года (тыс. руб.)

Вид инвестиций	2017 год		2018 год		Отклонение		
	объем	доля, %	Объем	доля, %	абсолютное	относительное, %	доли, %
Капитальное строительство	1691419	99,74	2457155	99,76	765736	45,27	0,02
Приобретение (изготовление) основных средств	4414	0,26	5985	0,24	1571	35,59	-0,02
Приобретение (изготовление) других необоротных материальных активов			8		8		
Приобретение (создание) нематериальных активов			1		1		
Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов							
Прочие	-	-	-	-	-	-	-
Итого капитальных инвестиций	1695833	100,00	2463149	100,00	767316	45,25	X

Из данных таблицы 5 следует, что общий объем капитальных инвестиций предприятия на конец 2018 года по сравнению с концом 2017 года вырос на 767 млн 316 тыс. руб., или на 45,25%. В том числе: инвестирование в капитальное строительство выросло на 765 млн 736 тыс. руб. или на 45,27 %.; приобретение (изготовление) основных средств увеличилось на 1 млн 571 тыс. руб., или на 35,59%, однако, доля этого вида капитального инвестирования в общем объеме сократилась на 0,02%.

Изменение объемов финансовых инвестиций предприятия по состоянию на конец года проследим по данным таблицы 6.

Как видно из данных таблицы 6, объем финансовых инвестиций предприятия по состоянию на конец 2018 года уменьшился на 3 млн 498 тыс. руб., или на 1,64 %.

Отметим, что исследуемое предприятие в течение анализируемого периода вообще не осуществляло текущих финансовых инвестиций.

При этом объем долгосрочных финансовых инвестиций, которые учитываются методом участия в дочерние предприятия, не изменился, как и их примерная доля в общем объеме финансовых инвестиций.

Таблица 6. Динамика финансовых инвестиций предприятия по состоянию на конец года (тыс. руб.)

Вид инвестиций	2017 год		2018 год		Отклонение		
	объем	доля, %	объем	доля, %	абсолютное	относительное, %	доли, %
Финансовые инвестиции методом участия в капитале в дочерние предприятия							
- долгосрочные	884	0,42	884	0,42	-	-	-
- текущие	-		-				
Другие финансовые инвестиции в доли и паи в уставном капитале других предприятий							
- долгосрочные	181367	85,27	208321	99,58	26954	14,86	14,32
- текущие	-	-	-	-	-	-	-
Другие финансовые инвестиции в облигации							
- долгосрочные	30452	14,32	-	-	-30452	-100,00	-14,32
- текущие	-	-	-	-	-	-	-
Итого финансовых инвестиций	212703	100,00	209205	100,00	- 3498	- 1,64	X

Прочие долгосрочные финансовые инвестиции в доли и паи в уставном капитале других предприятий выросли на 26 млн 954 тыс. руб., или на 14,86 %, их доля увеличилась в совокупных финансовых инвестициях на 14,32%.

В то же время сократилась сумма долгосрочного инвестирования в облигации на сумму 30 млн 452 тыс. руб., или полностью прекращена такая форма финансового инвестирования. Возможно, что такие инвестиции в долгосрочные долговые права были конвертированы в паи, доли в уставном капитале других предприятий, сумма которых возросла на пропорциональную величину.

Далее уместно проанализировать движение денежных потоков от инвестиционной деятельности предприятия в течение отчетного периода. Среди факторов, влияющих на денежные потоки по инвестиционной деятельности, можно назвать: правовое регулирование инвестиционной деятельности, конъюнктурную ситуацию рынка оборудования, инвестиционную политику государства, инновационный потенциал предприятия, его стратегические цели, амортизационную, инвестиционную политики и др. [9].

Источником информации для такого анализа является движение средств в результате инвестиционной деятельности, отчет о движении денежных средств, где отражаются как поступления, так и расходы по данному виду деятельности, которые имели место в течение отчетного и предыдущего периодов.

Анализ проведем при помощи таблицы 7, где отдельно сгруппированы поступления и расходы, связанные с инвестиционной деятельностью.

Таблица 7. Динамика денежных поступлений и расходов от инвестиционной деятельности предприятия (тыс. руб.)

Показатели	2017 год		2018 год		Отклонение	
	объем	доля, %	объем	доля, %	абсолютное	относительное, %
1. Реализация						
- финансовых инвестиций	-	-	27873	99,53	27873	-
- необоротных активов	-	-	-	-	-	-
- имущественных комплексов	-	-	-	-	-	-
2. Полученные проценты	34	100,00	132	0,47	98	288,24
3. Полученные дивиденды	-	-	-	-	-	-
4. Другие поступления	-	-	-	-	-	-
Всего поступлений	34	100,00	28005	100,00	27971	82267,65
5. Приобретение финансовых инвестиций			25797	3,30	25797	
6. Приобретение необоротных активов			755054	96,70	755054	
7. Приобретение имущественных комплексов						
8. Другие платежи	-	-	-	-	-	
Всего расходов	-	-	780851	100,00	780851	100,00
Движение средств от чрезвычайных событий						
- поступление	-	-	-	-	-	-
- издержки	-	-	-	-	-	
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	334	X	-752846	X	-753180	-252503

Как следует из результатов анализа, проведенного в таблице 7, активизация инвестиционной деятельности предприятия в 2018 году привела к росту поступлений от инвестиционной деятельности на 27 млн 971 тыс. руб., или в 823,68 раз. При этом имело место поступление денежных средств от реализации финансовых инвестиций на 27 млн 873 тыс. руб., что составляет 99,53 % от всех поступлений от инвестиционной деятельности 2018 года.

Денежные поступления от полученных процентов в 2018 году выросли на 98 тыс. руб., или почти в 3 раза по сравнению с аналогичным показателем 2017 года.

В течение 2017-2018 гг. имели место поступления от финансовых инвестиций (акций, долговых обязательств, долей в капитале других предприятий), поэтому в процессе анализа необходимо выяснить причины продажи этих финансовых инструментов.

Однако, в отличие от 2017 года, имело место значительное расходование денежных средств на инвестиционные нужды. Расходы на инвести-

ционную деятельность предприятия увеличились в 2018 году на 780851 тыс. руб. и были связаны, в основном, с приобретением необоротных активов. В частности, было приобретено необоротных активов на 755 млн 54 тыс. руб., что составляет 96,7 % от общего объема расходования денежных средств отчетного года, а также приобретено финансовых инвестиций на 25 млн 797 тыс. руб., что составляет 3,3 % от общего расходования денежных средств в 2018 году. Можно сделать вывод о том, что предприятие сосредоточило свои усилия и финансовые ресурсы на освоении реальных инвестиций.

Результатом движения денежных средств от инвестиционной деятельности в 2018 году является чистое расходование денежных средств в объеме 752 млн 846 тыс. руб., что больше прошлогоднего поступления на 753 млн 180 тыс. руб., или более чем в 2000 раз.

Рассчитаем показатели ликвидности и эффективности денежного потока и осуществим оценку их динамики. Коэффициент ликвидности денежного потока рассчитаем, как отношение общей суммы поступления денежных средств по виду деятельности к общей сумме их расходования по этим видам. Коэффициент эффективности денежного потока определим как отношение чистого движения денежных средств по инвестиционной деятельности до общей суммы их расходования на инвестиционные нужды. [10] Результаты анализа представим в виде аналитической таблицы 8.

Таблица 8. Коэффициентный анализ денежного потока предприятия

Показатели	2017 год	2018 год
Коэффициент ликвидности денежного потока	рассчитать не возможно (34 : 0)	0,036
		(28 005 : 780 851)
Коэффициент эффективности денежного потока	рассчитать не возможно (334 : 0)	- 0,96
		(- 752 846 : 780 851)

В связи с тем, что в 2018 году по инвестиционной деятельности расходования денежных средств как такового не было, расчет базовых значений коэффициентов невозможен. Однако, если предположить, что расходование денежных средств было ничтожно малым и приближалось к нулю, то значения этих коэффициентов направляется к +х, а значит в сравнении с базовыми значениями показатели 2018 года можно считать условно хуже. В таком случае качественная характеристика динамики показателей является более уместной чем количественная через невозможность расчета количественных значений.

Учитывая то, что в процессе инвестиционной деятельности, особенно в сфере реальных инвестиций, имеет место временной разрыв между расходованием денежных средств и их поступлением, оценка эффективности этой деятельности может быть осуществлена по прогнозным (ожидаемым) денежным поступлениям или может быть отложенной до момента формирования положительного денежного потока.

Таким образом анализ инвестиционной деятельности предприятия по данным его финансовой отчетности, который предполагает оценку объема, состава, структуры и динамики реальных и финансовых инвестиций, движения денежных средств от этого вида деятельности, является необходимой составляющей оценки его инвестиционной привлекательности, предшествует решениям и действиям, обосновывает их и представляет собой основу научного управления инвестиционным процессом, обеспечивает его объективность и эффективность.

Однако стоит отметить, что для управления вероятностью наступления той или иной угрозы финансовой стабильности необходима методика оценки ее уровня. Для достижения данной цели авторы рекомендуют использовать показатели финансового состояния предприятия, характеризующие конкретную угрозу, которые представлены далее в таблице 9. Преимуществом использования показателей, является возможность быстрой количественной оценки по данным управленческого учета и отчетности [9, с. 51].

Таблица 9. Основные показатели, характеризующие угрозы финансовой стабильности предприятия

№ п/п	Угроза финансовой стабильности предприятия	Показатель, характеризующий угрозы финансовой стабильности	Формула расчета показателя
1	Потеря платежеспособности и снижение ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные средства / Краткосрочные обязательства
		Достаточность денежных средств на счетах	Фактическое наличие денежных средств на счетах / (Годовой фонд заработной платы с отчислениями х 30/360)
2	Утрата финансовой самостоятельности предприятия и наращивания долгов	Коэффициент автономии	Собственный капитал / Валюта баланса
		Плечо финансового рычага	Заемный капитал / Собственный капитал
3	Использование неэффективной кредитной политики в части дебиторской и кредиторской задолженности	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручки (нетто) / Среднегодовая сумма дебиторской задолженности
		Оборачиваемость кредиторской задолженности	Себестоимость реализованной продукции / Среднегодовая сумма кредиторской задолженности
4	Старение объектов основных средств	Коэффициент износа основных фондов	Амортизация / Первоначальная стоимость ОС
		Уровень инвестирования Амортизации	Сумма амортизации / Сумма, инвестированная на покупку ОС
5	Сокращения доходности и рыночной стоимости предприятия	Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	Стоимость собственного капитала х Доля собственного капитала + Стоимость заемного капитала х Доля заемного капитала х (1 - Ставка налога на прибыль)
		Экономическая добавленная стоимость	Сравнение рентабельности и Средневзвешенной стоимость капитала

Определив основные показатели и методику их расчета, отражающие состояние финансовой стабильности, необходимо получить данные о вероятности наступления тех или иных определенных негативных финансовых последствий для предприятия.

Заключение

Предложенная методика даст возможность внешним субъектам анализа оценить финансовую устойчивость и инвестиционную активность предприятия и обосновать собственные решения в отношении рассматриваемого объекта, его операционной деятельности и перспектив роста рыночной стоимости. При проведении дальнейшего анализа уместно оценить динамику и выявить факторы изменения рентабельности инвестиционной деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Кузнецова Д.В., Гребнева М.Е. Инвестиционный анализ как прогрессивный метод финансового анализа // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2017. Т. 1. № 3. С. 84-86.
2. Михно Г.А. Модель учета аномальной неопределенности при анализе и выборе инвестиционных проектов // В сборнике: закономерности и тенденции развития науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2015. С. 125-127.
3. Саакян А.В. Аспекты влияния фактора времени в финансово-инвестиционном анализе // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. Т. 1. № 10. С. 18-21.

4. Фадеева Ю.В., Киселевич Ю.В. Новые управленческие возможности при использовании опционного подхода к анализу инвестиционных решений // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2017. № 1-1. С. 53-60.
5. Лукьяненко К.С. Применение метода нечеткой логики при анализе рисков инвестиционных проектов нефтегазового сектора // Экономика и предпринимательство. 2016. №12-4(77),с.389-395.
6. Чеснокова Е.А., Боева Т.А., Гусева А.С. Методы учета рисков в анализе инвестиционных проектов // Студенческий научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Управление строительством и недвижимостью. 2016. №1(2). С. 201-207.
7. Куканова Н.В., Петренко Ю.А. Сценарный анализ как инструмент анализа рисков инвестиционных проектов в строительстве // В сборнике: Вестник строительства и архитектуры Сборник научных трудов. Орел, 2017. С. 314-318.
8. Ложкин О.Б. Общие законы и краевой эффект в анализе инвестиционных денежных потоков // В книге: Стратегическое планирование и развитие предприятий Материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Под редакцией Г.Б. Клейнера. 2016. С. 85-89.
9. Сиворонова Е.Р. Метод Монте-Карло при анализе риска инвестиционных проектов //В книге: Информационные технологии и математические методы в экономике и финансах Материалы Российской научной конференции студентов и магистрантов. Под ред. В.М. Лопухов. 2017. с.23-26.
10. Овчинникова И.И., Солодовникова Д.А. Специфика влияния отдельных статей инвестиционного проекта на значение чистого приведенного дохода при анализе сценариев // Молодежный научный вестник. 2018. № 1 (26). С. 208-212.
11. Khuzhakhmetova, A. (2019). Ecological plasticity of nut crops of the collections of the federal scientific center for agroecology RAS. World Ecology Journal, 9(1), 105-115. https://doi.org/https://doi.org/10.25726/NM.2019.40.59.006
12. Taran, S., & Kolganova, I. (2018). Optimization of park plantings in the regions of Rostov-on-Don and Novocherkassk by introducing into gardening species of the genus ACER L. World Ecology Journal, 8(3), 56-70. https://doi.org/https://doi.org/10.25726/NM.2019.31.46.004

Баранова Лариса Гурьевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Петербургского государственного университета путей сообщения.
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: lg-baranova@yandex.ru

Федорова Валентина Сергеевна,
кандидат технических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Петербургского государственного университета путей сообщения.
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: fedorova_vs@mail.ru

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: РИСКИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Администрирование налога на добавленную стоимость является значимым направлением деятельности налоговых органов. В статье систематизированы налоговые риски, возникающие в процессе администрирования НДС, а также даны практические рекомендации по их выявлению и нейтрализации.

Ключевые слова: налоговое администрирование, налоговая выгода, налог на добавленную стоимость, налоговые риски.

Введение

Налог на добавленную стоимость - это не только самый крупный, но и основной бюджетообразующий налог, поэтому любые проблемы с его администрированием чрезвычайно важны и для государства, и для налогоплательщиков. Налоговые риски государства выражаются в суммах недополученных налоговых поступлений. Такой риск, в зависимости от потока денежных средств, можно разделить на два вида:

в первом случае, налогоплательщики стараются недоплатить налог государству, занижая размеры оборота по реализации (в частности, путем сговора между двумя или несколькими контрагентами, целью которого является занижение цены и, тем самым, занижение размеров платежей налога в бюджет), а во втором случае налогоплательщики пытаются возместить как можно больше средств из бюджета путем фиктивного возврата НДС по поддельным документам.

Поэтому администрирование НДС в значительной степени ориентировано на проверку соблюдений условий применения налоговых вычетов, тем более, что по версии ВАС РФ, налоговые вычеты представляют собой налоговую выгоду налогоплательщика. Невыполнение определенных налоговым кодексом условий, дающих право на налоговые вычеты, может быть квалифицировано налоговыми органами, как получение необоснованной налоговой выгоды. Таким образом, налоговые риски хозяйствующих субъектов выражаются в основном в отказе права на вычет. Это и будет основным предметом обсуждения в данной статье. Налоговые риски провоцируются также недостаточным вниманием к разработке методологии бухгалтерского учета расчетов по НДС в организациях, в то время, как правильная постановка учета позволила бы более успешно управлять налоговыми рисками.

Администрирование НДС - приоритетное направление в администрировании налоговых платежей

Администрирование налога на добавленную стоимость является приоритетным направлением в администрировании налоговых платежей. Пристальное внимание контролирующих органов к НДС объясняется, на наш взгляд, следующими обстоятельствами: во-первых, это самый крупный налог из всех налоговых платежей налоговой системы РФ, поэтому любые проблемы с его администрированием чрезвычайно

важны и для государства, и для налогоплательщиков. При этом НДС является основным источником доходов федерального бюджета. Так, по оценке Федерального собрания РФ в составе налоговых доходов федерального бюджета налог на добавленную стоимость занимает (46,4%) (в том числе на товары, реализуемые на территории Российской Федерации - 27,7%, на ввозимые товары - 18,7%) [1].

Нижеприведенная таблица дает представление об объемах поступления НДС в федеральный бюджет за период 2018 – 2021 гг. [2].

Таблица 1. Доходы федерального бюджета в 2018 - 2021 гг., млрд рублей

Показатель	2018	2019	2020	2021
ДОХОДЫ, всего:	187 475	19 969,3	20 218,6	20 978,0
НДС на товары, реализуемые на территории Российской Федерации, в т.ч:	3 446,5	3 986,4	4 279,3	4 609,4
повышение ставки НДС с 18% до 20%	-	256,9	359,8	387,5

Во-вторых, НДС входит в зону повышенного риска в связи со сложностью его исчисления и множественностью регламентирующих НДС указаний со стороны государства. По мнению специалистов, основанном на изучении мирового опыта, НДС, несмотря на все свои преимущества перед другими налогами (возможность взимания на всех стадиях производственного цикла), является сложно администрируемым налогом, причем, проблемы с администрированием НДС возрастают по мере увеличения числа освобождений и льготных ставок [3].

Ниже в таблице 2 приведены данные о налоговых расходах по НДС за период с 2018 по 2020 год.

Таблица 2. Налоговые расходы по НДС 2018 - 2021 гг., млн рублей

Годы	2018	2019	2020	2021
Налоговые расходы по НДС	1 363 890	1 618 471	1 734 266	1 813 276

Составлено на основе «Основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» (утв. Минфином России)

Как следует из сравнения таблиц 1 и 2, налоговые расходы (освобождения и льготные ставки) составляют около трети от поступлений НДС. Причем в последние годы существенно увеличилась область применения 0% ставки (например, по перевозкам пассажиров и багажа железнодорожным транспортом общего пользования в дальнем сообщении, перевозка пассажиров железнодорожным транспортом в пригородном сообщении и др.). В отличие от освобождения от уплаты НДС, налогообложение по ставке 0 процентов предоставляет право плательщику предъявлять к вычету суммы входящего налога по приобретенным товарам (работам, услугам). Таким образом, режим налогообложения по нулевой ставке предоставляет больший объем льгот по сравнению с режимом освобождения от уплаты налога. Это хорошо для хозяйствующих субъектов, но существенно увеличивает риск финансовых потерь государства.

Налоговые вычеты - налоговая выгода налогоплательщика

Администрирование НДС включает в себя совокупность мер по обеспечению контроля за правильностью формирования всех элементов этого налога. Однако в наибольшей степени администрирование НДС ориентировано на проверку соблюдений условий применения налоговых вычетов, так как по версии ВАС РФ налоговые вычеты представляют собой налоговую выгоду налогоплательщика. При этом налоговая выгода может быть как обоснованной, так и необоснованной [4].

В этой связи мы можем говорить о риске квалификации вычетов, как необоснованной налоговой выгоды. Причиной признания выгоды необоснованной и, как следствие, отказа в праве на налоговый вычет может быть, в частности, недостаточная осмотрительность налогоплательщика в выборе контрагента. Например, в зону риска попадают сделки с контрагентами, по которым отсутствуют данные в базе ЕГРЮЛ (едином государственном реестре юридических лиц). Это означает, что контрагент не обладает правоспособностью (ст. 48 ГК РФ) а хозяйственные отношения с несуществующим контрагентом не являются сделками вообще (ст. 153 ГК РФ) [5]. Те же последствия имеет и использование в хозяйственной деятельности схем с уча-

стием фирм - однодневок, не обладающих фактической самостоятельностью, созданных без цели ведения предпринимательской деятельности и, как правило, не представляющих налоговую отчетность. Заметим, что налоговые риски при заключении договоров могут быть следствием как преднамеренного включения в число контрагентов сомнительных лиц, так и недостаточной проверки данных о партнере. Однако ответственность и в том и другом случае несет налогоплательщик. Чтобы минимизировать налоговые риски, необходимо перед заключением договоров проверять контрагентов по открытым базам данных, ЕГРЮЛ, ЕГРН, АСК «НДС- 2» и т.п. Проконтролировать контрагентов можно, и используя возможности, имеющиеся в базе «1С»: при заполнении карточки нового контрагента можно ввести его ИНН или наименование и нажать кнопку «Заполнить», реквизиты автоматически загрузятся из реестров ЕГРЮЛ/ЕГРИП, при я подключении организации к интернет - поддержке.

Частой причиной отказа в вычете является невыполнение налогоплательщиками условий для его предоставления, определенных статьями 171-172 НК РФ:

1. вычеты представляются в полном объеме при приобретении товаров (работ, услуг), используемых в производстве продукции, облагаемой НДС, после принятия их к учету и при наличии соответствующих первичных документов;
2. при приобретении основных средств, оборудования к установке, и (или) нематериальных активов вычеты производятся в полном объеме после принятия на учет и ввода в эксплуатацию данных основных средств, оборудования к установке, и (или) нематериальных активов;
3. одним из основных условий представления вычетов является наличие счета-фактуры, оформленного должным образом в соответствии с требованиями статьи 169 НК РФ.

Современные методы администрирования налога на добавленную стоимость с помощью разработанной Федеральной налоговой службой Российской федерации автоматизированной системы контроля НДС-2 (АСК НДС-2) позволяют анализировать заявленные в налоговых декларациях данные о счетах фактурах налогоплательщиков и выявлять противоречия между счетами фактурами контрагентов. Например, если покупатель принял к вычету НДС, а продавец его не начислил, это может быть причиной признания вычета необоснованной налоговой выгодой и стать поводом для углубленной налоговой проверки. Лишить покупателя права на вычет могут и ошибки в счетах-фактурах, допущенные поставщиками товаров (работ, услуг). Однако необходимо иметь в виду, что далеко не все ошибки могут быть критичны для налогоплательщика. Для уменьшения риска отказа в налоговом вычете, налогоплательщику следует проанализировать претензии налогового органа, и при необходимости напомнить проверяющему, что «ошибки, не препятствующие идентифицировать продавца, покупателя товаров (работ, услуг), имущественных прав, наименования товаров (работ, услуг), имущественных прав, их стоимость, а также налоговую ставку и сумму налога, предъявленную покупателю, не являются основанием для отказа в принятии к вычету сумм налога» (абзац второй пункта 2 статьи 169 НК, письмо Минфина от 2 апреля 2015 г. N 03-07-09/18318). Другим условием для предъявления НДС к вычету является принятие на учёт приобретенных товарно-материальных ценностей. Глава 21 не содержит специального порядка принятия товаров (работ, услуг) к учету, поэтому налогоплательщики должны руководствоваться нормами бухгалтерского законодательства. Ошибки, допущенные при заполнении первичной бухгалтерской документации, могут стать причиной отказа в вычете. Если первичные документы оформлены не по форме или подписаны лицами, не имеющими соответствующих полномочий, принимать такие документы к учету нельзя. Следовательно, и нельзя считать товары (работы, услуги) принятыми на учет на основе таких документов. А раз требование о принятии на учет товарно-материальных ценностей не соблюдается, то и основание для применения налогового вычета отсутствует. Поэтому для снижения риска отказа в вычете необходимо более тщательно проверять все сопровождающие товары документы на предмет их соответствия бухгалтерскому законодательству.

В зоне особого риска находится возмещение НДС из бюджета. Согласно статье 176 НК РФ в случае, если по итогам налогового периода сумма налоговых вычетов превышает общую сумму налога, исчисленную по облагаемым налогом операциям, полученная разница подлежит возмещению, то есть зачету или возврату из бюджета. Несмотря на абсолютную легитимность этой операции, налоговые инспекции относятся к ней с подозрением, и инициируют углубленную проверку правомерности заявленного возмещения с обязательным истребованием счетов-фактур, первичных и иных документов, относящиеся к указанным операциям.

Большие трудности с возмещением НДС испытывают и экспортеры. В частности, процедуры возмещении налога при экспорте продукции нередко затягиваются и возврата налога приходится ждать около года, что отвлекает значительные средства из оборота компаний. В такой ситуации возмещения НДС налогоплательщикам-экспортерам удается добиться только через суд [6].

Позиция налоговиков в данном случае вполне объяснима: возврат бюджетных денег противоречит миссии, возложенной на них государством – обеспечение поступлений налоговых платежей в бюджет в том объеме, который необходим для финансирования государственных расходов. Поэтому легче всего обвинить налогоплательщика в получении необоснованной налоговой выгоды, и не отдавать ему деньги. При этом больше всего проблем будет у налогоплательщиков, постоянно возмещающих налог на протяжении нескольких лет. К сожалению, исключать случаи мошенничества со стороны налогоплательщиков тоже нельзя. Правда, для этого нужны серьезные доказательства того, что целью операции было исключительно возмещение НДС из бюджета.

Следует иметь в виду, что введенная в действие с 2017 года статья 54.1 Налогового кодекса РФ «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов» обязывает налоговиков при доказывании, в частности, необоснованного получения права на возмещение (возврат, зачет) НДС делать это не просто на словах, а обеспечить получение соответствующих доказательств. Пунктом 3 статьи 54.1 НК РФ установлено, что формальные претензии к контрагентам – нарушение налогового закона, подписание документов неизвестным лицом и др. – при отсутствии фактов, опровергающих реальность совершения заявленным контрагентом сделок и операций, не могут быть самостоятельным основанием для отказа в вычетах.

Особенно в тяжелых условиях будет находиться налогоплательщик, у которого в отчетном периоде вообще не было реализации. Поэтому для минимизации рисков налогоплательщикам нередко рекомендуют показывать хоть небольшую сумму выручки, так как вычитать из небольшой суммы проще, чем из нуля. Есть и другие предложения – распределять вычеты так, чтобы не было возмещения, или чтобы сумма возмещения была небольшой, тем более, что действующее законодательство позволяет откладывать вычеты на потом в пределах трех лет. Конечно, можно воспользоваться и этими советами, но все же лучше, по нашему мнению, подготовить мотивированное объяснение превышения суммы вычетов над реализацией. Так, например, такая ситуация может возникнуть в начале деятельности организации, когда затраты на материалы, аренду и т.д. еще не начали окупаться. Большие затраты могут быть вызваны и расширением производства, и выпуском новых видов продукции. Но все это должно быть подтверждено документально с представлением расчетов окупаемости затрат. Возможно, в этом случае, налоговики поверят налогоплательщикам.

Налоговые риски возникают и у налогоплательщиков, которые одновременно осуществляет операции, подлежащие и не подлежащие обложению НДС (освобожденные от налогообложения). Согласно ст. 170 НК РФ в указанной ситуации организация обязана вести раздельный учет таких (п. 4 ст. 149 НК РФ), а также раздельный учет сумм НДС по приобретенным товарам, основным средствам и нематериальным активам, используемым для осуществления как облагаемых налогом, так и не подлежащих налогообложению операций. НДС по товарам (работам, услугам), приобретенным для облагаемых и необлагаемых операций, распределяется в соответствующей пропорции между облагаемыми и необлагаемыми операциями. Пропорция для распределения сумм «входного» НДС определяется исходя из стоимости отгруженных товаров, операции по реализации которых подлежат налогообложению (освобождены от налогообложения), в общей стоимости товаров, отгруженных за налоговый период. Проблема заключается в том, что в налоговом кодексе отсутствует определение понятия «раздельный учет», а также не регламентирован порядок его ведения. Поэтому налогоплательщики должны самостоятельно разрабатывать методику ведения раздельного учета. Это особенно актуально с 2018 года, так как по новым правилам, раздельный необходимо вести даже тогда, когда доля расходов на необлагаемые операции не превышает 5 процентов [7]. Кроме того, раздельный учет НДС требуется и в случаях, когда часть операций облагается по ставке 0% либо компания частично реализует товары за пределами РФ.

Хотя налоговый кодекс не содержит требования включать методику ведения раздельного учета в учетную политику организации, Федеральная налоговая служба требует, чтобы порядок раздельного учета был оформлен внутренним нормативным документом. В противном

случае налоговые органы могут вменить налогоплательщику отсутствие раздельного учета, а по налогу будет произведено доначисление. При этом раздельный учет сумм «входного» НДС должен быть организован таким образом, чтобы обеспечить возможность контролировать обоснованность применения налогоплательщиком налоговых вычетов по НДС. К радости налогоплательщиков суды не поддерживают эту точку зрения, отмечая, что НК РФ не обязывает налогоплательщика закреплять способы раздельного учета непосредственно в учетной политике. Налогоплательщик вправе подтвердить фактическое ведение раздельного учета любыми способами, например, с помощью первичных документов и регистров бухгалтерского учета [8]. Тем не менее во избежание рисков претензий со стороны налоговых органов налогоплательщикам все же следует утвердить методику ведения раздельного учета внутренним распорядительным документом и включить ее в учетную политику организации. Что же касается методики определения пропорции, то она четко определена налоговым кодексом и применять иную самостоятельно разработанную методику налогоплательщики не имеют права. До 01.07.2019 г. при определении пропорции операции, местом реализации которых не признавалась территория РФ, приравнивались к необлагаемым операциям [9]. Но с 1 июля 2019 года при оказании таких услуг и выполнении работ, в целях ведения раздельного учета входного НДС такие операции приравняют к облагаемым, следовательно, относящийся к ним входной НДС принимается к вычету. Однако это изменение касается только работ и услуг, но не распространяется на товары.

Заключение

Заметим, что при правильной организации учета расчетов по НДС в организациях и составлении адекватной учетной политики можно минимизировать риски налогового администрирования. При этом методы ведения бухгалтерского учета НДС, несомненно, должны учитывать специфику деятельности организаций. В рабочем плане счетов к счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» выделяется отдельный субсчет «Налог на добавленную стоимость» на котором определяется задолженность перед бюджетом по уплате НДС. Исходя из специфики организации, на этом субсчете следует показать сумму НДС: от продажи товаров; от стоимости возвращенных товаров; от суммы поступивших от покупателей авансов; по прочим операциям и т.д. В учетной политике организации должна быть сформирована методика учета входного НДС в части его предъявления к вычету, и суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет. Это особенно актуально для тех организаций, которые осуществляют облагаемые и необлагаемые НДС операции. Все перечисленное не только систематизирует работу бухгалтера, но и делает операции прозрачными для проверяющих, что способствует снижению рисков претензий со стороны контролирующих органов.

Подводя итоги всему вышесказанному, можно сделать вывод, что администрирование налога на добавленную стоимость направлено на выявление налоговых правонарушений при исчислении и уплате НДС с целью недопущения потерь бюджета. Такие нарушения, совершенные вольно или невольно, дорого обходятся государству – ведь НДС является главным бюджетообразующим налогом. Риски, возникающие при этом у налогоплательщиков, в основном связаны с отказом права на уменьшение налога на сумму налоговых вычетом в случае их признания необоснованной налоговой выгодой. Минимизировать риски можно при строгом соблюдении налогового законодательства обеими сторонами процесса администрирования – и проверяющими, и проверяемыми, а также путем внимательного изучения и проработки обоснованных претензий контролирующих органов.

Список литературы:

1. Федеральное собрание Российской Федерации. Комитет Государственной Думы по энергетике. Заключение от 14 сентября 2018 года по проекту Федерального Закона N 514334-7 "Об исполнении федерального бюджета за 2017 год: [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390 .
2. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов" (утв. Минфином России): [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390.
3. М. Казакова, А. Кнобель, И. Соколов Качество администрирования НДС в странах ОЭСР и России. Реформирование российской системы взимания налога / Под редакцией д.э.н. С.Г. Синельникова-Мурылева. ИЭПП Москва 2010.

4. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.06 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды». [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW 308390 .
5. Методология налогового контроля:учебное пособие / Е. А. Федоров, Л. Г. Баранова, В. С. Федорова. - Санкт-Петербург, изд-во ПГУПС, 2013. - 80 с.
6. Баранова Л.Г., Федорова В.С. Роль налогового администрирования в системе налоговых отношений. В сборнике: Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки. Сборник научных трудов по материалам I научно-практической конференции. 30.06.2017. с.29-65.
7. https://www.gazeta-unp.ru/articles/51030-razdelnyy-uchet-nds-s-2018-goda-s-primerami-rascheta-v-2019-godu
8. Постановление ФАС Московского округа от 06.03.2012 N А40-140274/10-4-840, ФАС Северо-Кавказского округа от 17.08.2011 N А53-19990/2010г.: [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://www.consultant.ru/document/cons_ doc_LAW_308390 .
9. Определение КС РФ от 04.06.2013 N 966-О, Постановление Президиума ВАС РФ от 05.07.2011 N 1407/11, Письмо Минфина России от 01.07.2015 N 03-07-08/37896.: [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW _308390

Гильфанов Рашит Махмутович,
кандидат технических наук, доцент
кафедры прикладной математики
Казанского государственного
архитектурно-строительного университета.
Россия, г. Казань
E-mail: gilfanov.rash@yandex.ru

Евстафьева Алсу Хусаиновна,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и предпринимательства в строительстве
Казанского государственного
архитектурно-строительного университета.
Россия, г. Казань
E-mail: evalsu@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Налоговые льготы, являясь одним из важнейших инструментов реализации налоговой политики государства, должны быть ясными и понятными для налогоплательщиков. При введении налоговых льгот государством на законодательном уровне должны быть установлены не только цель их предоставления и срок действия, но и условия, при выполнении которых, налогоплательщик может их использовать. Предоставление налоговых льгот и преференций оказывает существенное влияние на возрастание налоговых расходов государства, что является одной из основных причин оценки их эффективности. В статье показаны проблемы связанные с оценкой эффективности налоговых льгот, даны рекомендации для повышения качества их оценки.

Ключевые слова: налоговая льгота, налоговые расходы, преференция, эффективность налоговых льгот, оценка.

Введение

Налоговые льготы занимают особое место среди методов налогового регулирования, преследуют экономические, бюджетные и социальные цели и устанавливаются на всех законодательных уровнях. Однако предоставление налоговыхльгот по региональным и местным налогам, и, прежде всего на федеральном уровне выступает причиной возникновения налоговых расходов. Как показывает практика, размер налоговых расходов бюджета любого уровня может быть определен как сумма недополученных (выпадающих) доходов бюджета, обусловленных применением налоговых льгот, установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. При оценке выпадающих доходов бюджетной системы страны Министерство финансов РФ учитывает, как налоговые льготы, так и некоторые налоговые преференции, не разделяя их, в связи с чем, возникает вопрос о разнице между этими понятиями. С точки зрения налогоплательщиков разницы в понятии не возникает, потому что субъективно для них и необлагаемый доход, и более низкая ставка, и налоговый вычет и другое выступают в качестве налоговых послаблений, то есть льгот, в результате применения которых достигается экономия в области налогов.

В экономической литературе редко встречается понятие «налоговая преференция», в основном авторы используют термин «налоговая льгота». Между понятиями «налоговая льгота» и «налоговая преференция» некоторые авторы ставят знак равенства, что является не правильным. Проведя анализ подходов к определениям «налоговая льгота», «налоговая преференция» можно заметить, что единого определения данных терминов не существует, понятие «налоговая преференция» не закреплено даже в налоговом законодательстве. Определение налоговой льготы, на наш взгляд, наиболее полно отражено В.Г. Пансковым в публикации «Налоговые льготы: сущность и определение» [6].

Налоговые преференции отличаются от налоговых льгот тем, что: устанавливаются они для отдельных категорий и лиц налогоплательщиков; носят обязательный характер, за их неиспользование и неправильное использование взимаются штрафные санкции.

Налоговые льготы, в отличие от налоговых преференций подлежат большему контролю, в связи с тем, что декларируются в налоговой отчетности налогоплательщика, что позволяет в свою очередь администрировать изъятия конкретных сумм.

В настоящее время выделяют три группы налоговых льгот, которые используются в Российской Федерации:

- налоговые освобождения (налоговая амнистия; полное освобождение от уплаты налога отдельных категорий налогоплательщиков; налоговые изъятия; налоговые каникулы, понижение налоговых ставок);

- налоговые скидки (необлагаемый минимум, налоговый вычет, инвестиционная налоговая скидка);

- налоговые кредиты.

Условия, материалы и методы исследования

Информационной базой исследования послужили данные Федеральной налоговой службы по Республике Татарстан, научные труды отечественных авторов в области применения и оценки эффективности использования налоговых льгот. Использованы законы и законодательные акты. Исследование проводилось с применением статистически-экономических и других методов экономических исследований.

Анализ и обсуждение результатов исследования

Оценка эффективности применения налоговых льгот необходима для выявления их результативности и введения новых налоговых льгот. В настоящее время оценку эффективности налоговых льгот рассматривают не только в узком, но и в широком смыслах. Если в узком смысле оценка подразумевает анализ достигнутых результатов (налоговых поступлений) и затраченных ресурсов (выпадающих доходов), то в широком смысле предполагает анализ взаимосвязи налоговых поступлений, выпадающих доходов, и экономических и социальных показателей.

Во многих регионах проводится активная работа по анализу эффективности применения налоговых льгот, в частности приняты нормативные акты, которые регламентируют порядок и методику оценки эффективности налоговых льгот. Например, в Республике Татарстан КМ РТ утвержден «Порядок оценки бюджетной, социальной и экономической эффективности предоставленных (планируемых к предоставлению) налоговых льгот» [5].

При оценке эффективности налоговых льгот, как правило, оцениваются: бюджетная, экономическая и социальная эффективности. Оценка эффективности налоговых льгот может включать и другие показатели эффективности, например, инвестиционную или фискальную.

Анализ порядка оценки эффективности налоговых льгот в регионах свидетельствует о том, что порядок имеет одинаковую структуру, в частности включает либо три критерия оценки эффективности (Республика Татарстан, Кировская область, г. Москва и др.), либо два (Псковская область, Сахалинская обл. и др.). При проведении анализа происходит сравнение увеличения налоговых поступлений вследствие прироста налоговой базы по соответствующим налогам, или наоборот, снижение поступлений вследствие роста суммы выпадающих доходов бюджета.

Оценку эффективности налоговых льгот следует проводить путем постоянного их мониторинга, с целью оптимизации перечня действующих налоговых льгот, сокращения потерь бюджета.

На региональном уровне выработаны разные подходы и существует разный порядок оценки эффективности предоставляемых налоговых льгот. Оценка эффективности налоговых льгот проводится, как правило, в отношении общей суммы выпадающих доходов, при этом сопоставляются общие суммы налоговых льгот за отчетный и базисный период. Однако до настоящего времени, не разработана единая региональная методики оценки эффективности налоговых льгот, нет единой формы отчетности о применении налоговых льгот, их эффективности и потерях бюджета, возникающих в связи с предоставлением налоговых льгот, а также не осуществляется серьезная работа в данном направлении на федеральном уровне.

Республика Татарстан выступает одним из привлекательных регионов страны для отечественных и зарубежных инвесторов, обладает достаточно высоким инвестиционным потенциалом и относительно низкими инвестиционными рисками. На территории региона расположены площадки с федеральными налоговыми льготами: особые экономические зоны (ОЭЗ «Алабуга», ОЭЗ «Иннополис»), территории опережающего социально-экономического развития, а также индустриальные парки и технопарки. Действующие налоговые льготы для данных территорий были подробно представлены в публикации [2].

Льготы по отдельным администрируемым доходам Республики Татарстан в динамике за 2014-2017 гг. приведены на рисунке 1. Сумма налогов, не поступившая в бюджет республики возросла в 2017 году по сравнению с 2014 годом: по налогу на прибыль организаций на 98,22%, по налогу на имущество организаций на 160,35%, по транспортному налогу на 361,34%.

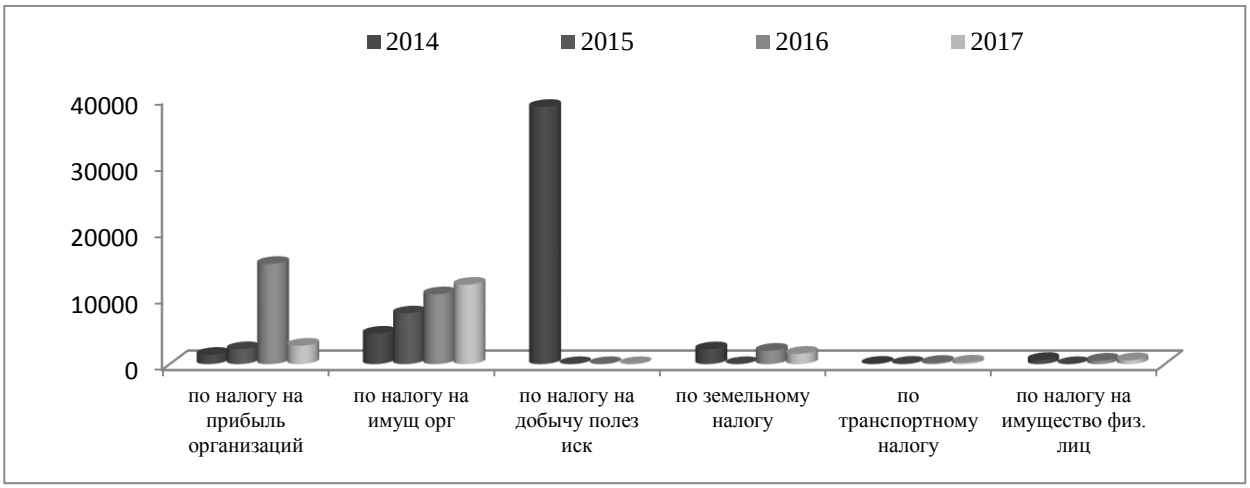

Рисунок 1. Сумма налога, не поступившая в бюджет Республики Татарстан, млн. руб.
Составлено на основании налогового паспорта РТ [4]

Достаточно широкий перечень налоговых льгот предложен и по налогу на имущество организаций. Регионы имеют право дополнительно устанавливать свои льготы по данному налогу и определять основания для представления соответствующих льгот.

В 22 регионах предоставляются различные налоговые льготы для кредитных учреждений, страховых и лизинговых компаний, которые участвуют в финансировании инвестиционных проектов, включенных в областную инвестиционную программу [3].

Регионы также имеют право предоставлять льготы по транспортному налогу, несмотря на отсутствие федеральных налоговых льгот. В связи с этим, бюджеты регионов недополучают примерно 3% суммы налоговых льгот, которые предусмотрены законодательством субъектов Российской Федерации.

Основные льготы по региональным налогам предоставляются в соответствии с региональным законодательством, то есть зависят от решения органов региональной власти. Налоговые льготы в Республике Татарстан установлены следующими законами о налогах:

- «О транспортном налоге» (от 29 ноября 2002 г. № 24-ЗРТ, с изменениями на 26.12.2016 г.);
- «О налоге на имущество организаций» (от 28.11.2003 г. № 49-ЗРТ, в редакции от 30.06.2018 г.).

Республика Татарстан, как и многие регионы, использует пониженную ставку по налогу на прибыль, содержание которой подробно было охарактеризовано в публикации по оценке налоговой системы Республики Татарстан [1].

Местные налоги играют вспомогательную роль в формировании доходной базы муниципальных образований. Основную долю в доходах местных бюджетов составляют безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ, поэтому понятна слабая заинтересованность местных органов власти в повышении собираемости налогов на собственной территории и развитии налогового потенциала.

Среди недостатков в части предоставления налоговых льгот можно выделить отсутствие:

- ✓ информации о налоговых льготах по региональным и местным налогам,
- ✓ систематического характера информации, представленного в пояснительных записках к проектам федеральных законов о федеральном бюджете, учета налоговых расходов,
- ✓ единой методики оценки эффективности налоговых льгот и алгоритма принятия решений по результатам этой оценки.

Заключение

Вопросы оценки и эффективности предоставления налоговых льгот регионами остаются актуальными и на сегодняшний день. Оценку их эффективности должна осуществлять Счетная палата Российской Федерации и Министерство экономического развития. Полученные результаты должны быть опубликованы регионами в

виде отчетов в периодической печати, а процедура установления должна быть доступной на всех этапах ее реализации.

Таким образом, для повышения качества оценки эффективности налоговых льгот, на наш взгляд, необходимо:

- ✓ формирование нормативно-законодательной базы, регламентирующий порядок проведения оценки эффективности налоговых льгот;
- ✓ установление государственных органов, за которыми будет закреплена обязанность проведения оценки эффективности налоговых льгот на уровне региона;
- ✓ при оценке эффективности налоговых льгот необходимо акцентировать внимание на показателе «налоговая база»;
- ✓ обязательное проведение инвентаризации региональных налоговых льгот;
- ✓ усиление контроля со стороны государства за предоставлением и применением налоговых льгот;
- ✓ предоставление налогоплательщиками отчета об использовании экономического эффекта от налоговой льготы на определенные цели.

Полагаем, что выполнение данных условий позволит усовершенствовать качество оценки эффективности налоговых льгот для развития региона.

Список литературы:

1. Евстафьева А.Х. Оценка налоговой системы Республики Татарстан / А.Х. Евстафьева // Экономические науки. – 2013. – №4(101). – С. 77–86.
2. Евстафьева А.Х Территории с преференциальными условиями ведения предпринимательской деятельности как фактор роста экономики региона (на примере Республики Татарстан) //А.Х. Евстафьева // Инновационное развитие экономики. - 2018. – №4(46). – 2018 июль-август – С. 163-173.
3. Ксенда В.М. Налоговые льготы и развитие оценки их эффективности на региональном уровне / В.М. Ксенда // Экономика и право – 2015. - №6 (52) – С.15-25.
4. Налоговый паспорт Республики Татарстан за 2014-2017гг. /режим доступа: https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm
5. Об утверждении Порядка оценки бюджетной, социальной и экономической эффективности предоставленных (планируемых к предоставлению) налоговых льгот (с изменениями на 21 ноября 2018 года) / режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/917029525
6. Пансков В.Г. Налоговые льготы: сущность и определение / режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovyy-lgoty-suschnost-i-opr-edelenie

Исаева Екатерина Анатольевна,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Банковское дело»
Московского финансово-промышленного
университета «Синергия».
Россия, Москва
E-mail: dipmesi@mail.ru

К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены базовые и производные функции банковского капитала. Представлены данные статистического анализа как макроэкономической ситуации, так и по капитализации банковского сектора. Рассматривая микроуровень, автор приводит данные крупного банка России. Особое внимание уделено реализации функций капитала на микро-, мезо- и макроуровнях в условиях современной финансовой нестабильности. Показана зависимость реализации исследуемых функций от макроэкономических факторов и индивидуальны особенностей функционирования отдельного банка. Выявлена роль Банка России в вопросах наращивания ресурсной базы банков.

Ключевые слова: банковский капитал, достаточность капитала, универсальная и базовая лицензии, системно значимые банки, капитализация банковской системы.

Введение

В жизнеспособности банков и банковской деятельности собственный капитал занимает, пожалуй, самое главное место. Собственный капитал – фундамент, благодаря которому осуществляется банковская деятельность. На первоначальном этапе становления банка, капитал занимает важную роль, также он безусловно необходим для защиты от банкротства и для компенсаций потерь в бедующем. Общество, со своей стороны, также заинтересовано в успешной работе банков, так как он обеспечивает уверенность людей в том, что способен удовлетворить их потребности во всех сферах деятельности. Главным показателем, характеризующим состояние собственного капитала, является минимальный размер уставного капитала, который в процессе дальнейшего функционирования банка перестает играть решающее значение как длительная составляющая банковского капитала, но пренебрегать им не следует, так как считается, что чем больше размер уставного капитала, тем финансово устойчивее банк.

Банковский сектор крайне зависим от макроэкономических условий, его функционирование подвержено риску утраты ликвидности, рыночным и кредитным рискам. Исходя из этого укрепление капитальной базы коммерческих банков не сводится лишь к количественным параметрам, и поэтому на первый план выходит проблема улучшения качества управления капиталом. На это обращает в первую очередь внимание Центральный банк Российской Федерации, устанавливая минимальный размер уставного капитала и нормативы достаточности собственного капитала банка. Поиск источников капитализации в рамках прямых и косвенных требований Центрального Банка России является актуальным.

По данным-информационно аналитического материла Центрального Банка Российской Федерации совокупный объем собственного капитала кредитных организаций в нашей стране за 2018 год вырос на 870,5 млрд рублей, или на 9,3%, составив на 1 января 2019 года около 10,27 трлн рублей. Значения нормативов достаточности капитала в целом по банковскому сектору выросли к концу 1 квартала 2018 года, а в дальнейшем находились на более низком уровне. На 1 января 2019 года значение норматива Н1.0 составляло 12,2%. Основная масса нарушителей значений норматива достаточности капитала и других обязательных нормативов – это санируемые банки. [7].

Оценка современного состояния банковской системы России

В России именно через банковский рынок осуществляется перераспределение большей части ресурсов, отсюда и огромный интерес к его

современному состоянию. Уже достаточно долгое время идет сокращение количества действующих кредитных организаций (табл. 1).

По данным таблицы 1 получаем, что количество банков за 13 лет сократилось почти в 2,5 раза: с количества в 1299 на начало 2005 года до 440 организаций на начало 2019 года. А на 1.05.2019– 426. Следует иметь ввиду, что количество банков сокращается не только в результате банкротства банков, но и вследствие и реорганизации в форме слияния и преобразования в филиалы других, более крупных банков.

Всего в 2018 году лицензии были отозваны у 57 банков (в 2017 году – у 47 банков) и трех небанковских кредитных организаций. Еще 17 банков ушли с рынка добровольно, а половина из них была поглощена другими кредитными организациями. Так, с 1 января 2019 года перестали работать Бинбанк и Бинбанк Диджитал, присоединенные к ФК «Открытие»; в ноябре Совкомбанк присоединил РосЕвроБанк и более мелкий региональный СКИБ, банк «Глобэкс» стал частью Связь-Банка, а санируемый банк «Рост» влился в «Траст», реорганизованный в банк непрофильных активов группы ФК «Открытие» [8].

Таблица 1. Число кредитных организаций в России [7]

Наименование	2005	2010	2015	2016	2017	2018	1.05.2019
Число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций – всего, в том числе имеющих лицензии (разрешения), предоставляющие право на:	1299	1058	834	733	623	561	469
– привлечение вкладов населения	1165	849	690	609	515	468	387
– осуществление операций в иностранной валюте	839	701	554	482	404	358	468
– генеральные лицензии	311	291	256	232	205	189	
– проведение операций с драгметаллами	182	203	203	183	157	149	205

Динамика изменения структуры кредитных организаций по величине уставного капитала представлена в таблице 2.

В структуре банков по величине уставного капитала происходит сдвиг: на начало 2005 года 50% банков имели уставный капитал до 60 млн. руб., 2010 года – до 150 млн. руб., 2015 года – до 300 млн. руб., 2018 года – до 500 млн. руб. Это может говорить в некоторой степени о «поедании» крупными банками мелких. Очевидно, что крупные банки являются более устойчивыми, а, следовательно, с точки зрения вкладчиков и более надежными.

Из 440 банков, действовавших на 1 января 2019 года, 291 банк получил универсальную лицензию, и только 149 – базовую [8].

Ежегодно Банк России публикует рейтинг системно значимых кредитных организаций: ЮниКредит Банк (АО), Банк ВТБ (ПАО), АО «АЛЬФА-БАНК», ПАО Сбербанк, ПАО «Московский Кредитный Банк», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО РОСБАНК, ПАО «Промсвязьбанк», АО «Райффайзенбанк», АО «Россельхозбанк».

От стабильности и надежности работы именно данных банков зависит во многом вся российская экономика.

Количество банков с государственным участием ежегодно изменяется. Связано это, прежде всего с тем, что ЦБ РФ ведет активную политику в области контроля над деятельностью банков [5]. Отзывов лицензий, сравнимых по масштабу с такими потерями 2017 года, как Татфондбанк и банк «Югра», в 2018 году не было.

Таблица 2. Группировка действующих кредитных организаций в России по величине зарегистрированного уставного капитала [7]

Размер уставного капитала	2005 год		2010 год		2015 год		2018 год	
	Кол-во, ед.	Уд. вес, %	Кол-во, ед.	Уд. вес, %	Кол-во, ед.	Уд. вес, %	Кол-во, ед.	Уд. вес, %
До 3 млн. руб.	73	5,6	26	2,5	10	1,2	9	1,6
3-10 млн. руб.	133	10,2	38	3,6	13	1,6	9	1,6
10-30 млн. руб.	232	17,9	71	6,7	38	4,6	31	5,5
30-60 млн. руб.	225	17,3	117	11,1	30	3,6	23	4,1
60-150 млн. руб.	211	16,2	204	19,3	112	13,4	68	12,1
150-300 млн. руб.	191	14,7	252	23,8	212	25,4	113	20,1
300-500 млн. руб.	234	18,0	92	8,7	118	14,1	78	13,9
500-1000 млн. руб.			109	10,3	111	13,3	78	13,9
1-10 млрд. руб.			128	12,1	163	19,5	117	20,9
Свыше 10 млрд. руб.			21	2,0	27	3,2	35	6,2
Итого банков	1299	100,0	1058	100,0	834	100,0	561	100,0

Для оценки состояния банковского рынка важно не только количество и размер самих банков, но объемы совершаемых сделок. Проанализируем динамику активов, пассивов банковской системы и их отношение к ВВП страны в таблице 3.

Совокупные активы банков на 01.01.2019 года составили 94083,7 млрд. руб., что на 10,4% выше соответствующего показателя 2018 года. По отношению к 2014 году рост активов банковской системы составил 21,15%.

Капитализация банковской системы на 01.01.2019 г. составила 10 269,3 млрд. руб., что на 9,2% выше уровня 2017 года. Показатель капитала к ВВП находится в исследуемом периоде на уровне 10-11% и относительно стабильно.

Таблица 3. Динамика показателей совокупного капитала банков России [6]

Показатель	01.01.09	01/01/16	01/01/17	01.01.18	01.01.19	01.09.19
Собственные средства (капитал), млрд. рублей	3811,1	9008.6	9387.1	9397.3	10269.2	10282.3
Темп прироста капитала, %	42,7	11.9	4.03	0.1	9.2	0.12
Капитал/ВВП, %	9,2	11.1	10.9	10,2	9,9	
Капитал/Активы банков, %	13,6	10.8	11.7	11,03	10,9	10.9
Темп прироста ВВП, %	24,6	-2,3	0,3	1,6	2,3	0,7
Темп прироста совокупных активов банковского сектора, %	39,2	-3,5	6,4	9,4	10,4	-0,5

Анализ характеризующей отношение совокупных активов банковского сектора к ВВП за 2014-2018 годы показывает, что за рассматриваемый период их отношение имело тенденцию снижения, хотя и находилось все годы в диапазоне от 80% до 100%. Соответствие такое отношения совокупных активов банковского сектора к ВВП позволяет говорить о стабильности как банковского сектора, так и всей экономики в целом, так как отражает спрос экономических субъектов на дополнительные ресурсы, обусловленный увеличением объемов их спроса (рис. 1).

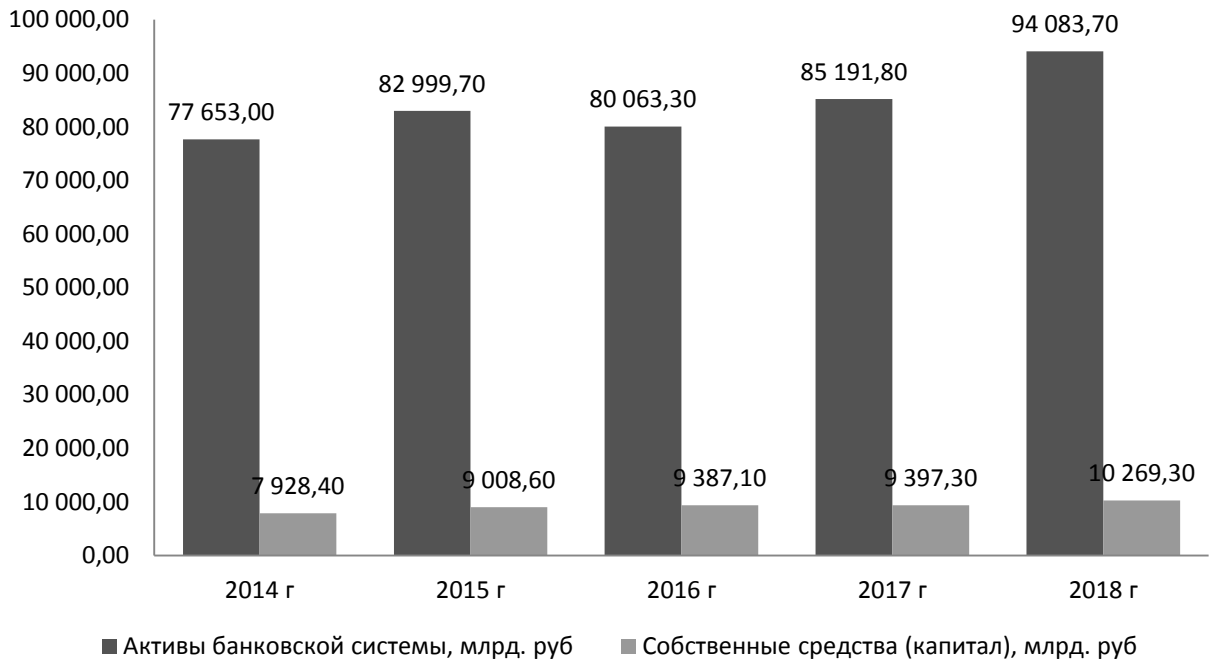

Рисунок 1. Динамика активов и капитала банковской системы России в 2014-2018 годах, млрд. руб [7]

Продолжает расти концентрация активов сектора на крупнейших банках, среди которых большая доля подконтрольных государству. Доля чистых активов пяти крупнейших банков за 2018 год выросла с 55,8% до 60,4%, доля топ-50 — с 90,1% до 91,4%, а доля 200 крупнейших кредитных организаций — с 98,5% до 99,0% от общей суммы активов российских банков.

Динамика активов, капитала, совокупного кредитного портфеля и клиентских средств по итогам 2018 года в целом по банковской системе заметно превышает показатели предшествующего 2017 года. Общая сумма капитала кредитных организаций в 2018 году вышла в плюс после сокращения на 1,2% в 2017 г.

Анализ макроэкономических показателей банковской сферы свидетельствует о стабильном развитии банковской системы страны.

Функции банковского капитала

Сущность экономической категории, как известно, реализуется через ее функции, что в полной мере относится к капиталу отдельного банка и к капиталу банковской системы.

В современной экономической литературе функции капитала банка рассмотрены достаточно подробно. Кроме того, мнения, высказываемые современными российскими и западными учеными по этому вопросу во многом близки.

Чаще всего выделяют следующие функции банковского капитала: защитная, оперативная и регулирующая, регистрационная и эмиссионная. Помимо указанных функций, в литературе можно встретить и ценообразующую функцию капитала [4].

Зарубежные исследователи рассматривают их во временном аспекте: функции, проявляющиеся в ежедневной деятельности и обеспечивающие долгосрочную жизнеспособность банка.

Если принимать во внимание разграничение функций по временному аспекту, то к функциям, проявляющимся в ежедневной деятельности, следует отнести первые четыре, в свою очередь капитал служит регулятором роста банка, приводящим в соответствие рост и жизнеспособность в долгосрочной перспективе.

Отечественные исследователи функций банковского капитала анализируют разные трактовки функций банковского капитала и делают важный вывод о том, что роль капитала как буфера против убытков наглядно проявляется при рассмотрении его в контексте движения денежных средств. Банк остается платежеспособным, пока сумма притока превышает отток. Чем больше банковский капитал, тем большая сумма активов может быть не возвращена, прежде чем банк станет неплатежеспособным, и тем меньше будет риск неплатежеспособности банка.

Адекватный банковский капитал уменьшает операционные проблемы, обеспечивая свободный доступ к финансовым рынкам. Собственный капитал дает банку возможность получать

займы из традиционных источников по обычным ставкам, что позволяет снести установленные по ссудам квоты к минимуму.

Капитал сдерживает рост новых активов и уменьшает риски, которые могут возникнуть у банка в результате размещения вновь привлеченных средств.

Вследствие того, что капитал банка выражает сущность экономических отношений субъектов банковской деятельности, следует в первую очередь выделить базовые функции, через которые реализуются интересы сторон данных взаимоотношений, а затем - производные. На наш взгляд к базовым функциям следует отнести: защитную, оперативную и ценообразующую, а к производным: регистрационную, регулирующую, эмиссионную.

Реализация функций банковского капитала на разных уровнях банковской системы

Интересной представляется проблема реализации функций банковского капитала и выявление особенностей механизма реализации на разных уровнях банковской системы (микро-, мезо- и макро-).

В рамках системного подхода представляется возможным определить механизм реализации функций банковского капитала как систему элементов в совокупности способствующих фактическому выполнению функций банковского капитала микро-, мезо- и макроуровней. Проанализируем степень реализации базовых и производных функций в современной банковской системе России.

Базовые функции в большей степени связаны с реализацией интересов собственников банка. Функции капитала отдельной кредитной организации могут быть реализованы через его структурные элементы, к которым можно отнести: уставный капитал, фонды, прибыль.

К примеру, рассмотрим источники формирования собственного капитала ПАО «Московский Кредитный Банк». Динамика, состав и структура представлены в таблице 4.

Собственный капитал ПАО «Московский кредитный банк» включает в себя уставный капитал, сформированный обыкновенным акциями, эмиссионный доход, резервный фонд, нераспределённую прибыль и добавочный капитал, предоставленный субординированным кредитом.

В динамике собственный капитал банка ПАО «Московский Кредитный Банк» имеет положительный прирост на 2019 год, что позитивно характеризует его развитие.

Анализ структуры собственного капитала ПАО «Московский кредитный банк» показал, что наибольший удельный вес в общей величине капитала принадлежит уставному капиталу (9,95%), эмиссионному доходу (17,0%) и субординированным кредитам (39,19%).

Фактическое значение достаточности капитала поддерживалось банком на достаточно высоком уровне в течение всего исследуемого периода что положительно характеризует его развитие. Это позволяет сделать вывод о том, что банк располагает достаточным объемом собственных средств, чтобы покрыть возможные финансовые потери, не затрагивая интересы клиентов.

Общепризнанно, что главной функцией, собственного капитала является ограждение интересов вкладчиков и уменьшение риска акционеров банка. Защитная функция означает возможность выплаты компенсации вкладчикам в случае ликвидации банка, а также сохранение его платежеспособности путем создания резерва на активы, позволяющего банку функционировать, несмотря на угрозу появления убытков. Наиболее очевидным стимулом для инвестора или акционера, вкладывающего средства в коммерческий банк, является желание приумножить свой капитал. Причем инвестор рассчитывает на стабильное и долговременное получение дивидендов, а акционеры банка – прибыли. С точки зрения спекулятивного интереса со стороны инвестора капитал должен быть не только достаточным, но и эффективным.

Прибыльные операции кредитных организаций (факторинговые, фондовые и другие активные операции) часто сопряжены с наибольшим риском. Поэтому банк должен быть достаточным по величине капитала для покрытия рисков, возникающих в процессе его функционирования. В отличие от большинства предприятий сохранение платежеспособности коммерческого банка обеспечивается лишь частью собственного капитала. Как правило, банк считается платежеспособным, пока остается нетронутым акционерный капитал.

Таблица 4. Состав, структура и динамика собственного капитала ПАО «Московский Кредитный Банк», тыс. руб. [6]

Наименование показателя	Данные на 01.01.17	Удельный вес, %	Данные на 01.01.18	Удельный вес, %	Данные на 01.01.19	Удельный вес на, %
Собственные средства:	141 177 662	100	252 196 173	100	272 089 114	100
Уставный капитал кредитной организации:	23 879 710	16,91	27 079 710	10,74	27 079 710	9,95
Эмиссионный доход	35 047 463	24,83	46 247 463	18,34	46 247 463	17,00
Часть резервного фонда кредитной организации, сформированная за счет прибыли предшествующих лет	4 313 214	3,06	4 313 214	1,71	4 313 214	1,59
Прибыль текущего года в части, подтвержденной аудиторской организацией	2 925 377	2,07	6 605 618	2,62	3 177 509	1,17
Прибыль предшествующих лет, данные о которой подтверждены аудиторской организацией	16 161 795	11,45	18 685 585	7,41	29 385 445	10,80
Базовый капитал, итого	81 287 813	57,58	102 649 022	40,70	109 918 187	40,40
Добавочный капитал, итого	-	-	39 713 278	15,75	46 690 280	17,16
Основной капитал, итого	81 287 813	57,58	142 362 300	56,45	156 608 447	57,56
Дополнительный капитал, итого	59 889 849	42,42	109 833 873	43,55	115 480 647	42,44

Капитал играет роль своеобразной защитной «подушки» и позволяет банку продолжать операции в случае возникновения крупных непредвиденных потерь или расходов. Для финансирования подобных затрат существуют различные резервные фонды, включаемые в собственный капитал, а при массовых неплатежах клиентов по ссудам для покрытия убытков, возможно, требуется использовать часть акционерного капитала.

Капитал банка (капитал микроуровня) обеспечивает определенные гарантии вкладчикам, кредиторам и клиентам в пределах своей величины, тем самым, поддерживая доверие к финансовой устойчивости и надежности кредитной организации.

Собственный капитал в оперативной функции должен создавать адекватную базу роста активов банка, т.е. поддерживать требуемый объем и характер банковских операций. Оперативная функция собственного капитала заключается в том, что собственный капитал является источником вложений в собственные материальные активы и развитие материальной базы банка. В период роста банк испытывает потребность в дополнительных средствах для создания новых мощностей, связанных с расширением

спектра оказываемых услуг и внедрением прогрессивных банковских технологий, источником которых выступает его собственный капитал.

Оперативная функция тесно связана с политикой менеджмента кредитной организации. Под менеджментом банка в контексте исследования категории банковского капитала следует подразумевать совокупность факторов, направленных на обеспечение стабильности и надежности функционирования коммерческого банка, где капитал банка является стержневой характеристикой, необходимой для реализации данных задач.

Цели банковского менеджмента обусловлены целями функционирования банка. В целом наибольший интерес вызывают те аспекты корпоративного управления, которые непосредственно связаны с повышением эффективности деятельности кредитной организации и ее финансовой устойчивости. События системного кризиса наглядно продемонстрировали, в какой степени качество управления рисками (финансовыми, правовыми и репутационными) может быть важным для банка и его вкладчиков.

Деятельность банка должна удовлетворять потребности клиентов в различных формах инвестиций, обеспечивать конкурентоспособность банка и иметь социальную направленность, то есть поддерживать его имидж как социально значимого субъекта экономики.

В последнее время важное значение и особый характер приобретает ценообразующая функция банковского капитала, она регламентируется исключительно целями собственников, акционеров или менеджмента банка, не руководствуясь установками регулирующих органов.

Принято считать, что важнейшей экономической целью банка является обеспечение максимальной прибыли, что вытекает из природы банка как коммерческого предприятия. Собственники банка (акционеры), формируя уставный капитал, ориентируются на прибыльное размещение средств, дающее им постоянный доход. Экономическая цель менеджмента должна состоять не в ориентации на максимизацию текущей прибыли банка, полученной любым ценой, а на максимизацию стоимости банка, что включает получение долгосрочной прибыли, потенциальный рост объемов операций банка, приемлемый риск для кредиторов, повышение рыночной стоимости акций банка и стабильные дивиденды. Кроме того, банковский менеджмент должен быть ориентирован на обеспечение сохранности привлеченных средств, на своевременный и полный возврат их кредиторам и вкладчикам, что снова же требует достаточной величины собственного капитала.

Однако, на наш взгляд, в получении прибыли заинтересованы также клиенты банка, поскольку финансовый успех свидетельствует о надежности и устойчивости предприятия, с которым они взаимодействуют.

Включение ценообразующей функции в состав базовых обусловлено тем, что кредитные организации с низким уровнем собственного капитала, могут быть привлекательны, и иметь относительно высокую рыночную стоимость благодаря ценности банковской лицензии, наработанных экономических связей, фирменного наименования, квалификации менеджмента и др.

Повышение конкурентоспособности российских банков требует перехода всей банковской системы на качественно новый уровень развития. Задача каждой кредитной организации – обеспечить перестройку внутрибанковских процессов, совершенствовать подходы к построению систем управления (в т.ч. корпоративного, управления рисками, системы внутреннего контроля), бизнес - планирования, организационных структур и банковских процедур.

Капитал банковской системы выполняет защитную функцию в макроэкономических масштабах. Развитие ресурсной базы банковской системы определяется устойчивым ростом доверия общества (клиентов, кредиторов и т.д.). Интерес к месту и роли российской банковской системы растет со стороны всех участников финансового рынка. Для того чтобы банковский сектор способствовал решению проблем среднесрочного и долгосрочного характера, он должен быть достаточно велик и стабилен, чтобы обеспечить уверенность общества в устойчивости ресурсной базы российских банков.

Перспективы российской банковской системы во многом связаны с макроэкономической ситуацией. Снижение ВВП и реальных доходов населения не способствуют увеличению спроса на банковские услуги. Кроме того, снижение процентной маржи и ужесточение конкуренции на наиболее доходных сегментах рынка предъявляют к банкам все более высокие требования, в первую очередь к уровню капитализации. Поэтому от способности банковского капитала «защитить» клиентов и акционеров в период кризиса будет зависеть их выбор, а также реализация защитной функции будет способствовать устойчивому развитию системы в целом, без существенных потрясений.

Улучшение качества деятельности является фактором роста доверия к банковской системе и

обеспечения высокого уровня ее финансовой устойчивости.

Оперативная функция капитала банковского сектора содержит в себе серьезные экономические и политические аспекты. Реализация данной функции будет выражаться в преодолении трудностей, связанных с переходом банков на международные стандарты банковской деятельности, введением системы страхования вкладов, обеспечением прозрачности деятельности кредитных организаций и ряд других проблем.

Без осмысления и практического применения зарубежного и отечественного опыта, формирования системы корпоративного управления, соответствующей международным требованиям, невозможно оздоровление и модернизация российской банковской системы.

Очень важно, чтобы каждый отдельный банк был заинтересован в развитии своей материальной базы, расширении спектра оказываемых услуг, совершенствовании корпоративного управления в целях повышения здоровой конкурентоспособности, как в отечественном банковском секторе (на региональном уровне в первую очередь), так и в мировом банковском пространстве. Изучение и использование мирового опыта банковского дела может реально облегчить реформирование отечественной банковской системы и помочь избежать многих ошибок и затруднений.

Проблему низкой капитализации банковской системы следует рассматривать в системе общеэкономических тенденций, отражающих современный уровень развития экономики.

Следует отметить, что переход на Базель III это одна из ступеней к повышению уровня капитализации и важный инструмент реализации функций банковского капитала.

Фактическое развитие банковской системы подтверждается появлением различных нововведений, как технологических, так и административных, что требует от нее большой гибкости, наличия достаточного финансового потенциала.

Внедрение новых стандартов предполагает затраты на адаптацию информационных технологий, совершенствование системы учета и обучение персонала, поэтому для коммерческого банка эта сторона вопроса может носить как позитивный характер, так и негативный.

Введение новых нормативных требований или постоянное совершенствование старых норм и требований направлено на обеспечение устойчивого, безопасного функционирования банковской системы. В целом происходящие изменения следует рассматривать как положительные тенденции в экономике. Попытка введение новых норм, изменение методик расчетов, последние тенденции – это отклик на конкретные изменения, происходящие в банковской сфере. Для российской банковской системы международные стандарты важны как инструментарий, способствующий реализации функций банковского капитала. Следует отметить, что международные стандарты не сделают работу банков эффективнее и надежнее, но они будут способствовать повышению достоверности, прозрачности и информативности банковской отчетности для заинтересованных пользователей.

В целях позиционирования банковской системы России на международном рынке банковских услуг каждому коммерческому банку необходимо осваивать международные стандарты.

В конечном счете, эффективность реализации функций капитала на макроуровне характеризует надежность банковской системы, ее соответствие международным стандартам банковской деятельности.

Отдельная группа системно значимых кредитных организаций обладает по всем параметрам большими возможностями реализации функций банковского капитала и вместе с тем одной из основных функций банковской системы – трансформации сбережений в инвестиции.

Однако кризисные ситуации наглядно продемонстрировали клиентам, что даже самые крупные из них могут быть достаточно уязвимы.

Полнота реализации функций на мезоуровне гарантирует устойчивость банковской системы в случае кризисных ситуаций, способствует ускорению ее капитализации, внедрению современных технологий, развитию рынка инновационных продуктов и услуг.

Выполнение регулирующей функции капитала связано исключительно с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании банков. С помощью показателя капитала банка государственные органы осуществляют оценку и контроль за их деятельностью. Экономические нормативы, установленные Центральным банком, в основном исходят из размера собственного капитала банка. Размер имеющихся у банков собственных средств определяет масштабы его деятельности. Возможности коммерческих банков по расширению активных операций определяются размерами фактически имеющегося у них собственного капитала.

По мере развития системы банковского надзора значение регулирующей функции собственного капитала возрастает. Для российской банковской действительности этот факт можно подтвердить сменой методик расчета собственных средств (капитала) банка, а в настоящее время реализацией положений Базельского комитета (Базель - III).

На 1 января 2019 г. в России действует 484 кредитная организация (банки 440, небанковские кредитные организации 44). На 01.09.2019 в России действовали 455 кредитных организаций. В нашей стране переход на Базель III начался еще до завершения полноценного перехода на Базель II. С 1 января 2014 года российские кредитные организации рассчитывают не только норматив достаточности капитала Н1 (Н1.0), который остался на прежнем уровне 10%, но и еще два норматива – Н1.1 и Н1.2. Для первого установлена норма на уровне 5%, для второго – 5,5% для 2014 года и 6% – с начала 2015 года. Ранее планировалось, что российские банки перейдут на новые требования к капиталу 1 октября 2013 года, однако после просьб со стороны банков о переносе сроков, а также в связи с тем, что США и Европа планировали вводить новые правила лишь 1 января 2014 года, сроки были перенесены и в России. Многие банки с трудом перешли на Базель III. Поэтому по просьбе банкиров в России были снижены планки достаточности капитала.

В отличие от России европейские финансовые организации уже более 10 лет внедряют Базельские стандарты. Но российская банковская система демонстрирует приверженность идеям международных институтов, и все в большей степени внедряется в международные тренды, наращивает требования к капиталу, стремится создать ограждающую модель от возникновения кризисных ситуаций.

Итоговый набор регуляторных требований к банкам, включающий в себя все изменения Базеля III, а также пересмотренные подходы к оценке рыночного риска, внедрение которых изначально планировалось на 2019 г., планируется к вступлению в силу с 2022 года. Банк России планирует внедрить соответствующие изменения в банковское регулирование Российской Федерации, в том числе в части регулирования рыночного риска, в сроки, предусмотренные БКБН. [7]

Отметим, что в литературе иногда упоминается регистрационная функция банковского капитала. Она носит «учетный» характер, авторы не уделяют ей достаточного внимания и, как правило, рассматривают в рамках защитной функции, поскольку без уставного капитала нет банка.

На этапе становления банка назначение капитала, в части уставного капитала, внесенного учредителями банка, состоит в создании материальной базы, необходимой кредитному учреждению для начала своей деятельности, то есть капитал выступает в роли стартовых средств, без которых банк не может начать свою деятельность. Затем, в период роста банк испытывает потребность в дополнительном капитале для создания новых мощностей, связанных с расширением спектра оказываемых услуг и внедрением новых банковских технологий.

Величина уставного капитала в Российской Федерации регламентируется законодательным актом центрального банка. Минимальный размер уставного капитала на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме:

1) 1 миллиард рублей - для банка с универсальной лицензией;

2) 300 миллионов рублей – для вновь регистрируемого банка с базовой лицензией;

3) 300 миллионов рублей – для небанковской кредитной организации - центрального контрагента.

4) 90 миллионов рублей - для регистрируемой небанковской кредитной организации. [1]

Совокупная величина уставного капитала банков на 1.09.2019 составила 2 788 193 млн. рублей, на начало 2019 года – 2 655 403 млн. рублей. В последние годы данная величина имела устойчивую тенденцию к росту, что обусловлено в первую очередь ужесточением требований со стороны регулятора.

Эмиссионная функция также отнесена нами к числу производных. Выпуск новых акций и привлечение новых пайщиков весьма ограниченные источники для увеличения уставного капитала, так как сопряжены со значительными проблемами и особенностями, присущими банковской системе. Потенциальные акционеры, как правило, не в состоянии оценить реальное финансовое состояние банков, не говоря уже о перспективах роста и эффективности вложений. Редкие банки обеспечивают своим собственникам доходность на вложенные средства в уставный капитал выше доходности по депозитам. В силу этого, а также ряда других причин увеличение уставного капитала за счет денежных вливаний представляет собой трудную, а порой невыполнимую задачу. Поэтому, на наш взгляд, выделение эмиссионной функции не представляется необходимым. Ее также можно рассматривать

как составляющую защитной и ценообразующей функций при рассмотрении вопросов о повышении капитализации отдельных кредитных организаций и оценки их стоимости.

Заключение

Эффективность реализации обеспечивает соответствие капитала нормативным требованиям надзорных органов, стратегии развития кредитной организации и задачам роста ее рыночной стоимости.

Не менее важен анализ степени реализации базовых и производных функций капитала на макроуровне - в современной банковской системе России, прежде всего, в аспекте выяснения характера взаимоотношений банка с участниками финансового рынка: акционерами и инвесторами, клиентами и обществом в целом, а также Банком России.

По нашему мнению, банковский капитал призван аккумулировать интересы участников финансового рынка. Нетрудно заметить, что интересы клиентов, акционеров и надзорного органа во многом совпадают. Банковский капитал выступает связующим элементом в системе взаимоотношений субъектов банковской деятельности. Следует говорить о скоординированности интересов субъектов с целью формирования качественного и достаточного банковского капитала и, соответственно, эффективного управления им.

Доверие вкладчиков и кредиторов к банкам укрепляет стабильность и надежность всей банковской системы страны.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 "О банках и банковской деятельности" (последняя редакция)
2. "Положение о методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")" (утв. Банком России 04.07.2018 N 646-П) (последняя редакция)
3. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И "Об обязательных нормативах банков"(последняя редакция).
4. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2014.
5. Гонтарева А.А. Проблемы банковского надзора и регулирования деятельности коммерческих банков в Российской Федерации // Экономика и бизнес: теория и практика – 2018 – №1 – с. 37.
6. Официальный сайт Базель III: международная нормативно-правовая база для банков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bis.org
7. Официальный сайт Центрального Банка России // http://www.cbr.ru
8. Информационный портал Банки.ру //https://www.banki.ru/

Новоселов Константин Викторович,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент Департамента налоговой политики
и таможенно-тарифного регулирования
Финансового университета
При Правительстве Российской Федерации,
государственный советник
Российской Федерации 2 класса.
Россия, Москва
E-mail: KNovoselov@fa.ru

Статья подготовлена по результатам исследований,
выполненных за счет бюджетных средств
по государственному заданию Финуниверситету ВТК-ГЗ-ПИ-47-19
(НИР «Совершенствование механизма
косвенного налогообложения в целях обеспечения
финансовой устойчивости при соблюдении
интересов бюджета, бизнеса и населения»)

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НДС В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены направления трансформации налогового контроля НДС в системе налогового администрирования, развивающегося на основе цифровых технологий и их внедрения в сферу налоговых отношений с налогоплательщиками.

Ключевые слова: налоговый контроль, налог на добавленную стоимость, налоговое администрирование, цифровая экономика.

Введение

Налоговый контроль, как одна из самых действенных функций налогового администрирования способствует не только обеспечению доходов бюджетов всех уровней налоговыми поступлениями, но и позволяет устранять неравные конкурентные условия в бизнес-среде. Качественное развитие форм и методов налогового контроля в последних двух десятилетиях является результатом последовательного реформирования и совершенствования самой системы налогового администрирования, определяемой как «составная часть управления налоговыми отношениями», содержательно представляющей собой «деятельность по реализации налоговой политики, а также норм налогового права, организационное, методическое и процедурное обеспечение функционирования налоговой системы» [7, с.430].

Проводимая государством в последние годы работа по улучшению администрирования налоговых доходов направлена на создание справедливых конкурентных условий и улучшение условий ведения бизнеса. Внедрение новых информационных технологий и постепенное формирование единого информационного пространства администрирования позволили без увеличения налоговой нагрузки значительно повысить собираемость налоговых доходов в бюджетную систему страны. Это подтверждает налоговая статистика. Так за 9 месяцев 2019 года поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации составили 16 773,3 млрд рублей, что на 1 551,2 млрд рублей или на 10,2% больше, чем за аналогичный период 2018 года. В федеральный бюджет за 9 месяцев 2019 года налоговые поступления составили 9 491,0 млрд рублей, что на 844,6 млрд рублей или на 9,8% больше, чем за 9 месяцев 2018 года (8 646,4 млрд рублей).

Налог на добавленную стоимость является одним из наиболее значимых налогов в налоговой системе Российской Федерации. Доля поступлений по нему в федеральный бюджет за 9 месяцев 2019 года составила 33,3% от общего объема поступлений налогов и сборов в федеральный бюджет. Всего за 9 месяцев 2019 года в федеральный бюджет поступило НДС в сумме 3

160,1 млрд рублей, что на 504,5 млрд рублей, или на 19,0%, больше аналогичного периода 2018 года. В этой связи механизм совершенствования администрирования по данному налогу постоянно находится в центре внимания как государства, так и бизнеса, и научного сообщества.

Организационно-методологические особенности трансформации налогового контроля НДС

Налоговый контроль НДС, традиционно осуществляемый в рамках налогового администрирования, основан на использовании автоматизированной системы управления рисками – АСК «НДС», позволяющей:

- выявлять налоговые риски на основе сопоставления налоговой нагрузки;
- оценивать возникающий налоговый разрыв;
- проводить комплексный анализ финансового состояния организаций и отраслей.

В настоящее время Федеральная налоговая служба работает над созданием понятной и прозрачной деловой среды в бизнесе, развитием новых форм взаимодействия с налогоплательщиками, повышением эффективности налогового администрирования путем внедрения новых информационных технологий, реализации новых подходов в контрольной работе [1]. Как отмечает И.И. Огородникова, глобальное всемирное погружение в цифровые технологии дает колоссальное преимущество в осуществлении и совершенствовании контрольно-надзорной деятельности государства [2].

Проводимые налоговой службой страны автоматизация мероприятий налогового контроля, модернизация и трансформация IT-технологий расширяют возможности налоговых сервисов и усиливают влияние налоговой службы на развитие налоговых отношений с плательщиками налогов и сборов. Создается некая «адаптивная платформа» налогового администрирования, которая начинает работать исключительно с цифровыми источниками данных и с цифровыми идентичностями налогоплательщиков, оперирующая в режиме реального времени и со «встроенным налоговым комплаенсом».

В современном мире все труднее отслеживать финансовые потоки и транснациональные цепочки создания стоимости, что создает риски для налоговых поступлений. Чтобы отвечать вызовам цифровой экономики, налоговые администрации должны «трансформироваться» в адаптивные цифровые платформы.

В своем распоряжении налоговые органы имеют множество информационных ресурсов, которые в 2019 году объединены в единой системе налогового администрирования – АИС «Налог-3», которая является одной из крупнейших информационных баз в мире. Последние несколько лет, в связи с запуском ряда передовых проектов налогового контроля, информационные ресурсы характеризуются постепенной трансформацией, переходом на налоговый контроль на цифровой основе. К их числу можно отнести: автоматизированную систему контроля «НДС-2», системы маркировки товаров, передачи данных в режиме «он-лайн» с контрольно-кассовой техники. Следует отметить, что современный этап налогового администрирования характеризуется не только проводимой цифровизацией и интеграцией всех источников информации в единое информационное пространство, включая единую информационную среду налоговых и таможенных органов, но и значительными открывающимися возможностями в будущем.

Руководство Форума по налоговому администрированию ОЭСР представило новый план работы на 2019-2020 годы, где вопросу цифровой трансформации отведена ключевая роль. Изменения внесены с учетом повышенного интереса участников Форума к цифровым проектам. Некоторые из них ФНС России курировала в последние несколько лет. В частности, будет впервые проведен проект по разработке глобальной стратегии цифрового развития налоговых органов до 2030 года и формирования видения налоговой администрации будущего. ФНС России примет активное участие в этом проекте, а также продолжит курирование Сообщества по цифровой трансформации [3].

Взаимодействие ключевых элементов действующей системы налогового администрирования способствует созданию эффективного механизма угрозам и рискам бюджетно-налоговой безопасности [4].

Цифровизация налогового контроля создает кумулятивный эффект, который выражается в росте эффективности налогового контроля. Используя передовые информационные технологии и системное проектное управление, ФНС России создала уникальную, не имеющую аналогов в мире автоматизированную систему контроля (АСК) за налогом на добавленную стоимость. Второе поколение АСК – АСК «НДС-2» - позволило изменить саму архитектуру налогового контроля, заменив ручную работу на автоматизированные бизнес-процессы, что позволило свести к минимуму влияние субъективного человеческого фактора при проведении проверок. Современная система АСК НДС-2 осуществляет автоматизацию перекрестных прове-

рок по функциям камеральной налоговой проверки налоговых деклараций по НДС на основе сведений из книг покупок, книг продаж и журналов учета выставленных и полученных счетов-фактур. Система позволяет выстраивать цепочки формирования добавленной стоимости, автоматически сопоставлять данные контрагентов и осуществлять контрольные функции, основываясь на риск-ориентированном подходе, не мешая работе добросовестных налогоплательщиков, и позволяет фактически в автоматизированном режиме пресекать уклонение от уплаты НДС или попытки мошеннического возмещения налога. Федеральная налоговая служба осуществляет поэтапное внедрение риск-ориентированного подхода к администрированию НДС, смещая акценты проверок с добросовестных компаний на высоко рисковые организации при максимальной автоматизации процессов проверки посредством внедрения инновационных IT-решений [5].

Развитие риск-ориентированного подхода к администрированию НДС получило и законодательное закрепление. Так, в соответствии с изменениями в статью 88 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), внесенными Федеральным законом от 03.08.2018 № 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации», камеральная налоговая проверка на основе налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, документов, представленных в налоговый орган, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа, проводится в течение двух месяцев со дня представления такой налоговой декларации.

В случае, если до окончания камеральной налоговой проверки налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость налоговым органом установлены признаки, указывающие на возможное нарушение законодательства о налогах и сборах, руководитель (заместитель руководителя) налогового органа вправе принять решение о продлении срока проведения камеральной налоговой проверки. Срок камеральной налоговой проверки может быть продлен до трех месяцев со дня представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость.

Отметим, что программный комплекс АСК НДС-2 после подачи налоговой декларации по НДС анализирует сведения, представленные налогоплательщиками и их контрагентами. Осуществляется построение "дерева связей", сопоставляются счета-фактуры, суммы НДС между контрагентами. Каждой представленной актуальной декларации системой управления рисками присваивается уровень риска с цветовой (красный, желтый, зеленый) индикацией. В отношении налогоплательщиков, входящих в высокую зону риска, проводится углубленная проверка с применением максимального комплекса мероприятий налогового контроля.

Несмотря на высокую эффективность АСК "НДС-2", ФНС России продолжает совершенствовать данную систему с целью повышения эффективности налогового администрирования, в условиях цифровой экономики. Одним из таких перспективных направлений является взаимодействие АСК «НДС-2» с ПО «Анализ банковских документов». Названное программное обеспечение запущено в промышленную эксплуатацию со 2 квартала с 2018 года. Данные, которые налоговые органы получают из выписок по счетам налогоплательщиков в кредитных учреждениях, позволяют видеть обобщенную информацию по движению денежных средств на счетах. При этом операции визуализируются с группировкой по контрагентам, по видам платежей, по дням, по периодам. Возможно получение информации на основании данных выписок, полученных в отношении контрагентов.

Таким образом, в рамках взаимодействия данных подсистем АИС «Налог-3» можно анализировать в автоматическом режиме информацию не только о движении товаров, работ, услуг (т.е. цепочек добавленной стоимости), но и о наличии и движении денежных средств участников экономических отношений, а также связи между указанными лицами, что ведет к повышению эффективности проводимых контрольных мероприятий и в конечном итоге – к дополнительным поступлениям в бюджетную систему.

Заключение

Результатами трансформации налогового контроля НДС должно стать дальнейшее увеличение платежей в бюджеты всех уровней, «обеление» соответствующих секторов экономики, повышение конкурентоспособности отечественного производства. К 2035 году ФНС России обещает настолько тесно внедриться в жизнь компаний и людей, что обеспечит полное «автоматическое» выполнение налоговых обязательств. Сама ФНС превратится в «адаптивную цифровую платформу», работающую в режиме реального времени с цифровыми источниками данных и с цифровыми идентичностями налогоплательщиков. Это позволит к 2035 году российской экономике стать полностью прозрачной [6].

Список литературы:

1. Новоселов К.В. Развитие налогового контроля с учетом применения современных информационных технологий // Современные информационные технологии как основа совершенствования налоговой системы. Материалы научно-практической конференции (Нижний Новгород, 22 мая 2018 г.). – Н. Новгород. 2018. С. 149 – 156.
2. Огородникова И.И. Цифровая трансформация налогового контроля: эволюция и тенденции//Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 46.
3. Цифровая трансформация налоговых органов стала главной темой XII пленарного заседания Форума по налоговому администрированию ОЭСР. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/8587982/
4. 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.
5. Новоселов К.В. Перспективы развития риск-менеджмента в налоговой сфере // Экономика. Налоги. Право. 2017. № 6.
6. Гулькова Е.Л., Карп М.В., Типалина М.В. Налоговые вызовы цифровой экономики // Вестник университета. — 2019;(4); 89–95. https://doi.org/10.26425/1816-4277-2019-4-89-95.
7. Налоги и налоговое администрирование: учеб. для студентов вузов, обучающихся по эконом. направлениям и специальностям / Федерал. налоговая служба, Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации; под ред. М.В. Мишустина. - М–: Просвещение, 2015. – 912 с.

Помаскина Ольга Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономическая теория и мировая экономика»
Московского финансово-промышленного университета «Синергия».
Россия, Москва
E-mail: pomaskina60@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ СТРАН БРИКС

В статье рассматривается место БРИКС в мировой экономике в современных условиях, механизм рейтингования БРИКС и его роль в развитии финансовых рынков, исследуются тенденции развития финансовых рынков и финансовых институтов группы БРИКС. Предложена модель использования SWOP-анализа для оценки Нового банка развития стран БРИКС.

Ключевые слова: страны БРИКС, Новый банк развития БРИКС, финансовые рынки стран БРИКС, механизм рейтингования БРИКС, единая платежная система стран БРИКС, регулирование финансовых рынков.

Введение

В группу БРИКС входят следующие государства: Российская Федерация, Федеративная Республика Бразилия, Китайская Народная Республика, Республика Индия и Южно-Африканская Республика. Общая площадь стран БРИКС составляет около 30% от общемировой, в этих странах проживает более 40% населения мира. Формирование группы началось в 2006 году, в 2009 году состоялся первый саммит БРИК (в это время в состав группы входили четыре страны), в дальнейшем саммиты проводились ежегодно. В 2011 году на саммите БРИК Южно-Африканская Республика официально получила статус полноправного члена объединения, после чего группа была переименована в БРИКС. В настоящее время развивается формат «БРИКС+» - практическим проявлением этого стал Форум политических партий и гражданских организаций стран БРИКС, который состоялся в 2017 году в Китае. В Форуме приняли участие 28 стран, в том числе Аргентина, Мексика, Египет, Эфиопия, Индонезия, Малайзия и другие крупнейшие страны Азии, Африки, Латинской Америки.

Для того, чтобы оценить место стран БРИКС в мировой экономике, следует проанализировать статистические данные Международного Валютного Фонда (рис. 1). ВВП стран БРИКС (без учета ЮАР) в 2017 году составил 31,3% от ВВП всех стран мира, в то время как ВВП стран зоны евро – 11,6%. Следует также подчеркнуть, что доля ВВП Китая в агрегированном ВВП – 18,2%, в то время как доля США – 15,3%. Экспорт товаров и услуг из стран БРИКС составил 15,8% от мирового, Китай лидирует и по этому показателю - 10,7% мирового экспорта, США – 10,4%. Однако другие страны БРИКС уступают лидерам: доля каждой из них составляет 1 – 2 %. В 2018 году доля стран БРИКС (без учета ЮАР) в ВВП увеличилась и составила 32,1%, а их доля в мировом экспорте составила 16,1% [1].

В современных условиях обострились глобальные и региональные проблемы, наметились тенденции к ускорению центробежных сил в мировой экономике, ужесточились протекционистские меры в международной торговле. Страны БРИКС, несмотря на их большое экономическое значение и растущую долю в мировой экономике, могут оказаться не в состоянии эффективно противодействовать злоупотреблению рыночной властью со стороны глобальных корпораций международного рынка. Недобросовестная практика со стороны крупных транснациональных компаний вызывает необходимость координации действий конкурентных ведомств стран БРИКС с целью создания эффективных механизмов регулирования различных рынков. В связи с этим важнейшим направлением деятельности БРИКС является выработка согласованной политики с целью повышения конкурентоспособности стран-участниц. В 2018 году начал функционировать антимонопольный центр БРИКС, на VI Конференции по конкуренции под эгидой БРИКС (Москва, 16-19 сентября 2019 года) особое внимание уделяется таким социально значимым рынкам как продовольственный, фармацевтический, автомобильный и цифровой [17]. В современных условиях странам

БРИКС для повышения своей конкурентоспособности необходимо разрабатывать и внедрять новейшие информационные технологии, такие как искусственный интеллект, новейшее программное обеспечение, а также обмениваться опытом и объединять усилия с целью совершенствования антимонопольного законодательства в цифровой экономике, борьбы с картелями нового типа.

Таблица 1. Доля отдельных стран группы БРИКС в ВВП, экспорте товаров и услуг и численности населения всего мира в 2017 году

	Доля в ВВП (% от мирового ВВП)	**Доля в экспорте товаров и услуг (% от мирового экспорта)**	**Доля в населении (% от населения всего мира)**
Страны с развитой экономикой	41,3	63,6	14,4
США	15,3	10,4	4,4
Зона евро	11,6	26,3	4,6
Япония	4,3	3,9	1,7
Великобритания	2,3	3,5	0,9
Канада	1,4	2,2	0,5
Другие страны с развитой экономикой	6,5	17,3	2,3
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны	58,7	36,4	85,6
Россия	3,2	1,8	2,0
Китай	18,2	10,7	18,8
Индия	7,4	2,2	17,8
Бразилия	2,5	1,1	2,8

Источник: Составлено автором по данным Международного Валютного Фонда. / Перспективы развития мировой экономики: препятствия на пути устойчивого роста, октябрь 2018. URL: https://www.imf.org/ru/publications/weo

В 2019 году очередной саммит БРИКС проходит в Бразилии (13–14 ноября 2019 г.). Основной темой одиннадцатого саммита БРИКС является проблема экономического роста для инновационного будущего. Следует отметить, что приоритетными для БРИКС в настоящее время являются вопросы инновационного и научно-технического взаимодействия, развития цифровой экономики. Следовательно, в современных условиях группа БРИКС - страны, производящие более 30% мирового ВВП, обеспечивающие свыше 15% мирового экспорта товаров и услуг и развивающие инновационную экономику. Согласно прогнозам Международного Валютного Фонда, в период после 2020 года росту мировой экономики будет способствовать увеличение относительных размеров экономики Китая и Индии, которые будут расти более высокими темпами по сравнению со странами с развитой экономикой. Джим О`Нил, создатель аббревиатуры БРИКС и один из ведущих аналитиков ее развития, в 2019 году сделал заключение, что БРИКС может превзойти G7 к 2040 году, в том случае, если страны смогут преодолеть сырьевую зависимость, продемонстрируют высокие темпы роста ВВП и усилят свою роль в решении ключевых вопросов мировой экономики [2].

В связи с этим целесообразно проанализировать тенденции развития финансовых рынков стран БРИКС в современных условиях и определить основные направления институциональных изменений для роста её финансовых рынков.

Экономическое развитие стран БРИКС исследовалось в научных трудах Е.Ф. Авдокушина, М.В. Жарикова, С.В. Каратаева, теоретические и практические вопросы развития финансовых рынков альянса - в работах О.И. Дегтяревой, Ю.В. Лахно. Статистической базой исследования являются статистические данные Международного валютного фонда, Нового банка развития БРИКС, информационно-аналитического агентства Finam.ru.

Механизм рейтингования БРИКС и его роль в развитии финансовых рынков

Важным фактором, влияющим на инвестиционную привлекательность финансового рынка, является кредитный рейтинг. На рынке рейтинговых услуг преобладает модель олигополии: доля трех крупнейших рейтинговых агентств: Standard & Poor's, Moody's, Fitch, составляет свыше 90 %. В связи с этим возникают такие проблемы, как недостаточная прозрачность

рынка, конфликт интересов, несоответствие степени влияния рейтинга на участников рынка и ответственности агентств за оценку рисков.

В 2018 году рейтинговое агентство S&P повысило рейтинг Российской Федерации до инвестиционного уровня BBB - (долгосрочный рейтинг в иностранной валюте) [3], при этом отмечалось, что отзывы лицензий у ряда российских банков не подорвали финансовую стабильность финансового рынка. В тоже время агентство Fitch понизило кредитный рейтинг Бразилии, снизив инвестиционную привлекательность суверенных облигаций. В 2019 году все три рейтинговые агентства признают суверенный кредитный рейтинг России инвестиционным, отмечая успехи в проведении экономической политики государства в условиях сложной геополитической обстановки.

Страны БРИКС в 2016 году договорились о создании рейтингового агентства БРИКС, что является дополнительной возможностью для реализации принципов, заложенных в основных программных документах блока [4, с. 185 - 186]. Рейтинговое агентство БРИКС должно аккумулировать опыт международных и национальных рейтинговых агентств, способствовать решению проблем, существующих на рынке рейтинговых услуг, повышению инвестиционной привлекательности финансовых инструментов стран БРИКС, снижению стоимости заимствований на международном рынке и притоку капитала на финансовые рынки этих стран, в том числе на российский финансовый рынок.

В России в реестр национальных кредитных рейтинговых агентств в 2018 году входили Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) и Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) [13]. Банк России разрабатывает меры для предотвращения конфликта интересов в деятельности кредитных рейтинговых агентств, для повышения заинтересованности эмитентов в получении кредитного рейтинга, применения международных стандартов и развития национальной шкалы. АКРА уже заключила соглашения с китайским рейтинговым агентством Golden Credit Rating (GCR) и индийским рейтинговым агентством CARE Ratings Ltd о совместной разработке методологий, информационном и технологическом взаимодействии в вопросах, связанных с рейтинговой деятельностью.

Согласовани проекта рейтингового агентства стран БРИКС находится на финальной стадии, возможно, оно будет создано на базе существующих национальных агентств. Следует отметить, что существует ряд вопросов, которые должны быть рассмотрены в рамках БРИКС:

- использование различных шкал при оценке кредитного риска и возможность унифицированного подхода к рейтинговой деятельности в странах БРИКС;
- существование различных регуляторных и эмиссионных ограничений;
- открытость финансовых рынков и проблемы информационной безопасности;
- создание общей аналитической базы;
- источники инвестиций в анализ и экспертизу финансовых рынков.

Перспективы создания единой платежной системы стран БРИКС

В 2019 году страны БРИКС разрабатывают проект новой международной платежной системы – это единая для 5 стран платежная система BRICS Pay.

Необходимость создания международных платежных систем, защищенных от рисков, связанных с геополитической нестабильностью, зависимостью от транснациональных платежных систем, возможностью введения санкций, оценивается как одно из актуальных направлений развития различных союзов и альянсов, например, ЕАЭС.

Возможность создания единой платежной системы стран БРИКС обусловлена наличием собственных национальных платежных систем во всех странах БРИКС, кроме ЮАР. В Китае существует национальная платежная система UnionPay, выпустившая более 6 млрд. карт, в Бразилии - национальная платежная система ELO, выпуск национальных карт - 120 млн., в Индии используется платежная система RuPay, количество выпущенных карт составляет 500 млн. В России развивается платежная система «Мир», выпущено свыше 50 млн карт. На первом этапе интеграцию платежных систем планируется реализовать путем создания общей платформы для розничных платежей и переводов в странах БРИКС. Например, установив на смартфон приложение можно будет оплатить товар в любой стране альянса независимо от валюты на счете покупателя.

Единой платежная система не только упрощает механизм взаимных расчетов, страны БРИКС смогут перейти на использование национальных валют в качестве средства обращения и платежа в рамках общего платежного пространства союза, что защитит финансовые рынки от возможных санкций.

Тенденции развития фондовых рынков стран БРИКС и особенности российского рынка ценных бумаг

Фондовые рынки стран БРИКС относятся к развивающимся рынкам. Бразильский фондовый индекс Bovespa (BVSP) на сегодняшний день является основным показателем фондового рынка Латинской Америки. Бразильский рынок демонстрирует быстрый рост за последние 3,5 года: с февраля 2016 по сентябрь 2019 года индекс Bovespa вырос на 220% (рис. 1).

Индекс китайского рынка CSI 300 отличается тем, что в базу для его расчета входят 300 наиболее ликвидных акций, которые торгуются на Шанхайской и Шэньчжэньской фондовых биржах. На рисунке 1 видно, что в период с ноября 2014 г. по июнь 2015 г. наблюдался экстремально быстрый рост на китайском фондовом рынке, индекс CSI 300 вырос более чем в 2 раза, затем произошло резкое падение. На основе технического анализа можно сделать вывод, что сформировалась фигура «голова-плечи», сигнализирующая о смене тренда, фундаментальный анализ объясняет причины «надувания пузыря» фондового рынка: особенностью китайского рынка является участие в нем множества частных инвесторов, осуществляющих инвестиции в акции, темп которых превысил темпы экономического роста и прибыли компаний. Восстановление китайского фондового рынка началось только в 2016 году, за последние 3,5 года рынок вырос менее чем на 50%.

Динамика фондового индекса BSE Sensex отражает успехи развития индийской экономики: в 2018 году она обогнала Китай по темпам роста и стала наиболее быстрорастущей в мире. Особенности исторического развития обусловили большую интеграцию индийского рынка в мировую экономику кроме того, в отличие от китайского рынка, индийский рынок менее подвержен спекулятивному воздействию со стороны частных инвесторов, демонстрирует более стабильную динамику.

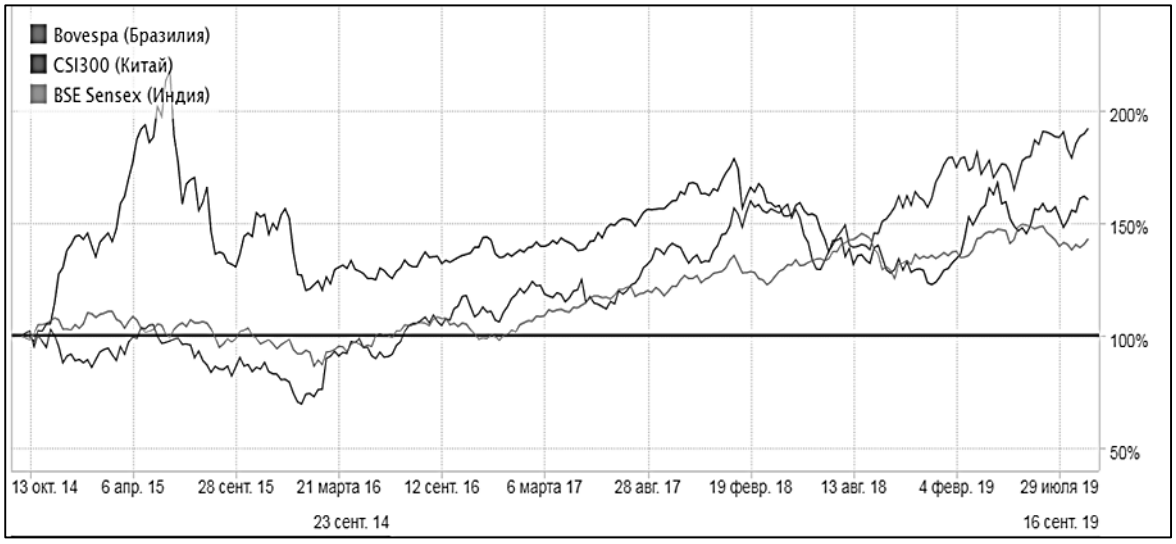

Рисунок 1. Динамика фондового рынка Бразилии, Китая и Индии за 5 лет
Источник: https://www.finam.ru/profile/mirovye-indeksy/bovespa/compare/#5-years_22837_19592/ [5]

В современных условиях, характеризующихся усилением интернационализации и глобализации, российский рынок ценных бумаг развивается в русле глобальных тенденций мирового фондового рынка, в тоже время существуют проблемы, связанные с особенностями развития российского финансового рынка.

Московская Биржа, крупнейшая биржа в России по объему торгов и по количеству клиентов, образовалась в результате объединения биржи ММВБ с биржей РТС в 2011 году [16]. Объединение бирж соответствует мировой тенденции по укрупнению и глобализации биржевых площадок, в настоящее время Московская биржа является многофункциональной торговой площадкой, в структуру которой входят фондовый рынок, срочный рынок (рынок фьючерсов и опционов), валютный, денежный, товарный рынки. На фондовом рынке Московской биржи осуществляется торговля различными видами ценных бумаг: акциями, инвестиционными паями паевых инвестиционных фондов, ценными бумагами ETF, депозитарными расписками, ипотечными сертификатами участия, облигациями, в том числе биржевыми, еврооблигациями.

Санкт-Петербургская биржа с 2014 года осуществляет торговлю акциями иностранных эмитентов, сначала на рынке было представлено 50 акций, в настоящее время – свыше 1000 [6].

Таким образом, российский фондовой рынок интегрируется в мировой рынок ценных бумаг: на российских биржах можно купить иностранные акции, на зарубежных биржах обращаются ценные бумаги российских эмитентов. Биржевой альянс БРИКС может способствовать развитию не только рынка производных финансовых инструментов, но фондового рынка каждой страны-участницы альянса, однако, в настоящее время финансовые инструменты, разработанные для кросс-листинга недостаточно востребованы на биржах стран альянса.

На рисунке 2 представлена динамика индекса РТС в сравнении с динамикой индекса Доу-Джонса, являющегося важнейшим индикатором не только рынка США, но и международного фондового рынка, и индекса Bovespa. Индекс бразильского рынка был выбран как показавший лучшую динамику среди представленных на рис. 2 фондовых индексов Бразилии, Китая и Индии. Индекс РТС (индекс Московской биржи, цены акций, входящие в базу его расчета, выражаются в долларах США) более корректно сравнивать с индексами мирового рынка, чем индекс Московской биржи (цены акций выражаются в рублях). Индекс Доу-Джонса за 5 лет (с сентября 2016 по сентябрь 2019 гг.) вырос на 62%, бразильский рынок рос опережающими темпами по сравнению с бенчмарком: индекс Bovespa вырос на 90%, а российский рынок вырос приблизительно на 30%. Следует отметить, что российский рынок продемонстрировал наибольшее снижение в 2015 году, в то время как в 2019 году на 23 сентября показывает рост более 20%.

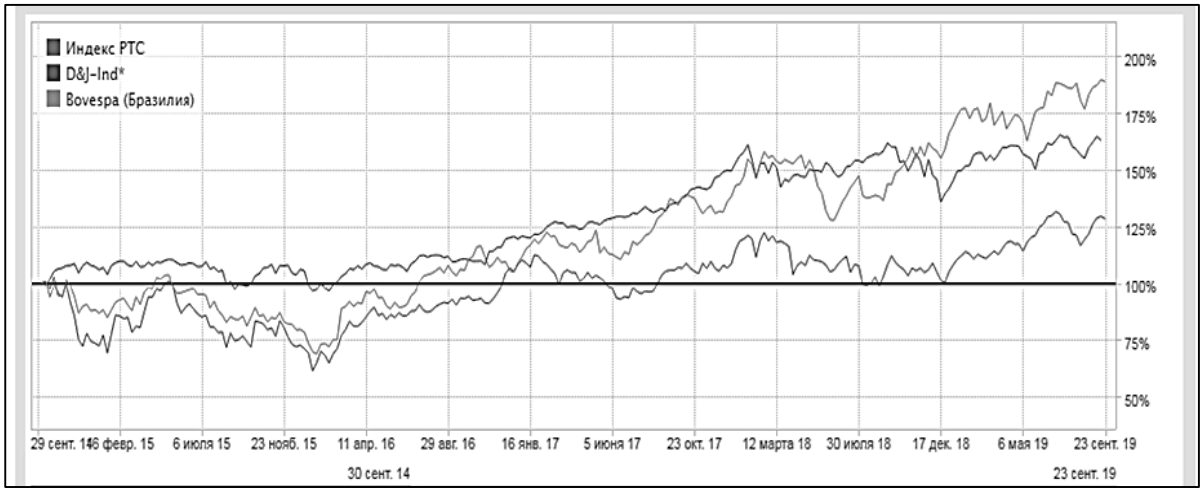

Рисунок 2. Динамика фондового рынка России, Бразилии и США за 5 лет
Источник: https://www.finam.ru/profile/mirovye-indeksy/rts/compare/#5-years_91_1097/ [5]

В течение исследуемого периода на российский фондовый рынок продолжали оказывать влияние такие негативные факторы как нестабильная геополитическая ситуация, санкции против Российской Федерации, отток капитала иностранных инвесторов, в тоже время усилилось действие позитивных факторов, в частности, наблюдается рост цен на нефть. В 2019 году отраслевыми лидерами роста стали акции энергетических, банковских компаний, однако наиболее непредсказуемым фактором для российского фондового рынка в 2019 году и в среднесрочной перспективе остается неопределенная ситуация по поводу новых санкций против Российской Федерации.

Наиболее важные направления деятельности для увеличения ресурсного потенциала российского фондового рынка:

- государственное регулирование и развитие нормативно-правовой базы;
- совершенствование структуры биржевого рынка;
- увеличение количества финансовых инструментов, в том числе обращение финансовых инструментов международного рынка ценных бумаг;
- дальнейшее развитие интернет-трейдинга на рынке ценных бумаг как наиболее перспективного направления организации торгов;
- увеличение количества активных клиентов участников торгов;
- привлечение иностранных инвесторов и выход на зарубежные биржи.

Тенденции институциональных изменений БРИКС для роста ее финансовых рынков

Одним из первых институтов, созданных для развития финансовых рынков БРИКС стал Биржевой альянс БРИКС. Альянс функционирует с 2011 года с целью привлечения международных инвесторов, повышения ликвидности финансовых инструментов, а также капитализации фондовых бирж стран БРИКС. Взаимодействие в рамках альянса включает в себя кросс-листинг производных финансовых инструментов на фондовые индексы стран-участниц, что позволяет инвесторам из разных стран диверсифицировать свои портфели и выходить на международный рынок. В 2013 году начал работу Деловой совет БРИКС, задачей которого является выявление проблем, сдерживающих рост экономических, инвестиционных, торговых и деловых связей между странами БРИКС, а также формирование рекомендаций по их разрешению.

Таблица 2. Новый банк развития БРИКС: финансирование проектов в странах БРИКС

Проекты	БРИКС	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
Количество одобренных проектов	38	4	6	9	13	6
Доля страны в одобренных проектах, в %	100	10,53	15,79	23,68	34,21	15,79
Число энергетических проектов	14	1	1	3	6	3
Доля страны в энергетических проектах, в %	100	7,14	7,14	21,43	42,86	21,43
Число проектов «Транспортная инфраструктура»	12	1	1	5	4	1
Доля страны в транспортных проектах, в %	100	8,3	8,3	41,67	33,34	8,3
Число проектов «Социальная и городская инфраструктура»	8	2	2	1	2	1
Доля страны в социальных проектах, в %	100	25	25	12,5	25	12,5
Число экологических проектов	2	-	1	-	-	1
Доля страны в экологических проектах, в %	100	0	50	0	0	50
Число проектов «Водоснабжение и защита от наводнений»	2	-	1	-	1	-
Доля страны в водных проектах, в %	100	0	50	0	50	0

Источник: Рассчитано автором по данным List of all projects. New Development Bank (2019) https://www.ndb.int/projects/list-of-all-projects/ [8]

В процессе развития институциональной структуры БРИКС в 2015 году были созданы новые финансовые институты: Новый банк развития БРИКС и пул валютных резервов. В рамках пула валютных резервов центральные банки каждой из стран БРИКС резервируют определенную сумму для снижения рисков, которые могут быть вызваны, например, сильным оттоком капитала. Новый банк развития БРИКС является международной организацией, совместно

созданной пятью странами БРИКС, с целью мобилизации ресурсов для проектов в области инфраструктуры и устойчивого развития стран БРИКС (табл. 2) и других стран с развивающейся экономикой [15].

В настоящее время Банком одобрено кредитование 38 проектов в области развития возобновляемых источников энергии, водоснабжения, транспортной и городской инфраструктуры. На основании данных, представленных в таблице 2, можно сделать следующие выводы:

- свыше 60% проектов, одобренных Новым банком развития БРИКС, связано с возобновляемыми источниками энергии и транспортной инфраструктурой;
- лидером по количеству проектов, финансируемых Новым банком развития БРИКС, является Китай – 34%, индийские проекты составляют 24%.
- Россия – единственная страна БРИКС, проекты которой представлены во всех категориях, финансируемых Новым банком развития БРИКС.

В целом, значение собственного банка для развития финансовых рынков стран БРИКС заключается в следующем:

1) возможность проводить независимую оценку крупных национальных и межгосударственных проектов с целью привлечения средств международных инвесторов;

2) участие в проектах национальных финансовых институтов стран БРИКС;

3) широкое использование национальных валют стран-участниц в процессе финансирования проектов;

4) выпуск новых финансовых инструментов в валюте стран-участниц, в частности, «зеленых облигаций».

В современных условиях углубляется тенденция к выпуску новых финансовых инструментов в валюте стран-участниц. В 2019 году Новый банк развития БРИКС разместил панда-бонды на сумму 3 млрд юаней (448 млн долларов) на межбанковском рынке Китая. Панда-бонды – это номинированные в юанях облигации, выпущенные иностранными эмитентами на рынке облигаций материкового Китая, выпускаются с 2005 года, на начало 2019 года иностранные организации осуществили 175 эмиссий панда-бондов в общем объеме 316,5 млрд юаней [9].

Китайский рынок облигаций занимает третье место в мире, отличается высокими темпами роста, разнообразием видов облигаций, увеличением числа эмитентов и инвесторов. В то же время существуют определенные проблемы: недостаточное развитие биржевого рынка долговых ценных бумаг, преобладание сделок на межбанковском внебиржевом рынке, использование различных торговых систем, обособленность локальных рынков облигаций, неразвитость единого регулятивного механизма, недостаточная открытость рынка для иностранных участников. На китайском рынке долговых ценных бумаг преобладают государственные ценные бумаги, однако их доля снижается: за десятилетний период с 2009 по 2018 гг. она снизилась с 76% до 57%. [10]. Китайский рынок панда-бондов находится на начальной стадии развития, на нем преобладают китайские компании-эмитенты, зарегистрированные в офшорах, поэтому размещение облигаций НРБ способствует повышению инвестиционной привлекательности этого рынка. Новый банк развития БРИКС разместил панда-бонды двумя траншами со сроками погашения три года и пять лет со ставками купона в размере 3 % и 3,32. %, что продемонстрировало высокую кредитоспособность НБР.

Банк БРИКС рассматривает возможность выпуска в 2019 - 2020 годах облигаций в валютах РФ, ЮАР и Индии. В связи с этим следует провести сравнительный анализ российского рынка облигаций и китайского рынка долговых финансовых инструментов. Оба рынка отличаются высокой долей государственных облигаций и преобладанием резидентов среди эмитентов и инвесторов, основными держателями долговых ценных бумаг являются коммерческие банки. В то же время российский рынок облигаций значительно отстает от рынка облигаций КНР по объему выпущенных ценных бумаг и темпам роста; на российском рынке представлено меньше различных видов долговых финансовых инструментов; в России преобладает биржевой рынок, а в Китае – внебиржевой.

Следует подчеркнуть, что В России в настоящее время регулирование всех финансовых рынков осуществляет Банк России, регламентирующий процедуру выпуска и обращения эмиссионных ценных бумаг, в частности, облигаций, что снижает риски эмитентов и инвесторов на рынке долговых ценных бумаг.

Таблица 3. SWOT – анализ Нового банка развития БРИКС

Strengths – сильные стороны Нового банка развития БРИКС (S) • Специализация на финансировании проектов, актуальных в настоящем и будущем: инфраструктура, возобновляемые источники энергии, экология • Стремление осуществлять гибкую финансовую политику, быстро и превентивно реагировать на изменяющиеся условия функционирования международного финансового рынка • Инновационные финансовые инструменты • Предоставление кредитов в валюте стран БРИКС • Демократические принципы управления, большинство решений принимаются на основе простого большинства, никто не имеет права вето	**Weaknesses** – слабые стороны Нового банка развития БРИКС (W) • Короткий период практической работы НРБ (менее 5 лет) • Недостаточная разработанность механизма взаимодействия с органами государственного регулирования стран БРИКС в области финансируемых проектов • Недостаточная дифференциация источников финансирования проектов • Недостаточное количество персонала, отвечающего инновационным требованиям банка
Opportunities – внешние факторы, положительно влияющие на Новый банк развития БРИКС (O) • Укрепление политического взаимодействия стран БРИКС на мировой арене • Глобализация мировой экономики • Ускорение развития международного финансового рынка • Рост доли стран БРИКС в мировом ВВП • Рост доли стран БРИКС в мировом экспорте • Высокий спрос на энергетические и инфраструктурные проекты • Высокий кредитный рейтинг банка БРИКС	**Threats** - внешние факторы, отрицательно влияющие на Новый банк развития БРИКС (T) • Различные приоритеты в экономической политике стран БРИКС • Рост протекционизма в международных экономических отношениях • Бюрократизм в странах БРИКС • Гипертрофированное развитие международного рынка деривативов, усиливающее нестабильность мирового финансового рынка

Источник: составлено автором

Новый банк развития БРИКС начинает играть важную роль на мировом финансовом рынке. В 2016 году соглашения о сотрудничестве с ним подписал Всемирный банк, Новый банк развития БРИКС сотрудничает также с крупнейшими региональными банками: Банком развития Латинской Америки и Азиатским банком развития.

В стратегии развития НРБ [18] особое внимание уделяется следующим направлениям:

- финансирование новых проектов в области использования возобновляемых источников энергии, инфраструктуры, экологии;
- использование новых финансовых инструментов, в частности, планируется выпуск проектных облигаций, применение деривативов для хеджирования рисков;
- предоставление кредитов в валюте стран БРИКС с целью снижения валютных рисков;
- расширение источников финансирования проектов, рассматривается возможность привлечения ресурсов пенсионных фондов, фондов национального благосостояния, которые склонны к инвестициям в инфраструктуру, но не могут самостоятельно эффективно управлять рисками;
- сокращение сроков рассмотрения проектов, НБР стремится оценивать, согласовывать и утверждать кредиты менее чем за шесть месяцев.

Высокая кредитоспособность Нового банка развития БРИКС подтверждается тем, что в 2018 году рейтинговые агентства S&P и Fitch присвоили Новому банку развития БРИКС долгосрочный кредитный рейтинг "AA+" со стабильным прогнозом, также ранее банку был присвоен рейтинг "AAA" от двух китайских агентств - Chengxin International Credit Rating и China Lianhe Credit Rating, а в 2019 году он получил долгосрочный кредитный рейтинг "AAA" от японского рейтингового агентства JCR (Japan Credit Rating Agency) [19].

SWOT – анализ Нового банка развития БРИКС

SWOT- анализ применяется при анализе деятельности организаций, отраслей экономики, сегментов рынка, территорий и прочих объек-

тов. SWOT- анализ оценивает влияние внутренних факторов, выявляя сильные стороны исследуемого объекта, которые обеспечивают конкурентное преимущество на рынке, и слабые стороны, которые затрудняют развитие, снижают конкурентоспособность. Анализ внешних факторов: политических, экономических, социальных и технологических факторов внешней среды, позволяет выявить внешние факторы, положительно влияющие на объект исследования, и внешние факторы, отрицательно влияющие, представляющие угрозы дальнейшему развитию. На основании SWOT- анализа можно выбрать наиболее вероятный сценарий развития, например: наступление, оборона, приспособление, выживание. В зависимости от возможности реализации того или иного сценария можно оценить тенденции развития исследуемого объекта, позиционировать его на определенном рынке.

Методология SWOT- анализа дает возможность комплексного изучения внешних и внутренних факторов, влияющих на Новый банк развития БРИКС и определяющих его развитие (табл. 3).

На основании SWOT – анализа Нового банка развития БРИКС можно сделать вывод, что позитивные внутренние и внешние факторы преобладают над негативными факторами, что обусловливает возможность реализации сценария «наступление» и, в долгосрочной перспективе, завоевания лидирующих позиций на международном финансовом рынке в качестве инвестиционного банка emerging markets.

Заключение

Исследовав финансовые рынки стран БРИКС, можно сделать вывод, что данный сегмент международного финансового рынка продемонстрировал тенденцию к укреплению взаимодействия между странами альянса, что способствует стабилизации их рынков в период обострения глобальных экономических проблем.

На многостороннем уровне основной приоритетной задачей стран является принятие согласованных решений в сфере финансовых рынков с целью преодоления барьеров, препятствующих развитию международных экономических отношений, создание политических, экономических, юридических и технологических условий для развития единого финансового рынка стран альянса.

Механизм рейтингования БРИКС развивается в направлении создания единых стандартов рейтинговой деятельности и общей аналитической базы для всех стран БРИКС, что будет способствовать увеличению инвестиционной привлекательности финансовых рынков этих стран, повышению инклюзивности и укреплению устойчивости финансовых рынков.

Единая платежная система, создаваемая странами БРИКС, снизит риски, связанные с геополитической нестабильностью и зависимостью от транснациональных платежных систем.

Биржевой альянс БРИКС способствует развитию фондовых рынков стран БРИКС, а также преодолению негативных тенденций глобального фондового рынка и рынка деривативов.

Анализ тенденций институциональных изменений на финансовых рынках БРИКС показал, что наибольшее влияние на рост её финансовых рынков имело создание Нового банка развития БРИКС. Банк финансирует проекты в странах БРИКС, используя национальные валюты, кроме того, углубляется тенденция к выпуску новых финансовых инструментов в валюте стран-участниц. Несмотря на то, что Новый банк развития БРИКС функционирует менее пяти лет, он начинает играть важную роль на мировом финансовом рынке, что подтверждают высокие рейтинги, присвоенные международными агентствами.

SWOT – анализ Нового банка развития БРИКС показал, что позитивные внутренние и внешние факторы преобладают над негативными факторами, следовательно, возможно дальнейшее успешное развитие международного финансового института стран БРИКС и завоевание им лидирующих позиций на международном финансовом рынке в качестве инвестиционного банка не только стан БРИКС, но и других стран с развивающимися рынками.

Список литературы:

1. World Economic Outlook, April 2019. Growth Slowdown, Precarious Recovery. [Электронный ресурс] URL: https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019 (дата обращения 08.09.19).
2. Джим О'Нил: БРИКС может превзойти G7 / BRICS information portal [Электронный ресурс] URL: http://infobrics.org/post/29352.
3. S&P Global Ratings. [Электронный ресурс] URL: https://www.standardandpoors.com/ru_RU/delegate/getPDF?articleId=2061756&type=COMMENTS&subType=REGULATORY (дата обращения 15.07.18).

4. Каратаев С. В. Рейтинговое агентство БРИКС: миф или насущная необходимость? // Проблемы национальной стратегии. – 2015. – № 2 (29). – С. 164 -188.
5. Мировые индексы. [Электронный ресурс]. URL: https://www.finam.ru/profile/mirovye-indeksy/d-j-ind/ (дата обращения 23.09.19).
6. Иностранные ценные бумаги, допущенные к торгам в ПАО "Санкт-Петербургская биржа" [Электронный ресурс]. URL: https://spbexchange.ru/ru/listing/securities/list/ (дата обращения 09.10.19).
7. Авдокушин Е. Ф., Жариков М. В. (2016). Страны БРИКС в современной мировой экономике. М.: Инфра-М, Магистр, 2016. - 480 с.
8. List of all projects. New Development Bank. URL: https://www.ndb.int/projects/list-of-all-projects/ (дата обращения 21.07.19).
9. The BRICS Competition Law and Policy Centre (Официальный сайт) URL: http://www.bricscompetition.org/.
10. Краткое описание китайского рынка облигаций. Текущая структура, прошлое и будущее. [Электронный ресурс] URL: https://www.acra-ratings.ru/research/1116 (дата обращения 20.09.19).
11. Дегтярева О. И. (2016). Биржи стран БРИКС в контексте мировой биржевой торговли. М.: Инфра-М, Магистр, 2016. - 208 с.
12. Информационный портал БРИКС. [Электронный ресурс]. URL: http://infobrics.org/ (дата обращения 08.07.18).
13. Кредитные рейтинговые агентства. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_ra/ (дата обращения 18.06.18).
14. Лахно Ю. В. Анализ интеграции российского рынка ценных бумаг с рынками стран БРИКС // Финансы и кредит. – 2014 – № 3 (609). – С. 31-42.
15. Официальный сайт Нового банка развития БРИКС. URL:https://www.ndb.int.
16. Официальный сайт Московской биржи. URL: www.moex.com.
17. VI Конференция по конкуренции под эгидой БРИКС 2019 (Официальный сайт) URL: https://brics-icc-2019.org/ru/.
18. NDB's General Strategy: 2017 – 2021 URL: https://www.ndb.int/wp-content/uploads/2017/08/NDB-Strategy.pdf (дата обращения 01.09.19).
19. Банк БРИКС получил кредитный рейтинг "AAA" от японского агентства JCR / BRICS information portal [Электронный ресурс] URL: http://infobrics.org/post/29165 (дата обращения 02.10.19).

Шарова Юлия Валерьевна,
аспирантка
Университета Управления «ТИСБИ».
Россия, г. Казань
E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЛОЯЛЬНОСТИ БАНКА: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ КЛИЕНТОВ

В статье рассматриваются всевозможные варианты предоставления лояльности клиентам банка с целью удержать и приумножить количество активных клиентов.

Ключевые слова: удержание клиентов, лояльность, кешбек, программа милей, геймификация.

Введение

В настоящее время банки уделяют недостаточно внимания вопросу удержания действующих клиентов и могут себе позволить вкладывать значительные денежные ресурсы на их удержание, так как привлечение новых клиентов для Банка стоит намного больше. Удержание и повышение лояльности существующих клиентов становится стратегической задачей развития банковской деятельности в настоящее время. В рамках выполнения данной задачи, были рассмотрены альтернативные и современные способы вознаграждения клиентов.

Современные способы вознаграждения клиентов

В настоящее время на рынке банковских продуктов прослеживается тенденция равенства условий, что порождает высокую конкуренцию между банками по стремлению заполучить новых клиентов. Последствиями активной политики Банка России по контролю за деятельностью кредитных организаций и внедрении жестких требований и нормативов, явилось закрытие и отзыв лицензий у некоторого количества финансовых структур, что привело к появлению насторожённости со стороны клиентов при выборе банковских услуг и продуктов [7]. Стало сложно их привлекать и еще сложнее - удержать. В сложившихся условиях, решающую роль играет компетентно сформированный подход к клиенту, которому важно понимать, что он не просто получает обслуживание - он решает свои финансовые потребности максимально комфортно и выгодно. Оценив значимость эффективного взаимодействия с банком, клиент становится лояльным. Лояльный клиент приведет может привести до трех новых, нелояльный - уведет пятерых.

Лояльность клиентов к банку в современном понимании представляет собой положительное отношение потребителей ко всему, что касается деятельности банка: оказываемым банковским услугам, персоналу, имиджу, исходящей от банка информации, рекламным обращениям, символике и т.п., а также как готовность рекомендовать его своим друзьям и знакомым. Лояльными можно назвать тех потребителей, которые в течение длительного времени взаимодействуют с банком и постоянно обслуживаются только в нем. Основой для лояльности служит позитивный опыт, который клиент приобрел в процессе пользования банковским продуктом, услугой.

На формирование у клиентов лояльности к банку оказывает влияние множество факторов, в первую очередь - удовлетворенность различными аспектами сотрудничества с банком, и на текущем этапе развития банкинга, клиенты желают получать почти 100% услуг в режиме онлайн, экономя драгоценное время. Таким образом, забота об удовлетворенности клиентов финансовых компаний ведет не только к стабильной клиентской базе, но и к ее расширению.

Стоит отметить, что подходы к формированию лояльности физических и юридических лиц значительно различаются. Поэтому даже в рамках программ, базирующихся преимущественно на материальном поощрении, нужно выделять различные подходы к формированию лояльности двух основных потребительских аудиторий банковского сектора - юридических и физических лиц.

В основе банковских программ лояльности розничных клиентов лежат два основных принципа поощрения: предоставление денежного вознаграждения и начисление бонусных баллов

(возможна их комбинация). Но в то же время необходимо учесть, что программы лояльности - это инструмент краткосрочного стимулирования сбыта. Практика показывает, что, как любая технология сама по себе, она приносит финансовым учреждениям лишь кратковременные результаты. Благодаря акциям лояльности продажи действительно повышаются, но этот рост длится ровно столько времени, сколько длится акция. Еще один важный нюанс: если программа лояльности того или иного банка первой появляется на рынке, это действительно может стать фактором успеха. Но чем больше банковских учреждений используют программы лояльности, тем больше «маркетинговый» шум и меньше отдача от каждой конкретно взятой акции. Это вовсе не означает, что программы лояльности не работают. Но свою задачу они выполняют лишь в том случае, если кредитной организации удается обеспечить себе глубокую эмоциональную привязанность [3].

Не стоит забывать о нематериальном поощрении клиентов банка. Несмотря на то, что бонусные программы являются примером удачного совмещения ценового и неценового стимулирования, их потенциал редко используется в полной мере. Информация, собранная с помощью подобных программ, ценна для любой компании, в том числе и для банка, поскольку дает возможность целенаправленно осуществлять маркетинг, пользуясь таким конкурентным преимуществом, как знание предпочтений и особенностей поведения потребителей. Ведь в скором времени лишь «точечное» предложение сможет привлечь и удержать клиента на таком высоко конкурентном рынке [4].

Программы лояльности ориентируются на взаимовыгодные долгосрочные отношения между банком и его клиентами. Для этого требуется использовать «тонкие» механизмы воздействия. Лояльность, которая базируется только на программах скидок, в конце концов, приведет к плачевным результатам. Необходимо использовать следующие методы удержания клиента: учитывать особенности каждого потребителя, предугадывать его потребности, предлагать то, что его, скорее всего, заинтересует.

Действия большинства банков нацелены на построение лояльности на основе чисто экономических стимулов - с помощью скидок, бонусов или иных льгот. Но этого недостаточно, так как если кроме более выгодной цены клиента ничто в банке не удерживает, клиенты, привыкшие к своим ценовым преференциям, могут покинуть банк, если появится более привлекательное ценовое предложение у конкурентов.

Основной задачей ближайшего времени является воспитание клиента, который пользуется услугами одного банка. Наиболее сложным является построение таких взаимоотношений с клиентом, чтобы он почувствовал себя причастным к жизни банка. Необходимо появление ощущения, что в банке помнят и ждут именно его.

Любой посетитель банка хочет почувствовать себя необычным клиентом для избранного им банка. Удовлетворение этой потребности приводит к переходу его на более высокий уровень лояльности. При этом важность объективных критериев для клиента снижается, и повышается значимость удовлетворения субъективных потребностей, таких как желание испытать приятные эмоции от процесса приобретения услуги, принять участие в каких-либо интересных программах [3].

Верный клиент - надежный источник дохода: привлечь нового покупателя зачастую дороже, чем удержать старого. Для сохранения клиентской базы компании по всему миру активно используют специальные бонусные программы, которые также называют программами лояльности. В агентстве Rosetta Consulting подсчитали, что клиенты, которые являются участниками программ лояльности конкретного бренда, на 90% чаще покупают выпускаемые им продукты и тратят при этом в 2-3 раза больше, чем потребители со стороны.

Специалисты из Deloitte изучили программу лояльности Amazon и пришли к выводу, что 7 млн постоянных клиентов в рамках проекта Amazon Prime приносят в 2 раза больше прибыли, чем случайные покупатели. Однако, как показывает практика, программы лояльности не являются универсальным инструментом для формирования постоянного клиентского пула. Развиваются технологии, меняются запросы покупателей, и программы лояльности также должны становиться все более гибкими, а еще лучше - максимально индивидуализированными.

Только 13% опрошенных топ-менеджеров банков, согласно опросам Forrester Consulting, довольны своими программами лояльности. Тех, кто не доволен, в два раза больше. По подсчетам Frank Research Group, хотя бы одну программу лояльности предлагают 78% банков в России из топ-50. По большинству кешбэк-программ возврат средств составляет менее 1%, по

бонусным картам начисляется 1,5–2,5% от суммы [6].

Окупаемость программ лояльности с учетом всех операционных расходов составляет более 1,5 лет. Как видим, их эффективность вызывает вопросы, причем и у банков, и у клиентов, финансовая грамотность которых постепенно растет. Один мой коллега решил посчитать, что на самом деле ему приносит программа «воздушных миль». Оказалось, что практически ничего. При этом механика расчета сложная и запутанная и эффективнее просто искать более дешевые билеты в агрегаторах.

В США люди участвуют в среднем в 13-14 программах лояльности, однако вовлеченность покупателей в такие программы не превышает 50%. Это значит, что в половине случаев клиенты не совершили ни одной покупки по спецпрограмме. Причины все те же: бонусы сложно считать, а выгода неочевидна, к тому же клиенты забывают про карту, штрих-код и другие атрибуты, которые нужно указать при совершении покупки. Еще один фактор - горизонт планирования: в условиях текущей волатильной экономики потребители склонны принимать решения, приносящие выгоду здесь и сейчас.

Тем не менее банки активно ищут пути к лояльности клиентов. Спецпрограммы прошли путь от довольно примитивных скидок до бонусных баллов, некой валюты лояльности - от полетных миль до кешбэка.

Первая программа с кешбэком - родом из ретейла: в середине 1980-х американская сеть Sears решила заняться в том числе финансовым бизнесом и выпустила кредитку с возвратом в конце года от 1% до 5% с каждой покупки. Первая мильная программа появилась у American Airlines. Впоследствии она стала коалиционной, охватив и других авиаперевозчиков — например, British Airways. Позже к ним присоединились сети отелей, банки, IT-компании.

Считается, что система лояльности, построенная на бонусах и баллах, работает более эффективно, чем скидки. Потребитель ощущает только весомую скидку - минус 1% к изначальной цене он вряд ли оценит, а вот в бонусной системе реальная скидка может быть даже меньше 1%, но, если покупатель вовлечен в программу, для него и этого будет достаточно.

В России статистики по общему числу карт лояльности нет, но представить масштабы рынка позволяют данные по отдельным брендам: например, у ретейлера X5 Retail Group более 41 млн карт, у «Аэрофлота» - более 18 млн. По данным «Ромир», карты лояльности есть у 84% россиян. Согласно подсчетам WantaGroup, 76% потребителей в России хотя бы иногда показывают карты постоянных покупателей в магазинах.

В авангарде всех изменений программ лояльности и в России, конечно же, банки, поскольку, с одной стороны, все банковские продукты в целом похожи друг на друга и им требуется маркетинговая поддержка, с другой, именно банки - держатели больших данных о клиентах. Аналитики консалтингового агентства Markswebb в исследовании Bank Motivation Programs 2018 насчитали 10 видов банковских программ лояльности - от накопления миль и бонусов, предоставления скидок и карт партнеров до кешбэка, бесплатного обслуживания и повышенных процентов на остаток средств на счете.

По данным Markswebb, наиболее распространенными на российском рынке являются программы лояльности с кешбэком, бесплатным обслуживанием за соблюдение условий (например, объем операций по карте), а также начислением процентов на остаток [6].

В таблице 1 показаны основные игроки банковского сектора РФ и действующие у них программы лояльности, из которой видно, что наиболее часто встречающаяся программа вознаграждения - мили.

До недавних пор самым технологичным решением банков был коалиционный подход. В США такую программу запустила еще в 2011 году American Express - программа получила название Plenti. Клиенты могут обменивать баллы внутри программы лояльности с помощью единого счета Plenti, - например, получить баллы за покупку в магазине по карте, а затем конвертировать их в деньги на оплату мобильного.

У Bank of America подобная программа называется Preffered Rewards. По ее условиям клиенты могут получать баллы практически за любые операции и продукты, будь то депозит, инвестиционные инструменты или кредит. Такой же подход применяется в глобальной программе Thank You от Ситибанка.

Банкам проще всего создавать коалиции программ лояльности за счет достаточно технологичной платформы и Big Data. Такие программы легче масштабировать, имея развитую сеть отделений и дистанционных каналов. Клиентам удобно, а банки могут получать комиссионные от партнеров и дополнительные доходы от разных продуктов. В России подобные программы лояльности у Сбербанка, Тинькофф-банка, Альфа-банка и других.

Коалиционные программы по-прежнему неплохо работают, но в ближайшее время банкам

придется поработать над их подачей. Согласно «Индексу склонности к переменам для поколения миллениалов» (2014 год), составленном компанией Viacom, для новых поколений клиентов, привыкших к смартфонам и мобильному интернету, физические отделения банков будут не нужны. Для них важнее кастомизированные предложения с индивидуальным подходом, содержащие различные «фишки», например, элементы геймификации.

Таблица 1. Обзор рынка по программам лояльности. Лучшие практики

Банк	Выплат Cashback	Приветственные бонусы	Сегментированный кэшбэк/бонусы	Акционные бонусы/партнеры	Универсальные бонусы/карта	Программа в милях	Реферальная программа	Геймификация	Показатель Банка
Тинькофф	+	+	+	+	−	+	+	+	40
Промсвязьбанк	+	+	+	−	+	+	+	−	36
Альфа-банк	+	+	+	−	−	+	+	−	31
Райффайзенбанк	+	−	+	+	+	+	−	−	31
Рокетбанк	−	+	+	+	+	−	+	−	28,5
Хоум Кредит	+	+	+	+	−	−	−	−	28,5
Ак Барс Банк	+	+	−	−	−	+	−	−	20,5
ВТБ	+	−	+	−	−	+	−	−	20
Открытие	−	+	−	−	−	+	+	−	15,5
Сбербанк	−	−	−	−	+	+	+	−	13,5
интегральный показатель характеристики	*9*	*7*	*6,5*	*6*	*5*	*4,5*	*4*	*3*	

Геймификция уже есть и у банков, и у компаний из других отраслей, но этот подход пока не сильно развит. Пример - программа «Спасибо» от Сбербанка, в рамках которой клиент идет по четырем уровням, от которых зависит и система накопления баллов, и набор опций для их обмена. Каждый уровень - это набор заданий, условий, которые нужно выполнять. По похожей схеме работает программа лояльности Plazius, к которой подключены различные рестораны и кофейни, сервис такси Gett и другие. Корпорация Alphabet также планирует запустить Google Play Points с пятью уровнями: бронзовый, серебряный, золотой, платиновый и алмазный. В программе можно будет копить баллы и обменивать их на различные сервисы.

Здесь мы подходим к следующему тренду лояльности - зонтичные программы. Уже сейчас по такому принципу работает Amazon, недавно похожую программу запустил «Яндекс», планирует и Google. Принцип «зонтика» - покупаешь один сервис и можешь пользоваться другими на более выгодных условиях. Потребитель экономит на комплексе покупок, а компания получает лояльного клиента и все данные о нем.

Банки являются агрегаторами клиентской информации, которой становится все больше. По прогнозу PWC, к 2020 году объем больших данных увеличится в 20 раз. Банки, конечно же, будут принимать их в работу. Да и многие клиенты не против поделиться сведениями, если это повлечет скидки. Как отмечается в The Loyalty Report 2018, 87% опрошенных уже готовы предоставлять свои персональные данные, чтобы в будущем иметь более серьезные преференции [8].

На выходе получится win-win: прозрачный клиент, оставляющий на каждом шагу свой цифровой отпечаток, и банк, который знает о клиенте все и может предложить ему индивидуальные условия и скидки. Это уже перспектива ближайшего будущего: клиентам и банкам нужно время, чтобы подготовиться к большей прозрачности. В целом программа лояльности хороша для удержания клиента на время. Далее для поддержания его внимания к бренду нужны либо реальные выгоды, либо постоянное вовлечение [6].

При переходе на более высокий уровень лояльности снижается вероятность потери клиента. Но, следует иметь в виду, что поддержание лояльности клиента на высоком уровне требует и более высоких затрат. С другой стороны, самые лояльные клиенты выступают носителями позитивной информации о банке и активно привлекают людей из своего окружения на сторону предпочитаемого ими банка, являясь сверхэффективным рекламным инструментом. Однако, выстраивая подобные отношения с клиентом, нельзя забывать, что обманутый клиент может

стать источником распространения негативной информации.

Обслуживание клиентов может быть инструментом, определяющим и удовлетворяющим высшую потребность клиентов. Вместо источника затрат оно может превратиться в источник прибыли [5].

Выводы

В рассмотрения современных подходов к формированию лояльности клиентов банков были рассмотрены всевозможные способы стимулирования и удержания клиентов. Рассмотрение данной проблемы позволило оценить и выбрать наиболее удобный и эффективный способ системы лояльности банка. В ходе рассмотрения данной статьи пришли к вывод что, для успешного осуществления своей деятельности на рынке, игрокам в банковском секторе необходимо сделать все возможное для создания устойчивой потребительской базы. От того, насколько лоялен потребитель по отношению к банку, во многом будут зависеть объемы продаж, а значит, и эффективность деятельности банка. Для повышения уровня лояльных потребителей современным банкам рекомендуется уделить внимание ряду проблемных аспектов, таких как качество и быстрота обслуживания, степень доброжелательности персонала, разработка масштабных долгосрочных программ лояльности, а также выявление мнений и ожиданий клиентов.

Список литературы:

1. https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9163651 –
2. Дубровская А. Повышение лояльности банковских клиентов: неожиданный подарок.
3. Мазилкина Е.И. Организация работы с целевыми покупателями: практическое пособие/ Е.И. Мазилкина. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. - 149 с.
4. Пирцхалаишвили К.З., Ромащенко Д.П. Программы лояльности в банковском секторе // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2006. - №5. - С. 72-78.
5. Литл Джон Ф. Чего же хотят потребители. - Ростов н/Д, Феникс, 1997. - 265 с.
6. https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/367555-cena-loyalnosti-vygodny-li-bonusnye-programmy-bankam-i-ih-klientam - Цена лояльности. Выгодны ли бонусные программы банкам и их клиентам.
7. Аюпов А.А., Казаковцева М.В. К вопросу о дефинициях понятия «бюджетный риск» // Казанский экономический вестник. 2015. № 1 (15). С. 69-74.
8. Ajupov A.A., Kurilova A.A., Anisimova Iu A. Energy roadmap: techno-economic content and implementation issues // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 1 S3. С. 30-34.

Яковлева Ирина Владимировна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов
Оренбургского государственного университета.
Россия, г. Оренбург
E-mail: levanovich_79@inbox.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Одной из острых проблем в здравоохранении в современных условиях является процесс его финансирования. Сложным является не расчет потребности в финансировании, а поиск источников финансирования и их рациональное использование. Сделан вывод о том, что экономические, политические отношения, особенности национальных условий и исторического развития страны определяют количество и качество выделяемых средств и эффективность их использования в сфере здравоохранения.

Ключевые слова: здравоохранение, медицинская организация, финансирование, бюджет, модели.

Введение

Существующая зависимость между темпами развития здравоохранения и уровнем жизни и состояния здоровья людей, в первую очередь, влечет к совершенствованию финансового обеспечения социальной сферы, в частности - системы здравоохранения [7, 8].

Система здравоохранения включает в себя лечебно-профилактические и иные учреждения системы здравоохранения, ведомственные учреждения, фармацевтические учреждения, а также органы управления охраной здоровья населения [1].

На рисунке 1 представлена схема этапов разработки стратегии здравоохранения.

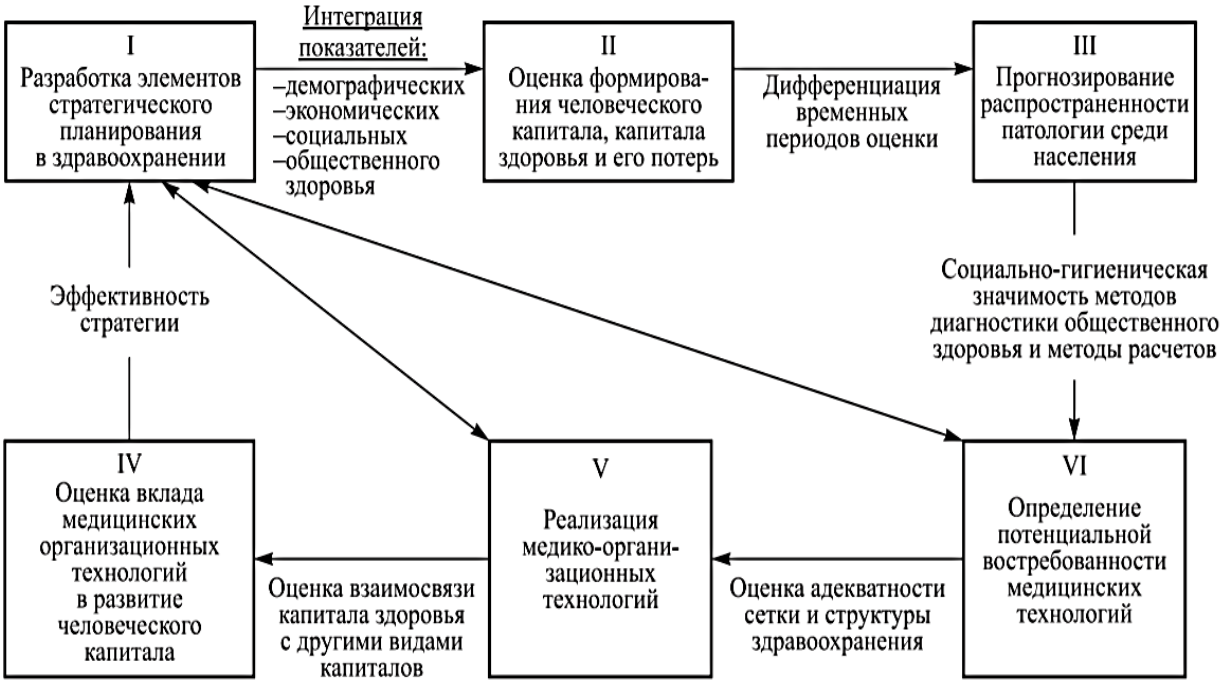

Рисунок 1. Этапы разработки стратегии здравоохранения

Установление этих этапов основывано на теоретической и практической базе целого комплекса исследований [2].

Сравнительный анализ финансирования здравоохранения на примере Оренбургской и Челябинской областей

В Оренбургской области значимая часть финансирования системы здравоохранения направлена на реализацию мероприятий региональной программы «Развитие здравоохранение Оренбургской области».

Срок реализации региональной программы в Оренбургской области – 2018 - 2020 годы. Цели программы:

- увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении к 2020 году до 74 лет;
- снижение смертности от всех причин к 2020 году до 10,6 случая на 1000 человек;
- снижение младенческой смертности к 2020 году до 7,5 случая на 1000 родившихся живыми.

В таблице 2 приведены планируемые расходы по реализации госпрограммы «Развитие здравоохранение Оренбургской области» за счет средств областного, федерального бюджетов и территориального фонда ОМС Оренбургской области на 5 подпрограмм.

Таблица 2. Ресурсное обеспечение реализации госпрограммы «Развитие здравоохранение Оренбургской области»

Наименование	Объемы бюджетных ассигнований (тыс. руб.), годы		
	2018	2019	2020
Государственная программа «Развитие здравоохранения Оренбургской области»	37 491 616,1	37 621 020,7	37 969 508,1
Подпрограмма «Профилактика заболеваний и формирование здорового образа жизни. Развитие первичной медико-санитарной помощи»	15 831 000,1	15 841 654,2	15 851 694,6
Подпрограмма «Совершенствование оказания специализированной, включая высокотехнологичную, медицинской помощи»	17 046 827,4	17 114 501,3	17 306 024,6
Подпрограмма «Развитие государственно-частного партнерства»	389 559,6	389 793,4	390 027,2
Программа «Охрана здоровья матери и ребенка»	2 613 992,8	2 621 620,0	2 728 675,3
Программа «Кадровое обеспечение системы здравоохранения»	14 580,9	14 600,6	14 618,7

С 2018 по 2020 гг. финансирование на эти программы увеличилось, а финансирование госпрограммы в целом по Оренбургской области увеличилось на 477892 тыс. руб. Как мы видим, финансирование госпрограммы «Развитие здравоохранение» на данном этапе остается приоритетным. Всего в Оренбургской области объем бюджетных ассигнований на реализацию программы в 2014-2020 годах составит 256476275,5 тыс. руб.

Основные показатели учреждений здравоохранения в Оренбургской области с 2016-2018гг., представим в таблице 3.

Таблица 3. Основные показатели учреждений здравоохранения в Оренбургской области с 2016-2018 гг.

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Число больниц	66	68	68
Число стоматологических учреждений	7	7	6
Число диспансеров, имеющие стационары	12	12	12
Численность коечного фонда	20810	20982	21189
Число мест в дневных стационарах	3554	3520	3561
Средняя длительность пребывания на койке в дневных стационарах	11,4	11,1	11,0

По данным портала правительства Оренбургской области по итогам 2018 года в области функционируют 105 медицинских организаций, из них: больниц – 68 (3 областные клинические больницы. За три года количество больниц увеличилось на 2 учреждения, а число стоматологических учреждений сократилось на 1 уч. Число диспансеров, имеющие стационары осталось прежним (12 учреждений) [3].

На сегодняшний день совершенствование системы здравоохранения - одно из коренных условий успешной реализации социально-экономического развития и улучшения здоровья, как населения страны, так и населения каждого субъекта. А также, это одно из важнейших направлений реформирования здравоохранения является формирование новой системы управления здравоохранением.

Челябинская область является одной из ведущих областей нашей страны. Область занимает 7 место по количеству жителей (3475 тыс.чел.). Финансирование здравоохранения также является важной задачей для правительства Челябинской области [4,5].

Анализ финансирования здравоохранения Челябинской области за 2014-2017 гг. представим в таблице 4.

Таблица 4. Анализ выполнения бюджетных назначений по финансированию здравоохранения Челябинской области за 2014-2017 гг.

Год / Показатели	2014			2015			2016			2017		
	Бюдж. назн	Факт. исп	Вып %	Бюдж. назн	Факт. исп	Вып %	Бюдж. назн	Факт. исп	Вып %	Бюдж. назн	Факт. исп	Вып %
Медицинская помощь в стационарах	3903,9	3881,0	99,4	4442,3	4427,6	99,7	4691,4	4683,7	99,8	5139,3	5135,2	99,9
Помощь амбулаторная	361,5	359,0	99,3	344,2	343,5	99,8	392,5	392,4	99,9	1343,2	1342,4	99,9
Стационарная медицинская помощь всех типов	0,5	0,4	80,0	0,2	0,2	100,0	0,4	0,4	100,0	96,5	96,6	100,1
Медицинская помощь скорая	121,0	113,2	93,6	113,0	112,5	99,6	88,1	88,0	99,9	114,3	114,2	99,9
Оздоровительно-санаторная помощь	193,8	193,8	100,0	200,0	199,9	99,9	207,3	207,0	99,9	242,7	242,6	99,9
Переработка, заготовка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и ее компонентов	168,0	167,8	99,9	235,1	235,0	99,9	263,4	263,4	100,0	307,1	307,1	100,0
Эпидемиологическо-санаторное благополучие	3,7	3,7	100,0	5,9	5,9	100,0	4,4	4,4	100,0	11,3	11,3	100,0
Научные исследования в области здравоохранения	-	-	-	-	-	-	16,1	16,1	100,0	14,3	14,3	100,0
Прочие вопросы в области здравоохранения	19428,8	18129,9	93,3	23412,8	22148,3	94,6	22357,5	22225,2	99,4	6207,5	5857,2	94,4
Всего	24181,1	22848,8	94,5	28752,5	27472,9	95,5	28021,1	27880,6	99,5	13476,4	13120,9	97,4
Территориальный фонд обязательного медицинского страхования	30024,8	29887,6	99,5	33593,5	33374,7	99,3	34193,3	34177,4	99,9	35210,8	35169,6	99,9

Из таблицы можно сделать вывод, что за четыре года бюджетные назначения снизились на 44,3% и составили в 2017 г. 13476,4 млн руб. Планируемые расходы территориального фонда обязательного медецинского страхования увеличилисьна 17,3 %. Также увеличилось финансирование медецинской помощи в дневных стационарах всех типов с 0,5 млн руб. до 96,5 млн руб., в 193 раза. Однако значительно сократилось финансирование на другие вопросы в области здравоохранения с 19428,8 млн руб. до 6207,5 млн руб., т.е. на 68,1 %. Выполнение бюджетных назначений за 2014 – 2017 гг. составило от 94,5% в 2014 г. до 97,4 % в 2017 г. Далее, из отчета министерства финансов Челябинской области рассмотрим основные целевые показатели здравоохранения, которые представлены в таблице 5 [6].

Таблица 5. Основные целевые показатели здравоохранения в Челябинской области

Наименование целевого показателя	2016 год факт	2017 год план	2018 год прогноз	2019 год прогноз	2020 год прогноз
Охват диспансеризацией взрослого населения, %	14	23	23	23	23
Смертность от всех причин, случай на 1 тыс. населения	13,6	12,6	11,6	11,2	10,8
Количество отремантированных объектов в рамках проведенния капитального реманта, ед.	101	101	101	101	101
Смертность детей 0 – 17 лет, на 100 тыс. населения соответствующего возраста	73	83	81	79	77
Доля осмотренных пациентов с использованием выездных форм работы, в общем числе осмотренных в рамках диспасеризации взрослого населения, %	1,74	3	4	4	4
Охват медицинской реабилитации пациентов от числа нуждающихся после оказания специализированной медицинской помощи, %	75	75	80	85	85
Обеспеченность койками для оказания паллиативной медицинской помощи взрослым, на 100 тыс. населения	2,3	6,1	7	8,5	10
Обеспеченность врачами, на 10 тыс. населения	33,9	33,9	34	34,1	34,3
Количество аптечных организаций, осуществляющих отпуск лекарственных препаратов гражданам, имеющим право на льготное лекарственное обеспечение, единиц	104	Не менее 83	Не менее 84	Не менее 84	Не менее 84

Стоит отметить, что охват диспансеризацией взрослого населения должен увеличится на 9% (с 14% до 23 %), а охват медицинской реабилитацией пациентов от числа нуждающихся после оказания специализированной медпомощи - на 10% (с 75% до 85%). К 2020 году планируется сократить смертность от всех причин до 10,8 случаев на 1 тыс. населения и смертность детей 0-17 лет до 77 случаев на 100 тыс. населения. Также обеспеченность врачами предлагается увеличить с 33,9 на 10 тыс. населения до 34,3 соответственно.

На основании проведенного анализа Оренбургской и Челябинской областей, следует провести сравнительный анализ субъектов, чтобы сопоставить их расходы на здравоохранение. В первую очередь проведем сравнение расходной части консолидированного бюджета каждого из субъектов за 2018 год, данные представим на рисунке 2.

Из диаграммы можно сделать вывод, что расходы консолидированного бюджета Челябинской области больше расходов Оренбургской области почти в два раза (на 78866,26 млн. руб.). Если рассматривать расходы бюджетов на одного жителя, то получится, что в Оренбургской области на одного человека приходится 20150 руб., а в Челябинской – 39860 руб. Такая разница может быть вызвана тем, что Челябинская область намного быстрее развивается, а также численность населения превышает в несколько раз.

В обоих бюджетах значительная доля финансирования направлена на социальную политику, национальную экономику, образование и здравоохранение.

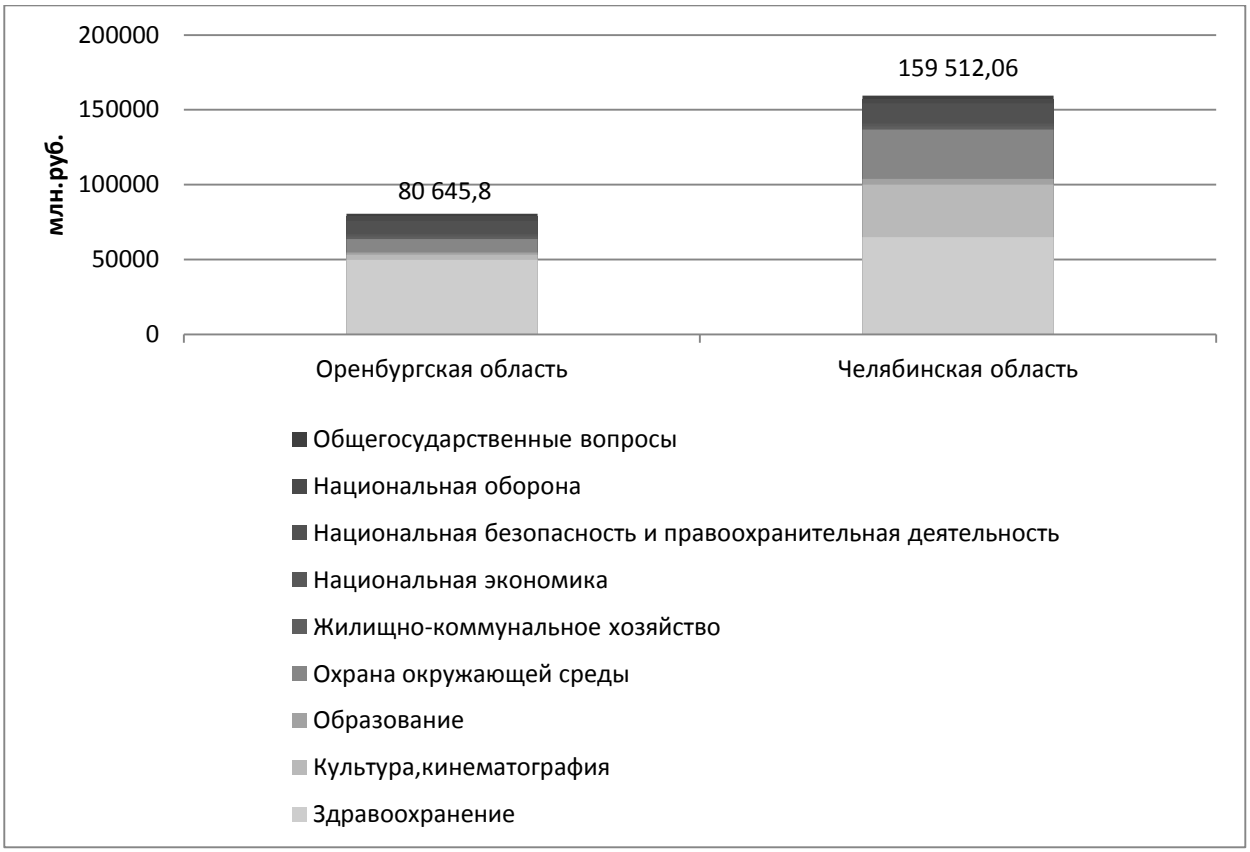

Рисунок 2. Сравнение консолидированного бюджета Оренбургской и Челябинской областях за 2018 г. в млн руб.

Далее рассмотрим диаграмму, на которой представлено сравнение плановых показателей финансирования здравоохранения из ТФОМС Оренбургской и Челябинской областях на 2019-2020 гг. в расчете на одного жителя, рисунок 3.

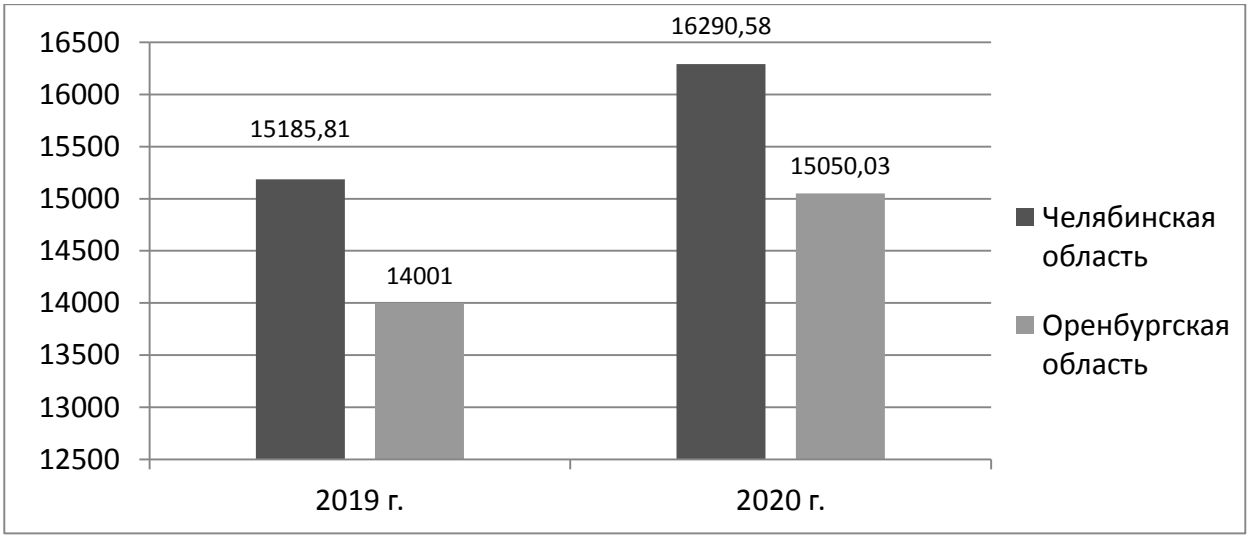

Рисунок 3. Сравнение плановых показателей финансирования здравоохранения из ТФОМС Оренбургской и Челябинской областях на 2019-2020 гг. в расчете на одного жителя

Как мы видим, в Оренбургской области в расходах на финансирование здравоохранения на одного жителя приходится 14001 руб., а в Челябинской области на 1184,81 руб. больше, т.е. 15185,81 руб. Всего на здравоохранение из ТФОМС Оренбургской области в 2019 г. выделили 27484,727 млн руб., а из ТФОМС Челябинской области - 52770,67 млн руб. (на 92% больше, чем в Оренбургской области).

Также стоит сравнить финансирование лекарственного обеспечения в Оренбургской и Челябинской областях, данные приведем на рисунке 4. Из местных источников сообщается, что в Оренбургскую область дополнительно будет направленно 64,262 млн руб., что практически на уровне финансирования других субъектов РФ, где численность населения значительно превышает население нашей области. Дополнительные средства позволят сохранить достигнутый уровень лекарственного обеспечения граждан, сохранивших право на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг [3].

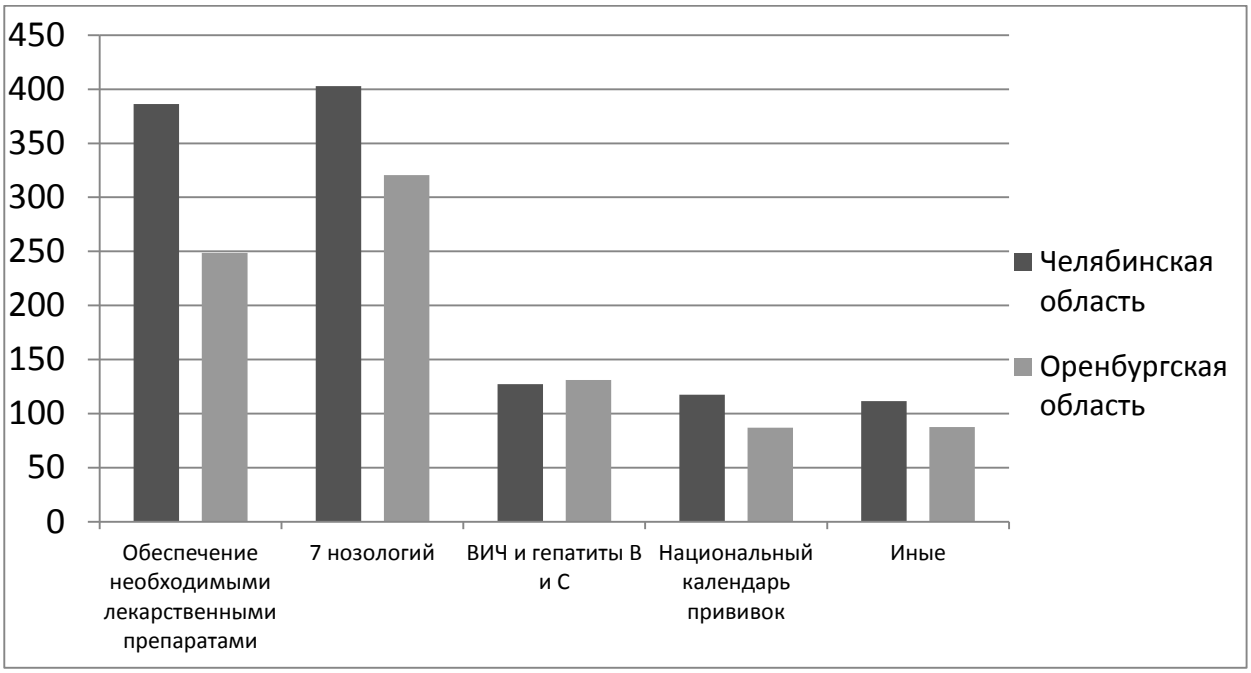

Рисунок 4. Финансирование лекарственного обеспечения в Оренбургской и Челябинской областях в 2017 году (млн руб.)

В 2017 году объем льготной лекарственной помощи, оказанной амбулаторным больным составил 874,3 млн руб., что на 9,1 % больше, чем за аналогичный период 2016 года (713,9 млн руб.). Как сообщает пресс-служба Минздрава 466 млн руб. поступили из областного бюджета и 408,3 млн руб. – из федерального. Кроме того, по программе ОНЛС (обеспечение необходимыми лекарственными средствами) и «Семь нозологий» было выделено 248,62 и 320,6 млн руб. соответственно.

В Челябинской области в 2017 г. было направлено на финансирование лекарственного обеспечения 1145 млн руб., в том числе по программе ОНЛС - 386 млн руб., а по программе «7 нозологий» - 402 млн руб. При сравнении можно отметить, что на финансирование лекарственного обеспечения в Челябинской области направлено средств больше, чем в Оренбургской. Однако на финансирование программы «ВИЧ и гепатиты В и С» направлено приблизительно одинаковое количество средств, хотя по заболеваемости ВИЧ Челябинская область занимает 5 место, а Оренбургская – 13 место.

Заключение

Здоровье населения - состояние социального благополучия, находящее отражение в уровне работоспособности, жизнедеятельности, средней продолжительности жизни, устойчивости к неблагоприятным условиям, невосприимчивости к заболеваниям. Рост показателей смертности в России, говорит об отставании отрасли здравоохранения от развитых зарубежных стран по степени развития и совершенствования. Формирование развитой системы финансирования здравоохранения в западных странах и в России,

обусловлено удорожанием медицинского обслуживания и целесообразностью использования ограниченных средств.

В 2017 году консолидированный бюджет здравоохранения по плановым показателям увеличен на 5,9% к 2016 году, и составляет 3 трлн 035,4 млрд рублей.

Все расходные обязательства по министерству здравоохранения России в 2017 году сохраняются, по некоторым действующим программам предусмотрено расширение. Так высокотехнологичная медицинская помощь, которая не включена в базовую программу ФОМС, планируется к финансированию из бюджета ФОМС. Также планируется увеличить объем оказания высокотехнологичной помощи.

Программы инновационных преобразований должны быть направлены на координацию деятельности системы здравоохранения в комплексе. Существует необходимость установления обязательных требований о формировании учредителем государственных заданий на оказание государственных услуг всем бюджетным и автономным учреждениям, включая медицинские организации, работающие в системе ОМС.

Список литературы:

1. Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.who.int/features/qa/28/ru/
2. Мазурова С.А. К вопросу о выборе оптимальной модели финансирования учреждений здравоохранения / Мазурова С.А.// Инновационная наука 2016. - №3-1. – с.155-158. Отчет правительства оренбургской области об итогах 2017 года / Портал правительства Оренбургской области «Оренбуржье» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.orenburg-gov.ru/power/governor/speaches/otchet--pravitelstva.
3. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года. - М.: Эксмо, 2013. - 41 с.
4. Федеральный закон №323 «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» от 21 ноября 2011г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895.
5. Статистический сборник «Бюджет для граждан Челябинской области» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.minfin74.ru.
6. Быковская П.Ю. Реструктуризация системы финансирования здравоохранения в РФ / Быковская П.Ю. // Новые технологии. – 2018. - №2. – с. 42-49.
7. Тимофеева О.И. Особенности государственного финансирования здравоохранения на региональном уровне / Тимофеева О.И.// Финансы. – 2018. - №7. – с. 11-17.

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Завалишина Александра Константиновна,
аспирантка кафедры
финансового менеджмента № 63
Национального исследовательского
ядерного университета «МИФИ».
Россия, Москва
E-mail: akzavalishina@gmail.com

ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР АУДИТА В КАЧЕСТВЕ МЕТОДА ВЫЯВЛЕНИЯ МАНИПУЛЯЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Манипуляции в финансовой отчетности в настоящее время являются достаточно распространенным явлением на фоне тенденции ужесточения требований к системе внутреннего контроля предприятий, к деятельности различных контролирующих органов и к уровню и особенностям раскрытия информации в финансовой отчётности. В статье представлены результаты исследования по выявлению и анализу схем манипуляций в финансовой отчетности строительных компаний, а также результаты по обоснованию системы коэффициентов, позволяющих выявить манипуляции. Предложено авторское определение манипуляций и их классификация по основным признакам, сформирован порядок проведения аналитических процедур для выявления манипуляций с финансовой отчетностью в рамках конкретного ОКВЭД, в результате апробации которого представлены усредненные финансовые индикаторы добросовестных и недобросовестных строительных организаций.

Ключевые слова: манипуляции с финансовой отчетностью, аудит, аналитические процедуры.

Введение

Согласно изменениям, внесенным в пункт 1 статьи 7 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», с 1 января 2017 г. международные стандарты аудита (МСА) стали обязательными к применению на территории Российской Федерации всеми аудиторскими организациями и аудиторами, за исключением аудиторских проверок «переходного периода».

Переход на международные стандарты аудита повышает значимость использования аналитических процедур аудита в процессе подтверждения достоверности финансовой отчетности. Именно аналитические процедуры должны использоваться в целях выявления манипуляций в финансовой отчетности на начальном этапе.

Исследовательская часть

Поскольку проблема манипуляций в финансовой отчетности является сложной и недостаточно проработанной, ей посвящен ряд научных исследований, использующих в своих построениях различную методическую информацию. Среди отечественных учёных, занимающихся данной проблематикой, можно отметить Андрееву Е.С., Костину Г.В., Першина С.П., Петрову Н.А., Подольного Н.А., Садыкову Т.М., Сардарову Б.А., Соболеву Г.В., Сотникову Л.В., Суйца В.П., Ферулеву Н.В., Штефан М.А., Шилову Л.Ф., Якунина В.А. и некоторых других. В зарубежных странах значительную работу по выявлению разного рода манипуляций с финансовой отчётностью провели Бениш М., Бенфорд Ф., Уайлд Дж. Т., Зак Дж. М, Ковасич Дж.Л, Шиппер К.

В процессе выявления манипуляций в финансовой отчетности существует множество проблемных вопросов, в частности, существуют противоречивые трактовки понятия манипуляций, а также взаимоисключающие себя классификации манипуляций или неполное раскрытие их признаков, недостаточно исследовано влияние типичных недобросовестных сделок (манипуляций) на показатели финансовой отчетности и их влияние на коэффициенты финансового анализа.

Автором сформулировано следующее определение манипуляций: *«манипуляции в финансовой отчетности представляют собой преднамеренное действие и/или бездействие руководства организации, и/или сотрудников ее финансовой службы, которое приводит к искажению статей финансовой отчетности, с целью приукрашивания и/или ухудшения показателей организации для получения экономических выгод*

для лица, вовлеченного в манипуляцию в финансовой отчетности и/или третьих лиц».

Классификация манипуляций в финансовой отчетности может быть выполнена по следующим признакам:

I. Цель манипуляций:

a) Приукрашивание показателей финансовой отчетности. В данном случае этот вид манипуляций может быть направлен на улучшение показателей отчетности, в целях получения кредита, средств инвесторов, получения бонусов топ-менеджмента, выигрыша тендеров на портале государственных закупок и т.п.

b) Сокрытие хищения активов. Указанный вид манипуляций может совершаться для сокрытия признаков действий, произведенных в целях хищения активов.

c) Ухудшение показателей финансовой отчетности. Данный вид манипуляций может совершаться с целью уменьшения налогооблагаемой базы, неуплаты налогов (в случае получения организацией убытка по результатам хозяйственной деятельности), невыплаты дивидендов акционерам или участникам общества (при желании топ-менеджмента «оставить» деньги в организации).

II. Законность действий:

a) Условно правильное применение стандартов бухгалтерского учета, при использовании уже искаженной информации (например, при внесении первичных документов в информационные учетные системы), либо искаженное толкование пунктов учетной политики в целях маскировки манипуляторных действий.

b) Сознательное нарушение общепринятых профессиональных бухгалтерских стандартов в целях сокрытия реального положения дел в организации.

III. Субъект манипуляции:

a) Руководство организации. В этом случае манипуляция совершается топ-менеджментом (руководством) организации без ведома финансовых служб (например, заключение фиктивного договора с контрагентом).

b) Сотрудники финансовых служб, действующие в рамках личных интересов и/или интересов третьих лиц (как правило, не существенный ущерб).

c) Руководство в сговоре с сотрудниками финансовых служб – непосредственные манипуляции, совершаемые по указанию руководства организации для общего обогащения.

IV. Периодичность: По периодичности манипуляции с финансовой отчетностью делятся на однократные и многократные.

V. Период: По периоду манипуляции разделяются на искажения, направленные на отчетный период, а также на предыдущие отчетные периоды.

Также манипуляции с финансовой отчетностью можно разделить по предмету манипуляции – по всем статьям финансовой отчетности организации, которые можно сгруппировать по формам отчетности, в которых представлены искаженные статьи:

a) Бухгалтерский баланс;
b) Отчет о финансовых результатах;
c) Отчет об изменении капитала;
d) Отчет о движении денежных средств;
e) Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах и пояснительная записка к ним.

Список признаков не является закрытым, однако, по мнению автора является достаточно исчерпывающим для изучения манипуляций с финансовой отчетностью в российских условиях.

В процессе исследования были идентифицированы типичные сделки, с помощью которых организации осуществляют манипуляции отчетности в направлении ее приукрашивания, ухудшения и сокрытия хищения активов, а также изучено влияние указанных сделок на статьи финансовой отчетности и реакция на них коэффициентов анализа, в зависимости от цели манипуляции. Результаты представлены в таблицах 1 и 2.

Помимо перечисленных реакций коэффициентов финансового анализа на совершенное действие/бездействие, при всех указанных сделках будут происходить увеличение показателей рентабельности; рост валюты баланса, увеличение собственного капитала.

Таблица 1. Манипуляции с финансовой отчетностью с целью приукрашивания финансовой отчетности

№ п/п	Сделка (Действие) / бездействие	Влияние на статьи финансовой отчетности	Реакция коэффициентов анализа
1.	Капитализация расходов в активах (не правомерное увеличение стоимости активов и занижение расходов)	Рост стоимости активов, в частности, основные средства, запасы, прочие внеоборотные и оборотные активы (курсовые разницы) Снижение расходов	Замедление оборачиваемости активов, отдачи от активов, снижение коэффициентов расходов в сравнении с бенчмарком
2.	Фиктивные продажи (продукции, услуг, основных средств, запасов, дебиторской задолженности)	Увеличение остатка дебиторской задолженности, выручки	Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности Увеличение темпов роста выручки
3.	Постановка на учет фиктивных активов на основе фиктивных документов	Увеличение стоимости основных средств, амортизации, увеличение расходов по обычным видам деятельности, кредиторской задолженности	Замедление оборачиваемости основных средств, кредиторской задолженности увеличение коэффициентов расходов
4.	Учет фиктивной задолженности аффилированных лиц	Увеличение дебиторской задолженности (задолженность покупателей и авансы выданные)	Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности
5.	Взаимозачет задолженности	Снижение остатков по счетам дебиторской и кредиторской задолженности	Ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности
6.	Перемещение расходов в аффилированные (технические) компании	Снижение расходов, увеличение прибыли	Снижение коэффициентов расходов
7.	Реализация активов (основные средства, финансовые вложения, запасы, нематериальные активы, прочие внеоборотные активы) по завышенным ценам аффилированным компаниям	Увеличение доходов по обычным видам деятельности и прочих доходов Увеличение дебиторской задолженности	Снижение качества прибыли (неденежный характер прибыли) Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности
8.	Приобретение активов (основные средства, запасы) по заниженным ценам у аффилированных компаний	Увеличение стоимости активов (основных средств, запасов), кредиторской задолженности (в случае не оплаты поставок) Снижение расходов по обычным видам деятельности или прочих расходов	Снижение оборачиваемости основных средств (запасов), кредиторской задолженности Снижение коэффициентов расходов
9.	Не исполнение обязательств по исправлению ошибок, созданию резервов и отражению оценочных обязательств	Искажение показателей, связанных с совершением ошибки, соответствующих активов и оценочных обязательств Увеличение активов и прибыли, уменьшение расходов и обязательств	Увеличение рентабельности, финансовой устойчивости

Таблица 2. Манипуляции с отчетностью с целью ухудшение финансовой отчетности у технических компаний

№ п/п	Действие	Влияние на статьи финансовой отчетности	Реакция коэффициентов анализа
1.	Списание инвестиционных расходов в качестве операционных	Снижение стоимости внеоборотных активов Увеличение расходов по обычным видам деятельности Снижение прибыли	Ускорение оборачиваемости активов, увеличение коэффициентов расходов
2.	Фиктивные закупки (продукции, услуг, основных средств, запасов, дебиторской задолженности)	Увеличение размеров кредиторской задолженности, расходов по обычным видам деятельности	Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности, увеличение коэффициентов расходов
3.	Реализация активов (в том числе продукции) по заниженным ценам аффилированным компаниям	Снижение стоимости активов Снижение выручки, прибыли	Ускорение оборачиваемости активов Снижение рентабельности
4.	Приобретение активов по завышенным ценам у аффилированных компаний	Увеличение стоимости активов, расходов по обычным видам деятельности или прочих расходов Увеличение кредиторской задолженности	Замедление оборачиваемости активов, увеличение коэффициентов расходов

Техническая компания – это юридическое лицо, номинально существующее для сокрытия финансовых результатов условно связанной компании. У таких компаний обычно отсутствует реальная предпринимательская деятельность, они могут существовать довольно долгое время, то есть относить подобные компании к фирмам-однодневкам нельзя. Их предназначение обычно заключается в том, чтобы участвовать в операциях с компанией, которой необходимо хорошее финансовое положение.

Изучение деятельности технических компаний показало, что целями манипуляций в подобных организациях могут быть сокрытие прибыли, для невыплаты дивидендов; сокрытие налоговых баз для уменьшения налоговых платежей; перемещение финансовых баз в другую организацию для приукрашивания ее отчетности.

Учитывая все вышесказанное, подтверждается необходимость разработки инструментария, способного указать на признаки совершения манипуляций в финансовой отчетности. В связи с этим обоснованы аналитические процедуры для выявления манипуляций отчетности с целью ее приукрашивания, представлены на рисунке 1. В качестве информационной базы использовался Информационный ресурс СПАРК.[1]

В рамках исследования был проведен анализ данных, с целью выявления закономерностей в финансовой отчетности добросовестных строительных организаций и манипуляторов.

Были выгружены данные из информационной системы СПАРК со следующими критериями:

- код деятельности организаций ОКВЭД 42.11 «Строительство автомобильных дорог и автомагистралей»;
- период выгружаемых данных 2013-2017 гг.;
- показатели бухгалтерского баланса;
- показатели отчета о финансовых результатах;
- показатели отчета о движении денежных средств.

Из полученной совокупности, состоящих из данных 10387 организаций, были выделены 613 организаций, попавших в рискованные списки реестров СПАРК.

В последующем в число предполагаемых организаций-манипуляторов вошли организации, занесенные в реестр недобросовестных поставщиков. Включение в число манипуляторов организаций, входящих в реестр недобросовестных поставщиков обусловлено тем, что подобные организации, участвуя в госзакупках зачастую приукрашивают свою финансовую отчетность в целях победы в тендере.

[1] http://www.spark-interfax.ru/

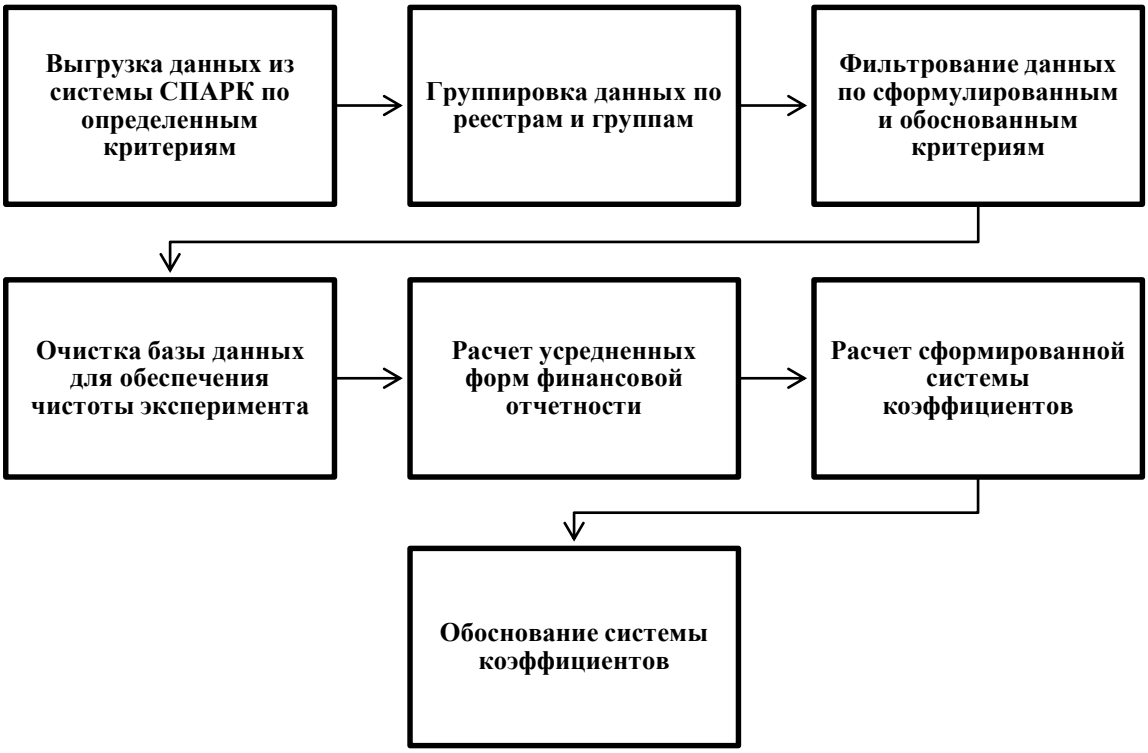

Рисунок 1. Блок-схема проведения аналитических процедур

Остальная часть совокупности (9774 организаций) представляют собой условно добросовестные компании, не включенные в списки СПАРК, как компании с высоким индексом должной осмотрительности.

На следующем этапе необходимо было очистить совокупности для получения адекватных результатов анализа. Согласно Федеральному закону «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 23.04.2018) обязательный аудит проводится в нескольких случаях, в том числе по количественным критериям. Критериями для фильтрации были выбраны сумма активов (>60 млн рублей) и выручка (>400 млн рублей).

В совокупности недобросовестных организаций данные были отобраны, если хотя бы за один год из пяти сумма активов или выручка соответствовали указанному критерию. В совокупности добросовестных организаций отбор проводился, если за все пять лет показатели организации соответствовали критериям.

С целью анализа размера компаний и структурных соотношений внутри и между формами отчетности по обеим совокупностям был произведен расчет средних значений бухгалтерского баланса и составлена его агрегированная форма, таблица 3.

По результатам сравнительного анализа данных, представленных в таблице 3, были выделены следующие признаки, характеризующие бухгалтерский баланс манипулятора:

Активы:

1) Меньше масштабы бизнеса. Малый/средний бизнес предоставляет больше возможностей для совершения манипуляций с финансовой отчетностью, именно поэтому они занимают существенную долю в общем объеме манипуляций. Налоговые органы менее тщательно следят за деятельностью малых и средних предприятий, что позволяет им манипулировать финансовой отчетностью.

2) Больше доля нефизических активов (финансовых вложений, дебиторской задолженности). Нефизические активы меньше нуждаются в фактическом подтверждении, нежели физические. При этом несмотря на их форму фиктивные финансовые активы в виде дебиторской задолженности и финансовых вложения, являются неликвидными с точки реальной продажи. Однако между взаимосвязанными лицами они могут легко перемещаться и обращаться в другие активы, формируя иллюзию ликвидности и не вызывая подозрений контролирующих органов. Также необходимо отметить, поскольку нефизические активы, по сути, существуют только «на бумаге», их существование легко подделать подложными документами.

Таблица 3. Агрегированный бухгалтерский баланс добросовестной и недобросовестной организации

Показатель	Структура баланса добросовестных организаций, %	Структура баланса недобросовестных организаций, %
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, в том числе	32,23	20,22
Основные средства	17,16	3,07
Финансовые вложения	14,15	16,66
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, в том числе	67,77	79,78
Запасы	23,97	7,14
Дебиторская задолженность	22,80	46,46
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	10,66	21,79
Денежные средства и денежные эквиваленты	10,25	3,75
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, в том числе	12,27	9,10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7,26	9,20
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	37,85	17,19
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, в том числе	49,88	73,71
Заемные средства	14,98	5,22
Кредиторская задолженность	31,82	66,93
БАЛАНС	100	100

3) Доля денежных средств ниже. Поскольку в РФ действует Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ, обязывающий банки и некредитные организации направлять в Росфинмониторинг информацию о любых подозрительных операциях, а также об операциях, превышающих сумму в 600 тыс.руб., недобросовестные организации остерегаются совершать манипуляции с данной статьей финансовой отчетности.

4) Выше доля оборотных активов, вследствие ранее указанных причин (высокая доля дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений).

Пассивы:

1) Выше доля нераспределенной прибыли в собственном капитале, поскольку капитализируется фиктивная прибыль, а уставный капитал фальсифицировать сложнее.

2) Меньше доля собственного капитала в общем объеме активов, поскольку высокая доля кредиторской задолженности, которая искусственно завышается с помощью фиктивных сделок приобретения материальных ценностей.

3) Больше доля кредиторской задолженности в общем объеме пассивов. Среди распространенных схем манипулирования бухгалтерскими данными фигурируют фиктивные сделки, одним из результатов совершения которых является фиктивная величина кредиторской задолженности.

4) Больше доля краткосрочных обязательств, поскольку их легче фальсифицировать, чем долгосрочные.

5) Меньше доля платных банковских обязательств, поскольку их сложно фальсифицировать.

С целью анализа структурных соотношений статей отчета о финансовых результатах и предварительной оценки эффективности рассчитаны показатели усредненного отчета о финансовых результатах, таблица 4.

Таблица 4. Агрегированный отчет о финансовых результатах добросовестной и недобросовестной организации

Статьи отчета	Структура отчета добросовестных организаций, %	Структура отчета недобросовестных организаций, %
Выручка	100,00	100,00
Валовая прибыль (убыток)	7,46	17,00
Прибыль (убыток) от продаж	2,14	7,29
Прибыль (убыток) до налогообложения и вычета процентов (EBIT)	9,31	11,09
Прибыль (убыток) до налогообложения	6,71	10,46
Чистая прибыль (убыток)	5,37	8,36

По результатам сравнительного анализа данных, представленных в таблице 4, были выделены следующие признаки, характеризующие отчет о финансовых результатах манипулятора:

1) Выше выручка относительно физических активов. В случае манипуляций фиктивная выручка не обеспечивается активами, которыми обладает организация.

2) Коэффициент коммерческих и управленческих расходов относительно выручки выше, поскольку в этих расходах велика доля услуг, стоимость которых легко искажается.

3) Коэффициент производственных расходов меньше, поскольку эти расходы сложнее исказить. Поэтому доля валовой прибыли в выручке выше.

4) Не имеют доходов от участия в других организациях (не являются материнской компанией группы). Значительную часть организаций-манипуляторов составляют компании «одиночки», которые юридически не связаны с другими компаниями, однако фактически они образуют группу компаний через аффилированность физических лиц.

5) Относительно мало процентов к уплате. В банковской системе существует множество методов выявления манипуляторов, базирующихся в том числе на непубличной информации (например, оборотно-сальдовая ведомость), чем банки активно пользуются, поэтому организации-манипуляторы в меньшей степени привлекают кредиты.

6) Доля чистой прибыли выше за счет фиктивной выручки.

Также был проведен сравнительный анализ усредненных форм отчета о движении денежных средств добросовестных и недобросовестных организаций, однако отклонений не было выявлено, поскольку он практически не искажается.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить типичные признаки компаний манипуляторов на уровне сопоставления усредненных показателей форм финансовой отчетности.

По результатам выявления типичных средних значений показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах добросовестных и недобросовестных организаций строительной отрасли по каждой совокупности были рассчитаны аналитические коэффициенты, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации. Система коэффициентов была сформирована на основе следующих положений:

- Включение в систему показателей, позволяющих дать всестороннюю характеристику организации: ликвидность, финансовую устойчивость, оборачиваемость, рентабельность,
- Включение коэффициентов, рассчитываемых на основе искажаемых показателей и денежных потоков, поскольку именно отчет о движении денежных средств является наименее искажаемым документом;
- Включение индикаторов динамики ключевых показателей отчетности;
- Включение в систему показателей, используемых в общепризнанных моделях выявления мошенничества (модель Бениша).

Указанные коэффициенты, в количестве 48, были рассчитаны и для добросовестных компаний, и для недобросовестных компаний. Затем полученные данные были проанализированы с помощью описательной статистики. По среднему значению между совокупностями были выявлены существенные отклонения (>40%) по 9 коэффициентам.

Таблица 5. Коэффициенты, показавшие существенные отклонения между совокупностями

Коэффициенты	Среднее значение для добросовестных организаций	Среднее значение для недобросовестных организаций	Отклонение, %
Коэффициент покрытия процентов	3,578	17,534	389,978
Коэффициент Бивера	0,061	0,103	68,115
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,332	2,048	-52,724
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,105	1,422	-54,212
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,295	-0,139	-52,682
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	7,458	17,000	127,934
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	5,369	8,365	55,787
Доля финансовых вложений в активе	0,248	0,385	54,953
Индекс качества активов	1,325	9,081	585,585

На основе отклонений показателей выявлены наиболее значимые коэффициенты для идентификации организаций манипуляторов:

- Коэффициент Бивера. В связи с вероятной высокой долей чистой прибыли и искаженной величиной краткосрочных обязательств коэффициент будет существенно отличаться от нормативного.
- Коэффициент покрытия процентов. Отличия связаны с низкой долей процентов к уплате у организаций манипуляторов.
- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, рассчитанная через себестоимость. Кредиторская задолженность является одной из самых манипулируемых статей баланса.
- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, рассчитываемая через поступления по текущей деятельность. Дебиторская задолженность является одной из самых манипулируемых статей баланса. Данная величина раздувается в связи с проведением схемы «фиктивные продажи».
- Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом. У манипуляторов он ниже из-за более низкого удельного веса внеоборотных активов.
- Рентабельность продаж по валовой прибыли. Валовая прибыль манипуляторов будет больше в связи с тем, что себестоимость продукции исказить сложнее.
- Рентабельность продаж по чистой прибыли. Чистая прибыль манипуляторов будет выше, в связи с фиктивной выручкой и фиктивными прочими доходами
- Доля финансовых вложений в активе. Как уже упоминалось ранее доля финансовых вложений в активе баланса у манипуляторов выше, чем у добросовестных организаций, в связи с фиктивной величиной дебиторской задолженности и финансовых вложений.
- Коэффициент качества активов. Данный коэффициент показывает отклонения, если рассматривать его в динамике.

Заключение

В результате проведенного исследования были разработаны аналитические процедуры аудита для выявления признаков манипуляций в финансовой отчетности, основанные на объединении таких методологических подходов, как классификация, группировка, финансовый анализ. Новая классификация манипуляций и предложенный метод обработки информационных данных системы СПАРК в целях исследования манипуляций составляют суть предложенных аналитических процедур. Их практическое применение с перспективой интегрирования с современными электронными информационными системами поддержки бизнеса способно повысить эффективность выявления манипулирования финансовой отчетностью и качество аудита.

Список литературы:

1. Алексеев М.А. «О проблемах применения показателя манипулирования финансовой отчетности российских предприятий» // Вестник НГУЭУ. – 2016. -№1
2. Зак Д. Справедливая стоимость – соблазны манипулирования отчетностью. Новые глобальные риски и методы их выявления. – М.: Маросейка, 2010. – С. 232
3. Ковасич Д.Л. Противодействие мошенничеству. Как разработать и реализовать программу мероприятий. – М: Издательство Маросейка, 2010. – С. 310
4. Комер Майкл Дж. Расследование корпоративного мошенничества. – М: Издательство Hippo, 2004. – С. 326
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)" (06 июля 1999 г.). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
6. Резяпова Н. Использование аудиторами внутреннего контроля как инструмента обнаружения корпоративного мошенничества/ Н. Резяпова// Наука и общество. 2015. С. 21.
7. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение. Москва – Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011. – 208 с.
8. Соболева Г.В. Анализ взаимосвязи особенностей финансово-хозяйственной деятельности и возможного риска фальсификации финансовой отчетности // Аудиторские ведомости. – 2014. – №3.
9. Ферулева Н.В., М.А. Штеффан «Выявление фактов фальсификации финансовой отчетности в российских компаниях: анализ применимости моделей Бениша и Роксас» - Российский журнал менеджмента Том 14, No 3, 2016. С. 49–70.

Кашковская Марина Сергеевна,
аспирантка
департамента учета, анализа и аудита
Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации.
Россия, Москва
E-mail: kaschkovskaya.marina@yandex.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОТЧЕТОВ В ОБЩЕМИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Статья посвящена раскрытию преимуществ интегрированной отчетности для анализа компании ее заинтересованными сторонами, приведена общемировая статистика формирования данного вида отчетности компаниями разных секторов экономики и форм собственности, а также проведен анализ следованию опубликованных отчетов руководящим принципам, указанным в регулирующем данный вид отчетности стандарте.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, отчетность об устойчивом развитии, комплексный отчет, фундаментальные концепции, руководящие принципы, элементы содержания, создание ценности, капитал.

Введение

Инвесторам, акционерам и другим заинтересованным лицам требуются отчеты о различных аспектах компании, например, финансовые, социальные, экологические и другие отчеты. Поскольку такие отчеты большие и запутанные, то идея о создании единого комплексного отчета, который был бы компактным, прозрачным и удовлетворял бы растущие ожидания акционеров, была озвучена довольно быстро. До сих пор данная отчетность находится в стадии развития и обсуждается по сей день. Рассматривая развитие интегрированной и корпоративной отчетности организациям трудно понять, является ли их отчет интегрированным, поскольку данная отчетность обладает сложной для понимания теоретической базой. Поэтому в этом исследовании мы стараемся раскрыть основные принципы, теоретическую основу и процесс развития интегрированной отчетности.

Годовые финансовые отчеты, подготавливаемые традиционными методами, особенно далеки от удовлетворения быстро меняющихся рыночных ожиданий, поскольку они содержат ретроспективную информацию о финансовых результатах. Отчетность, подготовленная такими методами, не отражает ожидания инвесторов и акционеров поскольку они не показывают полную и понятную информацию о состоянии компании, поэтому кроме стандартных видов отчетов требуется прозрачный и понятный отчет.

В качестве реакции на такой запрос со стороны акционеров появился отчет об устойчивом развитии. Данная отчетность помогает компаниям устанавливать целевые показатели для устойчивой глобальной экономики, измерять показатели и изменять методы ведения бизнеса для достижения устойчивости. Кроме того, отчетность об устойчивом развитии можно определить как процесс, сочетающий в себе долгосрочную выгоду, соблюдение социальной ответственности и экологическую заботу. Принятие главных и завышенных ожиданий акционеров и других заинтересованных сторон (сотрудников, кредиторов, директоров, правительства и т.д.) является движущей силой отчетности об устойчивом развитии. Данные отчеты иногда публикуются в годовых отчетах или обычно в дополнительной части, но это не позволяет нам принимать решение о компании только на основании одного отчета, поскольку она делает прогнозы на будущее и не содержит достаточной информации о финансовом состоянии фирмы. Этот критический недостаток не позволил стать универсальным ответом на запросы акционеров.

Попытки доработать отчеты об устойчивом развитии привели к появлению интегрированной отчетности. Стоит отметить, что такой вид отчетности не является комбинацией традиционных видов отчетов, например, годового и финансового, а является принципиально новым видом отчета, который основан на традиционных методах, но существенно доработан: он не только включает в себя данные из отчета об устойчивом развитии и данные из годового отчета, но и связывает их, предоставляя понятную и прозрачную отчетность. Кроме того, интегрированная отчетность

содержит и другие стандартные отчеты, например, отчет о влиянии на экологию. Из-за этого интегрированный отчет так же называют Единым отчетом. Согласно результатам исследования, проведенного компанией PricewaterhouseCoopers (PwC) в 2016 году, большинство компаний не перешло к использованию интегрированной отчетности и продолжает пользоваться стандартными видами отчетов. Исследователи PwC считают, что в будущем ценность и успешность компании будет зависеть от умения извлекать прибыль без использования каких-либо ресурсов, например, финансовых, материальных или человеческих, поэтому большинство стандартных отчетов не подойдут инвесторам и акционерам. Аналогичный вывод сделала другая компания из большой четверки Ernst & Young Limited (EY) в 2017 году. Специалисты данной компании сделали вывод, что за последние 35 лет рыночная стоимость организаций медленно смещалась с цены, основанной главным образом на материальных активах, в сторону большего акцента на нематериальных активах. Концепция стоимости кардинально изменилась, а вместе с ней и динамика мировой экономики. Эти изменения влекут за собой и изменение отчетности для правильного понимания акционерами положения дел в компании.

История развития интегрированной отчетности

История интегрированной отчетности основана на мандате Нельсона Манделы 1994 года учредить комитет Мервина Кинга для поощрения прозрачности и обмена информацией в целях уменьшить недоверие к учреждениям в Южной Африке. В течение этого процесса были опубликованы четыре отчета для формирования результатов социальной, экологической и финансовой ответственности компании.

Появление идеи интегрированной отчетности совпадает с 2009 годом. Этот метод отчетности имеет лишь десятилетнюю основу. Встреча, где возникла эта идея, проходила при руководстве принца Уэльского Чарльза и в результате она привела и к появлению Международного совета по интегрированной отчетности (МСИО). Учрежденный в 2010 году Международный совет по интегрированной отчетности, заявляет о своей организационной цели, а именно: «Внедрить интеграционную отчетность в бизнес практики как публичных, так и частных секторов».

Концепция интегрированной отчетности была введена в Южной Африке в Третьем докладе в 2009 году. Йоханнесбургская фондовая биржа требовала, чтобы все компании, акции которых котировались на фондовой бирже, начали выпускать интегрированные отчеты с 2010 года, и приняла принципы формирования отчета для таких компаний. Следовательно, Южная Африка стала первой страной, в которой была установлена обязательность формирования интегрированной отчетности для листинговых компаний.

Интегрированная отчетность, которая рассматривается как новый этап корпоративной отчетности, была определена МСИО следующим образом:

«Сводный доклад, представляющий собой краткое сообщение о том, как стратегия, управление, результативность и перспективы организации в контексте ее внешних условий приводят к созданию ценности в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе». Этот вид отчетности объединяет финансовые и нефинансовые показатели в одном отчете, чтобы показать, как фирма максимизирует ценность, служа интересам не только инвесторов, но и всех заинтересованных сторон, таких как клиенты, поставщики, сотрудники, правительство. Интегрированная отчетность имеет структуру для представления финансовых и нефинансовых данных компании, являясь единым прозрачным отчетом для предоставления информации, запрошенной всеми заинтересованными сторонами компаний. Согласно МСИО: "Интегрированный отчет должен представлять собой нечто большее, чем резюме информации, содержащейся в других документах (например, финансовых ведомостях, отчетах об устойчивости); вместо этого в нем четко указывается возможность включения информации для передачи сообщений о том, как создается ценность компании с течением времени".

Таким образом, интегрированная отчетность - это концепция, которая была создана, чтобы лучше сформулировать широкий круг мер, способствующей долгосрочной ценности компании и той роли, которую организации играют в обществе. Интегрированный отчет – это единый отчет, объединяющий финансовую и нефинансовую информацию (экологическую, социальную, вопросы управления), а также отчет об устойчивом развитии.

Первый проект документа по интегрированной отчетности был опубликован в декабре 2013 года. Он не является обязательным для выполнения компаниями: проект лишь стимулирует фирмы к представлению интегрированной отчетности. В 2011 году МСИО опубликовала свой первый дискуссионный документ под названием «На пути к комплексной отчетности - распространение информации о ценности в XXI веке» (МСИО, 2011 год). После этого 214 респондентов заявили о своем мнении по этому вопросу, которое было

опубликовано МСИО в декабре 2011. Рейтер и Месснер подробно изучили мнения этих респондентов в своём исследовании 2015 года и разъяснили, что в состав респондентов входили: "… юридические компании, профессиональные органы, бухгалтерские фирмы, коалиции, фондовые биржи, некоммерческие организации и ученые" (Рейтер и Месснер, 2015). В декабре 2013 года МСИО провела пилотное исследование с 25 компаниями-добровольцами. Журнал Буско упомянул это пилотное исследование и компании, включенные в это исследование, в своих статьях 2014 года. По мнению авторов «... проект стандарта в настоящее время вдохновляет большое количество компаний по всему миру (Microsoft, PepsiCo, Southwest Airlines, Unilever, Danone, Eni, Coca-Cola, Volvo, BASF, HSBC, Natura, SAP и Repsol), так как они являются пионерами в принятии интегрированной отчетности в различных отраслях и регионах».

Преимущества интегрированного отчета для заинтересованных пользователей

Международный стандарт по интегрированной отчетности стремится к:

- повышению качества информации, доступной поставщикам финансового капитала для более эффективного и продуктивного распределения капитала.

- содействию более согласованному и эффективному подходу к интегрированной отчетности, который опирается на разные направления отчетности и передает весь спектр факторов, которые существенно влияют на способность организации создавать стоимость с течением времени.

- повышению управления шестью капиталами и способствованию понимания их взаимозависимости

- поддержке комплексного мышления, принятия решений и действий, направленных на создание стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В рамках проекта стандарта определены две фундаментальные концепции: создание стоимости и капиталы.

Цель МСИО заключается в формировании новой структуры институциональной отчетности, и для достижения этой цели она проводит совместные исследования с председателями организаций, включая Совет по стандартам финансового учета США, Совет по международным стандартам финансовой отчетности и Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров, а также с многочисленными профессиональными членами и учеными.

По словам председателя МСИО проф. Мервина Е. Кинга,

"Взаимодействие между такими сущностями, как люди, технологии, капитал и информационная сеть в современной экономике постепенно увеличивается, и это позволяет создавать ценность. Смысл интегрированной отчетности не в том, чтобы показать, сколько денег зарабатывает компания, а в том, как эти деньги зарабатываются, и сконцентрироваться на воздействии, создаваемом финансовыми, социальными и экологическими проблемами. Прежде всего, в отличие от более традиционной финансовой отчетности, которая сосредоточена на финансовых вопросах, интегрированная отчетность улучшает влияние компании на общество, окружающую среду и финансы и иллюстрирует, как поддерживается создание ценности".

Сравнительная характеристика и анализ отчетов в мировой практике

Для выявления нынешнего положения интегрированной отчетности среди других видов отчетности в данной статье были использованы контент-анализ и изучение. Период охватывает 2013-2018 годы. Компании, которые публикуют интегрированные отчеты рассмотрены в разрезе секторов, в котором действует компания, регионов действия, а также типов организации. Сами интегрированные отчеты были рассмотрены на предмет применения основных понятий, руководящих принципов, элементов содержания. В общей сложности за рассматриваемый период были опубликованы 256 интегрированных отчета более чем 150 организациями мира. Регионы, в которых работают данные компании приведены на рисунке 1.

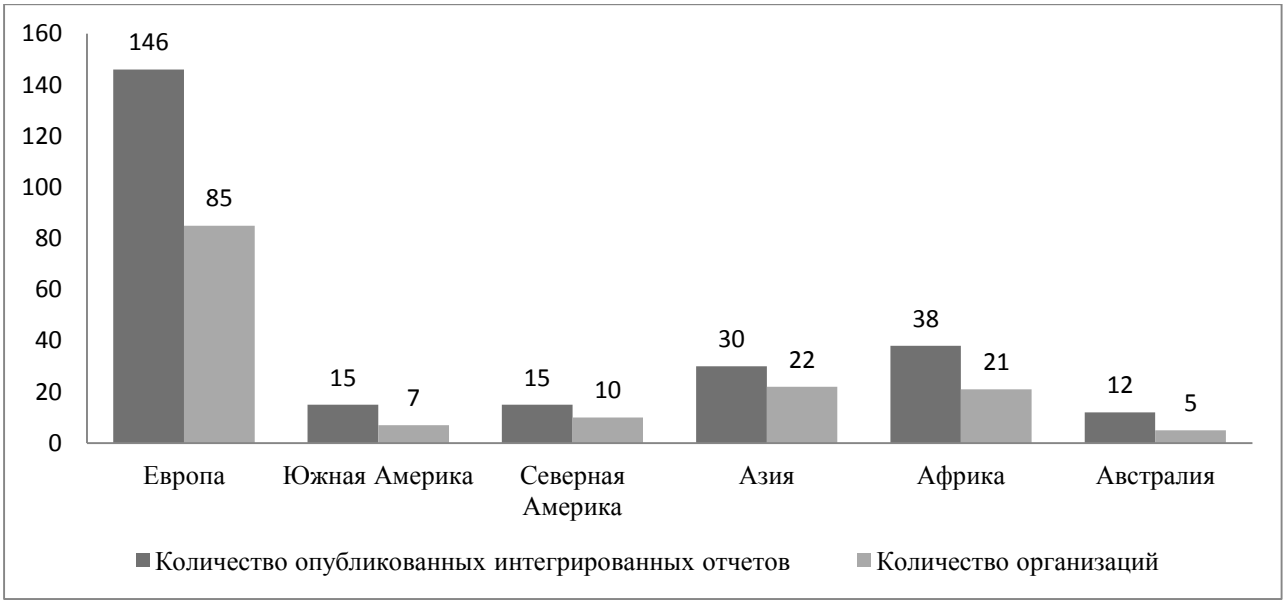

Рисунок 1. Регионы деятельности компаний, публикующих интегрированный отчет

Как видно, на рисунке 1 все компании, которые публикуют интегрированные отчеты разделены на шесть регионов. 146 отчетов были опубликованы 85 организациями в странах Европы, 15 интегрированных отчетов были опубликованы 7 организациями Южной Америки, 15 отчетов 10 компаниями Северной Америки, 30 отчетов 22 организациями Азии, 38 отчетов 21 компаниями Африки и только 12 отчетов 5 компаниями Австралии.

Секторы экономики, в которых действуют компании, публикующие интегрированные отчеты представлены на рисунке 2.

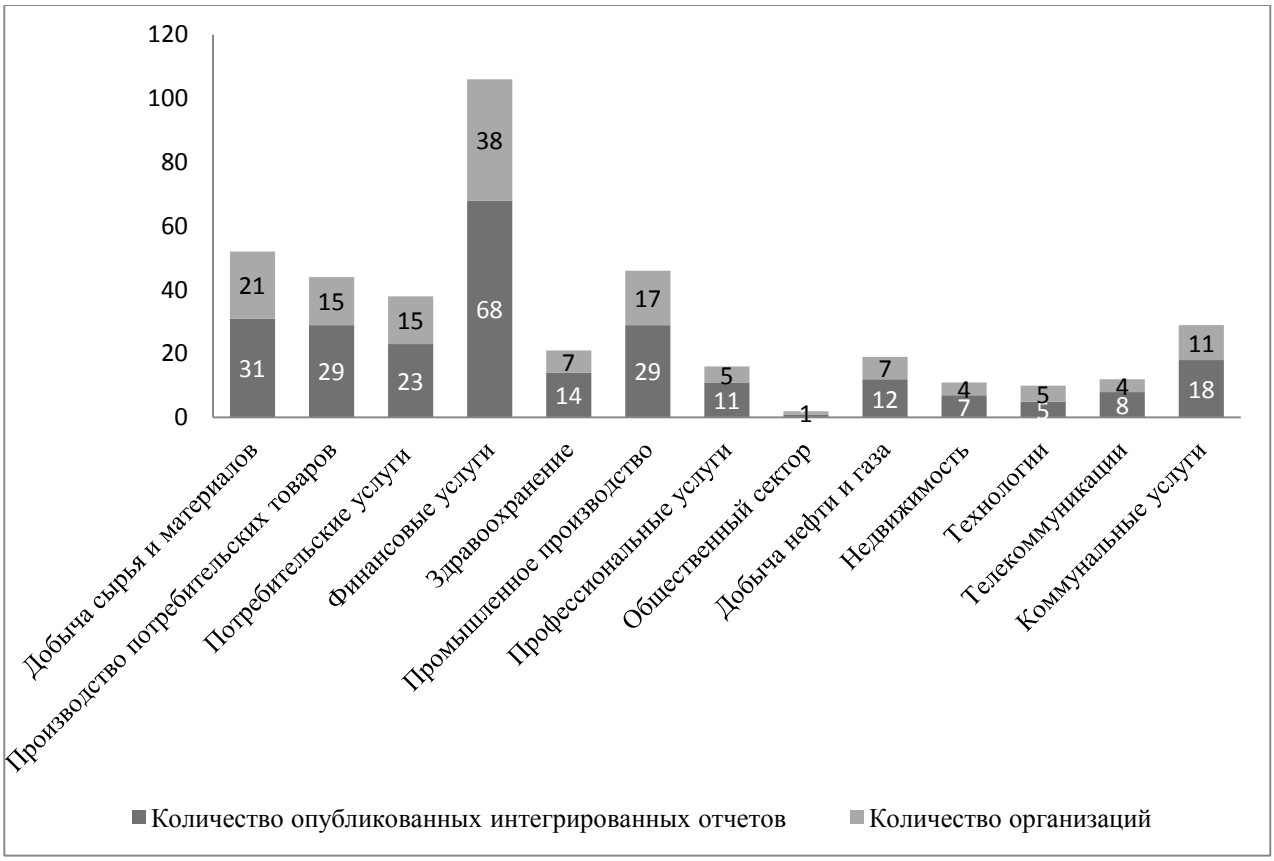

Рисунок 2. Компании, публикующие интегрированный отчет в разрезе секторов экономики

Согласно рисунку 2, все отчеты разделены на тринадцать секторов.

31 отчет были опубликованы двадцатью одной организацией в секторе добычи сырья и материалов, 29 отчетов были опубликованы 15 организациями в сфере производства потребительских товаров, 23 отчета 15 компаниями в сфере обслуживания населения, 68 отчетов 38 компаниями в сфере финансовых услуг (банки, страховые компании), 14 отчетов 7 компаниями в сфере здравоохранения, 29 отчетов 17 компаниями в промышленном производстве, 11 отчетов 5 компаниями в сфере профессиональных услуг (консультационные, инженерные), 1 отчет был опубликован организацией общественного сектора, 12 отчетов семью компаниями в сфере добычи нефти и газа, семь отчетов в сфере недвижимости, пять отчетов пятью компаниями в сфере разработки новых технологий, 8 отчетов четырьмя компаниями в сфере телекоммуникаций, 18 отчетов 11 компаниями в сфере коммунальных услуг.

По типу собственности компании, публикующих интегрированный отчет данные представлены на рисунке 3.

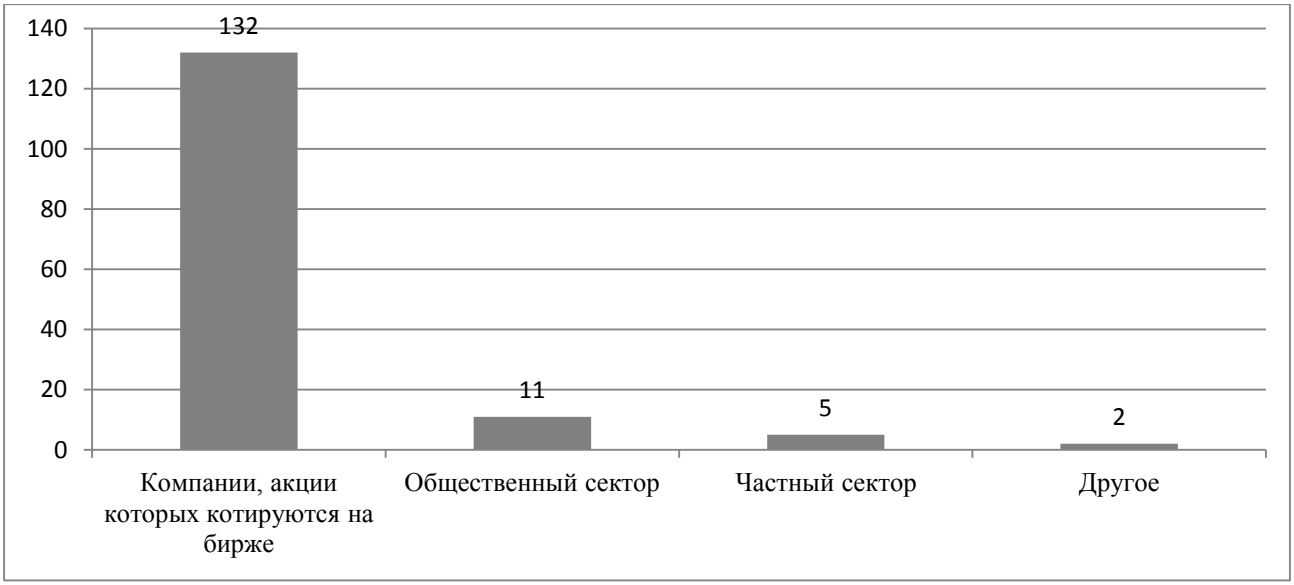

Рисунок 3. Компании, публикующие интегрированный отчет в разрезе их типа собственности

Как мы видим, компании по типу организации разделены на 4 типа, публичные компании, акции которых котируются на фондовой бирже, компании общественного сектора, компании частного сектора и другие. 132 компании вели свою деятельности как публичные компании, 11 как общественный сектор, пять как частные компании. Количество интегрированных отчетов, опубликованных в разные годы представлены на рисунке 4.

В соответствии с данными, 46 отчетов были опубликованы в 2013, 24 отчета были опубликованы в 2014 году, 47 – в 2015 году, 53 в 2016 году, 56 отчетов были опубликованы в 2017 году и 30 в 2018 году. Количество интегрированных отчетов, применяющих те или иные ведущие принципы формирования данного вида отчетности, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Количество интегрированных отчетов, в которых отражены руководящие принципы

Руководящие принципы	**Количество отчетов**
Стратегический фокус и ориентация на будущее	137
Связность информации	153
Взаимодействие с заинтересованными сторонами	96
Существенность	67
Краткость	109
Достоверность и полнота	20
Постоянство и сопостовимость	19

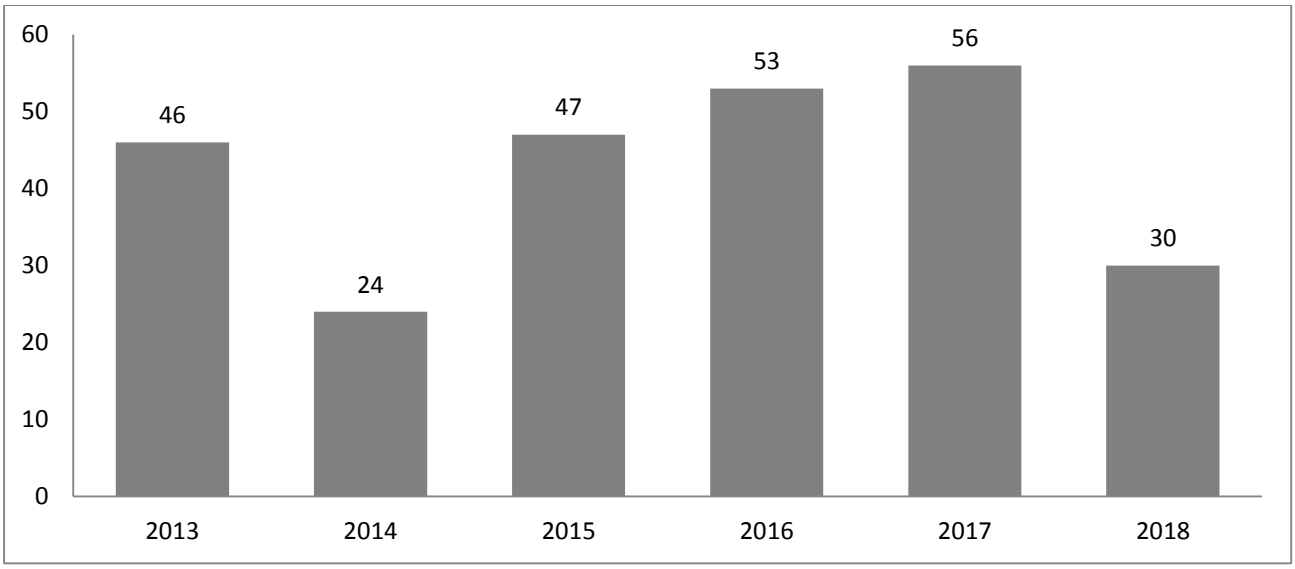

Рисунок 4. Количество выпущенных интегрированных отчетов в разные годы

Данные по интегрированным отчетам, в которых раскрываются данные об основных элементах, указанных в стандарте, регулирующим данный вид отчетности указан в таблице 2.

Таблица 2. Количество интегрированных отчетов, в которых отражены элементы содержания

Элементы содержания	Количество отчетов
Обзор организации и внешняя среда	64
Управление	21
Бизнес-модель	75
Риски и возможности	50
Стратегия и распределение ресурсов	61
Результаты деятельности	35
Перспективы на будущее	14
Основные принципы подготовки и презентации отчета	11

Две фундаментальные концепции, цель раскрытия которых в интегрированном отчете установлена в стандарте по интегрированной отчетности, раскрывается не всеми компаниями. Количество компаний, в которых есть такие данные показаны в таблице 3.

Таблица 3. Количество интегрированных отчетов, придерживающихся фундаментальных концепций

Фундаментальные концепции	Количество отчетов
Создание стоимости	81
Капиталы	51

Основные принципы определены в интегрированной отчетности как создание стоимости и капиталы. Раскрытие информации о создании стоимости было раскрыто в 81 отчете, а капиталы были идентифицированы в 51 отчете. 11 организаций учредило несколько наград за формирование интегрированных отчетов (Australasian Reporting Awards, EY Excellence in Integrated Reporting Awards, PwC's Building Public Trust 'Excellence in reporting' awards, Benchmarked reports, CSSA Integrated Reporting Awards, WICI (Japan) Awards for Integrated Reporting, Nkonki State-Owned Company Integrated Reporting Awards, Nkonki Top 100 JSE Listed Companies Integrated Reporting Awards, Sijthoff Prize, SAFA Awards and Nikkei Annual Report Award) для определения лучших примеров интегрированных отчетов. Наибольшее количество наград в области интегрированной отчетности получили компании ЮАР.

Заключение

В последние годы растет число организаций, которые предпочитают раскрывать как финансовую, так и нефинансовую информацию – информацию о производственном, интеллектуальном,

человеческом, социально-репутационном и природном капиталах, а также их взаимосвязи в процессе своей деятельности. Согласно данным, полученным из базы данных по интегрированной отчетности, отчеты, в основном публикуют европейские компании. Большая доля интегрированных отчетов была подготовлена компаниями, которые работают в секторе финансовых услуг. Компании, акции которых котируются на бирже лидируют по формированию интегрированных отчетов в разрезе типов собственности компаний. Но тем не менее, пока большинство компаний не применяют принципы и элементы, на которых строится интегрированный отчет в соответствии с проектом стандарта МСИО, а также менее половины рассматриваемых компаний раскрывают основные концепции данного вида отчетности.

Процесс создания стоимости, на котором сосредоточена интегрированная отчетность, является достаточно активным процессом. Необходимо, чтобы каждый фактор, включенный в этот процесс, и взаимосвязь этих факторов с другими исследовались в определенном порядке. Этот анализ улучшает все факторы, которые находятся во взаимодействии, и улучшает качество исследуемого вида отчетности (МСИО, 2013).

Если говорить о преимуществах интегрированной отчетности, то с ее помощью компании смогут лучше общаться с заинтересованными сторонами. Кроме того, внедрение данной отчетности позволяет компаниям лучше понять принципы создания ценности, что существенно меняет изначальные планы фирмы на будущее. У них есть возможности удовлетворить социально ответственных инвесторов, и они могут снизить репутационный риск из-за улучшения коммуникации со всеми заинтересованными сторонами (МСИО, 2013).

Некоторые мировые корпорации предпринимают более эффективные меры по повышению результативности своей деятельности, чем меры, предпринимаемые правительствами некоторых стран по повышению эффективности экономики. Когда мы рассматриваем страны и компании, существующие в мире, не будет ошибочным утверждать, что многие крупные компании результативны в экономике больше. Однако неудобство заключается в том, что компании по-прежнему не добавляют в свои годовые отчеты социальное, экологическое и т.д. значение и представляют отчетность только на основе финансовых показателей и, следовательно, на основе прошлых данных. Современные компании интегрированы в общество. Когда крупные и глобальные компании рушатся, последствия этой ситуации касаются миллионов людей.

В данной статье показано, в чем смысл данной отчетности и какие выгоды она может принести как компаниям, которые должны внедрить ее, так и простым людям, для которых деятельность компаний станет прозрачнее и понятнее.

Список литературы:

1. Международные основы интегрированной отчетности [Электронный ресурс] // Международный совет по интегрированной отчетности. – Режим доступа: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK -2-1.pdf (дата обращения 04.08.2019).
2. На пути к интегрированной отчетности – как рассказать о ценности в 21-м веке: дискуссионный документ. Сентябрь 2011. [Электронный ресурс] // Международный совет по интегрированной отчетности. - Режим доступа: http://www.theiic.org/theintegrated reporting discussion paper (дата обращения 17.09.2019).
3. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Электронный ресурс] // GRI – Режим досупа: https://www.globalreporting.org/information/sustainability-reporting/ Pages/gri-standards.aspx (дата обращения: 05.07.2019).
4. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: - Москва, Бухгалтерский учет, 2015.
5. Алтухов К.В. Интегрированная отчетность: преодоление разрыва между содержанием корпоративной отчетности и ожиданиями инвесторов // Аудиторские ведомости. 2014. №12.
6. Гетьман В.Г. О концептуальных основах и структуре международного стандарта по интегрированной отчетности // Международный бухгалтерский учет.2015. № 44.
7. Грюнинг Х. Международные стандарты финансовой отчетности: Москва, Весь Мир, 2014.
8. Когденко В.Г., Управление стоимостью компании: Ценностно-ориентированный менеджмент: - Москва, ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
9. Чхутиашвили Л.В. Перспективы подготовки компаниями корпоративной интегрированной отчетности / Вестник бухгалтера – Москва, 2014, № 4.
10. Шамонин Н.Н. Интегрированная отчетность и аудит – современное состояние и направление развития // Международный бухгалтерский учет.2014. №41.

Скипин Дмитрий Леонидович,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической безопасности, системного анализа и контроля Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: d.l.skipin@utmn.ru

Сахно Юлия Сергеевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической безопасности, системного анализа и контроля Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: y.s.sakhno@utmn.ru

Баденова Лариса Алексеевна,
доцент кафедры экономической безопасности, системного анализа и контроля Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: badenowa@mail.ru

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматривается аудиторское заключение, сформированное в соответствии с международными стандартами аудита, и его влияние на экономическую безопасность.

Ключевые слова: аудит, аудиторское заключение, международные стандарты аудита, экономическая безопасность, аудиторская организация

Введение

На сегодняшний день в соответствии с российским законодательством много организаций различных видов деятельности подлежат обязательной аудиторской проверке. По завершению аудиторской проверки аудируемое лицо обязательно получает аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности за отчетный год в соответствии с законом об аудите и международными стандартами аудита. Аудиторское заключение оказывает прямое влияние на экономическую безопасность организации и страны в целом. В тоже время специалисты экономической безопасности организации не используют аудиторское заключение в своей работе, что на наш взгляд снижает эффективность их работы и создает дополнительные угрозы для экономической безопасности организации. Кроме того, в случаях выявления недобросовестных действий можно провести инициативную аудиторскую проверку и получить аудиторское заключение о достоверности финансовой отчетности и фактическом положении дел в организации.

Переход России на аудиторское заключение по международным стандартам

Необходимыми предпосылками повышения эффективности аудиторской деятельности в России является переход на международные стандарты аудита. Аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г., в который в 2014 году внесены существенные изменения, связанные с обязательным применением в России международных стандартов аудита. С учетом этих изменений, полностью отменены российские федеральные стандарты аудиторской деятельности и приняты международные стандарты аудита с целью дальнейшего развития аудиторской деятельности в России и выдачи аудиторских заключений о достоверности финансовой отчетности по международным требованиям.

Международные стандарты аудита должны обязательно использоваться в России всеми аудиторами при проведении аудиторских проверок, а

также формировании и выдачи аудиторских заключений с 1 января 2017 года в соответствии с Приказами Минфина России от 24.10.16 № 192н и от 09.11.2016 № 207н. С 12 февраля 2019 года указанные приказы признаны утратившими силу и вступил в силу приказ Минфина России от 9 января 2019 г. N 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ», которым утверждено 37 международных стандартов аудита.

Статья 7 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» определила, что международные стандарты аудита стали обязательными для применения при осуществлении аудиторской деятельности всеми российскими аудиторами и саморегулируемыми организациями аудиторов. Кроме того, стандарты СРО аудиторов и их методические рекомендации устанавливают еще дополнительные требования к проведению аудиторских проверок организаций различных видов деятельности, но в тоже время не должны противоречить международным стандартам аудита, утвержденным приказами Минфина РФ.

В связи с увеличением критерия по количеству членов в СРО аудиторов, из шести ранее аккредитованных Минфином РФ СРО аудиторов в России действуют на сегодняшний день две саморегулируемые организации: «Российский союз аудиторов» (Ассоциация) и Ассоциация «Содружество». Ввиду уменьшения количества аттестованных аудиторов и аудиторских организаций за последние два года в будущем может привести к тому, что останется только одна саморегулируемая организация аудиторов в России. По нашему мнению, такая монополизация негосударственного регулирования аудиторской деятельности может оказать отрицательное влияние на развитие аудиторской деятельности в целом. Таким образом, введение в действие на территории Российской Федерации новых международных стандартов аудита увеличивает нагрузку на практикующих аудиторов, которым необходимо теоретическое освоение и практическое применение огромного количества нормативно-правовых документов. Данная ситуация требует дополнительных методических рекомендаций и разъяснений от саморегулируемых организаций аудиторов, проведение научных конференций, круглых-столов по обсуждению практических ситуаций, связанных с применением международных стандартов аудита. В тоже время и сами аудиторы должны тщательно изучать международные стандарты аудита путем прохождения регулярного повышения квалификации и правильно их применять в своей деятельности. СРО аудиторов должны повышать эффективность систем внешнего и внутреннего контроля качества оказания аудиторских услуг.

На наш взгляд, в связи с переходом России на международные стандарты аудита, существенные изменения произошли в самой форме и содержание аудиторского заключения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, направленные на достижение надлежащего баланса между необходимостью обеспечения последовательности и сопоставимости аудиторских заключений во всем мире, а также необходимостью повышения ценности аудиторских заключений путем представления в аудиторском заключении более актуальной для пользователей информации. Аудиторское заключение составленное в соответствии с международными стандартами аудита вызывает большее доверие собственников к результатам аудиторской проверки и способствует лучшему пониманию пользователями аудиторских заключений и выявлению необычных обстоятельств в случае их возникновения, а также унифицируют подход и понимание аудиторского заключения в международном масштабе.

Аудиторское заключение и его влияние на экономическую безопасность

В настоящее время большое количество организаций различных видов деятельности и форм собственности проводят обязательные и инициативные аудиторские проверки с целью получить аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

По данным Министерства финансов РФ за 2018 год в России проведено 78688 аудиторских проверок бухгалтерской отчетности из них 3295 общественно-значимых организаций, что на 600 аудиторских проверок больше чем в прошлом году, что говорит о положительной динамике привлечения внешних аудиторов для аудиторских проверок.

В соответствии со статьей 5 федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 года много организаций должны ежегодно проводить внешний обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности по различным основаниям. В таблице 1 представлены основные критерии проведения аудиторских проверок и удельный вес каждого из них в общем количестве проведенных аудиторских проверок по данным Министерства Финансов России за период с 2017-2018 годы.

Анализ данных представленных в таблице 1 показал, что большее всего проводят компании обязательный аудит, на который приходится 91,4% от общего числа проведенных аудиторских проверок в России, а на инициативный аудит

только - 8,6%. Причем, наибольший удельный вес в общем количестве аудиторских проверок занимают организации, с выручкой более 400 млн. рублей и (или) суммой активов баланса более 60 млн. рублей – 48,8 % и акционерные общества - 31,1 %. Поэтому увеличение суммы финансовых показателей для проведения обязательного аудита приведет к значительному сокращению количества аудиторских проверок.

Таблица 1. Критерии проведения аудиторских проверок аудиторами

	Доля в общем количестве аудитов, в %	
	2017	**2018**
Всего проведено аудиторских проверок	100,0	100,0
Из них		
Обязательные аудиторские проверки -	91,3	91,4
из них:		
акционерные общества	32,6	31,1
организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах	0,9	0,7
кредитные организации	0,9	0,8
страховые организации и общества взаимного страхования	0,4	0,3
негосударственные пенсионные фонды	0,1	0,1
иные некредитные финансовые организации	1,1	1,3
организации в уставных капиталах которых доля государственной собственности составляет не менее 25%	2,1	1,9
организации, с выручкой более 400 млн. рублей и (или) суммой активов баланса более 60 млн. рублей за прошлый отчетный год	47,2	48,8
организации, предоставляющие и (или) раскрывающие консолидированную финансовую отчетность	1,3	1,2
Инициативные аудиторские проверки	8,7	8,6

Проведение аудита поможет этим организациям миновать большинство рисков, которые могут уменьшить уровень экономической безопасности организации. Если аудит был проведен качественно, то это поможет предприятию иметь полное и достоверное понимание о состоянии бухгалтерской финансовой отчетности и ее соответствии реалиям, обнаружить факты умышленного искажения данных в отчетности, существенные риски по налогообложению и взаимоотношениям с юридическими и физическими лицами. Также, благодаря полученной в ходе проверки информации, становится возможным разработать рекомендации и предложения по устранению обнаруженных ошибок и нарушений.

Аудиторское заключение представляется аудиторской организацией только аудируемому лицу либо лицу, заключившему договор оказания аудиторских услуг.

В соответствии со статьей 6 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. аудиторское заключение - официальный документ, предназначенный для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц, содержащий выраженное в установленной форме мнение аудиторской организации, индивидуального аудитора о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица.

Аудиторское заключение должно содержать следующие обязательные элементы:

- наименование "Аудиторское заключение";
- адресата (собственники, учредители, иные лица);
- сведения об аудируемом лице: наименование, государственный регистрационный номер, место нахождения;
- сведения об аудиторской организации: наименование организации, государственный регистрационный номер, место нахождения, наименование саморегулируемой организации аудито-

ров, членами которой является аудиторская организация, номер в реестре аудиторов и аудиторских организаций;

- перечень бухгалтерской (финансовой) отчетности, в отношении которой проводился аудит, с указанием периода, за который она составлена, распределение ответственности в отношении указанной бухгалтерской (финансовой) отчетности между аудируемым лицом и аудиторской организацией;

- сведения о работе, выполненной аудиторской организацией для выражения мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица;

- мнение аудиторской организации о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица с указанием обстоятельств, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на достоверность такой отчетности;

- дату заключения.

Если в аудиторском заключении будет отсутствовать хоть один из этих указанных элементов, то данное заключение можно признать не действительным и создающим угрозу экономической безопасности организации.

Требования к форме, содержанию, порядку подписания и представления аудиторского заключения устанавливаются стандартами аудиторской деятельности.

В данный момент аудиторское заключение составляется аудиторскими организациями в соответствии со следующими международными стандартами аудита, утвержденными Приказом Минфина России от 9 января 2019 г. № 2н (вступили в силу с 12.02.2019 г.):

- Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности (МСА 700);

- Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении (МСА 701);

- Модифицированное мнение в аудиторском заключении (МСА 705);

- Разделы "Важные обстоятельства" и "Прочие сведения" в аудиторском заключении (МСА 706);

- Сравнительная информация - сопоставимые показатели и сравнительная финансовая отчетность (МСА 710).

Аудиторское заключение составляется в письменной форме и должно содержать следующие обязательные элементы в соответствии с МСА 700:

- Заголовок;

- Адресат;

- Мнение аудитора;

- Основание для выражения мнения;

- Непрерывность деятельности;

- Ключевые вопросы аудита;

- Прочая информация;

- Ответственность за финансовую отчетность;

- Ответственность аудитора за аудит финансовой отчетности;

- Место описания ответственности аудитора за аудит финансовой отчетности;

- Обязанности по составлению других отчетов;

- Имя руководителя аудита;

- Подпись аудитора;

- Адрес аудитора;

- Дата аудиторского заключения.

Аудиторы должны в аудиторском заключении сформировать мнение о том, подготовлена ли финансовая отчетность во всех существенных отношениях в соответствии с применимой концепцией подготовки финансовой отчетности.

По результатам аудиторской проверки аудитор может выразить:

- немодифицированное мнение, если он приходит к выводу о том, что финансовая отчетность во всех существенных отношениях подготовлена в соответствии с применимой концепцией подготовки финансовой отчетности;

- модифицированное мнение, если на основании полученных аудиторских доказательств приходит к выводу, что финансовая отчетность содержит существенные искажения или не может получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства.

Анализ выданных аудиторских заключений аудируемым лицам в результате аудиторских проверок за 2017-2018 годы показывает (Таблица 2), что аудиторские организации больше всего формируют аудиторские заключения с выражением немодифицированного мнения, доля которых выросла на 1,9 % к концу 2018 года и составила 80,8%. Модифицированные аудиторские заключения составили 19,2 % из них: с выражением мнения с оговоркой - 18 %, с выражением отрицательного мнения – 0,8 % и с отказом от выражения мнения - 0,4 %. Аудиторские заключения с выражением мнения с оговоркой уменьшились на 1,8% и сократилась доля аудиторских заключений с отказом от выражения мнения на 0,1%. Кроме того, почти 5 % всех аудиторских заключений с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента.

По нашему мнению, аудиторское заключение о достоверности финансовой отчетности оказывает прямое влияние на экономическую безопасность организации. Российское законодательство не содержит четкого определения понятия экономическая безопасность. В Федеральном законе «О

безопасности» № 390-ФЗ от 28.12.2010 рассмотрена безопасность государства и общества. В большей части определены вопросы обеспечения национальной безопасности государства. Исходя из анализа научной литературы, становится очевидным, что единого понятия экономической безопасности не существует. Хотя много различных мнений и трактовок этого нового понятия. По нашему мнению, экономическая безопасность организации - многогранное понятие, включающее в свой состав перечень факторов, связанных как с воздействием внешней среды, с которой предприятие взаимодействует – ее субъектов, так и состоянием внутренней. Ученые и практики выделяют два подхода к обеспечению экономической безопасности. В одном случае, экономическая безопасность представляет собой полную непосредственную защищенность предприятия от внешних угроз, в другом – выступает в роли системы защиты независимости и самостоятельности организации в процессе реализации собственных интересов, вопреки воздействию неблагоприятных факторов. Вся формирующаяся взаимосвязь неблагоприятных факторов напрямую влияет на деятельность организации, постепенно расшатывая слаженный механизм, пока одна их подсистем не выйдет из строя. Именно в этом случае и выделяется основная черта экономической безопасности предприятия. В основном своем проявлении, экономическая безопасность призвана не устранять последствия угроз, а пресекать их. Данное утверждение проще всего представить на примере юлы. Подобно руке, раскручивающей неудержимую игрушку, экономическая безопасность поддерживает верчение – бесперебойную работу отлаженного механизма. Противодействуя тормозящему трению, которое выступает в роли неблагоприятных внешних факторов, рука неостановимо пресекает воздействие последствий рисков на работу фирмы. В данном примере, внутренними факторами будет выступать устройство самой юлы – ее механизма. Оказание губительных действий на игрушку, приводящих к прекращению ее функциональности, будут выступать этапом завершения жизненного цикла организации.

Таблица 2. Виды аудиторских заключений, выданные аудируемым лицам в соответствии с международными стандартами аудита

№ п/п	Виды аудиторских заключений	Доля в общем количестве выданных аудиторских заключений, в %	
		2017	2018
1.	Немодифицированное мнение	78,9	80,8
2.	Модифицированное мнение	21,1	19,2
	в том числе:		
3.	С оговоркой	19,8	18,0
4.	Отрицательное	0,8	0,8
5.	Отказ от выражения мнения	0,5	0,4
	Всего аудиторских заключений	100	100
6.	Дополнительно с выражением сомнения в возможности продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности	4,6	4,9

По результатам аудиторской проверки аудиторские организации формируют достаточно разные виды аудиторских заключении о достоверности отчетности для большого количества ее пользователей.

Влияние разных видов аудиторских заключений на экономическую безопасность не вызывает сомнений и представлено на рисунке 1.

Рисунок 1. Влияние аудиторского заключения на экономическую безопасность

Несомненно, что при оценке надежности контрагентов служба экономической безопасности организации должна обратить особое внимание на модифицированные аудиторские заключения и заключения с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента, так как такое обстоятельство явно создает угрозы для экономической безопасности организации. Аудиторы выдают аудиторские заключения в форме отказа от выражения мнения в случае не предоставления аудируемым лицом всей необходимой информации и документации для выражения мнения о достоверности финансовой отчетности, поэтому по такой финансовой отчетности невозможно выразить мнения о ее достоверности. Причина выдачи такого аудиторского заключения организации обязательно в нем указана. Отрицательное аудиторское заключение говорит о том, что финансовая отчетность не отражает фактического положения дел в организации и ее финансовые результаты деятельности и финансовое положение существенно искажены, поэтому пользователи данной финансовой отчетности не могут принимать правильные решения в отношении данной организации по показателям финансовой отчетности.

Аудит как средство обеспечения экономической безопасности организации имеет достаточно большое значение, при этом аудит может как обеспечить экономическую безопасность, так и поставить под угрозу всю организацию в целом. Можно выделить следующие основную угрозу экономической безопасности организации как злоупотребление аудиторами своими полномочиями вопреки задачам своей деятельности, которое может выражаться:

Во-первых, в выдаче заведомо ложного аудиторского заключения. Заведомо ложное аудиторское заключение - аудиторское заключение, составленное без проведения аудита или составленное по результатам аудита, но явно противоречащее содержанию документов, представленных в ходе аудита. Оно может быть признано таковым только по решению суда. С заявлением в суд о признании аудиторского заключения заведомо ложным вправе обращаться: лица, которым адресовано аудиторское заключение, Центральный банк Российской Федерации, федеральный орган

исполнительной власти, осуществляющий функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной. И действительно на практике в последнее время выявляются случаи выдачи ложных аудиторских заключений аудиторскими организациями, что подтверждается арбитражной практикой.

Во-вторых, в разглашение конфиденциальной информации организации третьим лицам;

В-третьих, требование аудиторами необоснованных денежных сумм от аудируемых лиц.

Кроме этого не нужно забывать, что в ходе любой аудиторской проверки существуют аудиторские риски пропуска существенных недобросовестных действий, ошибок и искажений в финансовой отчетности, результатом которого может быть недостоверное аудиторское заключение о финансовой отчетности в виду выборочного характера проверки, недостаточной квалификации сотрудника или человеческого фактора.

Для предотвращения данных угроз необходим эффективный внутренний и внешний контроль качества оказания аудиторских услуг аудиторами и аудиторскими организациями, а также четкое определение ответственности аудиторов в договоре оказания аудиторских услуг. И последние изменения в международных стандартах аудита говорят о том, что пора переходить в аудиторской деятельности от контроля качества аудита к управлению качеством аудита. При использовании аудиторского заключения о достоверности финансовой отчетности специалистами экономической при оценке надежности контрагентов необходимо не только внимательно проанализировать аудиторское заключение в зависимости от его вида, но и детально оценить деловую и профессиональную репутацию аудиторской организации, которая подписала аудиторское заключение.

Заключение

Таким образом, влияние различных видов аудиторских заключений на экономическую безопасность организации и страны становится очевидным и значительным. На наш взгляд, реформирование аудиторской деятельности в России путем перехода на международные стандарты аудита повысит в будущем качество аудиторских услуг и снизит угрозы экономической безопасности организации. Аудиторское заключение составленное в соответствии с международными стандартами аудита является более ценным и полезным, так как вызывает больше доверия и способствует лучшему пониманию пользователями аудиторских заключений и выявлению необычных обстоятельств в случае их возникновения.

Исходя из проведенного исследования, рекомендуем для снижения угроз экономической безопасности организации:

- при оценке контрагентов специалистам экономической безопасности использовать в своей работе аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленное в соответствии с федеральным законом «Об аудиторской деятельности» и международными стандартами аудита;

- особое внимание обратить на модифицированные аудиторские заключения: отрицательные, с оговоркой и отказ от выражения мнения, так как они создают дополнительные угрозы экономической безопасности организации;

- тщательному вниманию подвергнуть аудиторские заключения с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента, так как они являются прямыми угрозами безопасности организации и могут привести к банкротству;

- четко определить ответственность аудиторов за оказанные услуги в договоре и наличие страхования риска ответственности за нарушение условий договора оказания аудиторских услуг;

- осуществлять постоянный внутренний и внешний контроль качества оказанных 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 09.01.2019 № 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ».
4. Международный стандарт аудита 700 "Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности", утвержденный Приказом Минфина России № 2н от 09.01.2019 г.;
5. Международный стандарт аудита 701 "Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении", утвержденный Приказом Минфина России № 2н от 09.01.2019 г.;
6. Международный стандарт аудита 705 "Модифицированное мнение в аудиторском заключении", утвержденный Приказом Минфина России № 2н от 09.01.2019 г.;
7. Международный стандарт аудита 706 "Разделы "Важные обстоятельства" и "Прочие сведения" в аудиторском заключении", утвержденный Приказом Минфина России № 2н от 09.01.2019 г.

Шулекин Александр Николаевич,
директор ООО «СИБИНТЕРЬЕР»,
аспирант кафедры
информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета
Новосибирского государственного
университета экономики и управления.
Россия, г. Новосибирск
E-mail: shulekin84@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В статье представлены результаты исследования особенностей формирования учетной политики для целей управленческого учета в организациях жилищного строительства. Выявлены проблемы информационного обеспечения управления организаций жилищного строительства, рассмотрены понятие «учетная политика для целей управленческого учета», цель, задачи и этапы ее формирования, а также охарактеризованы ее основные элементы. Особое внимание уделено вопросам формирования центров ответственности, классификации затрат, методам учета затрат, бюджетированию и формированию управленческой отчетности в организациях жилищного строительства.

Ключевые слова: учетная политика, управленческий учет, учетная политика для целей управленческого учета, жилищное строительство.

Введение

По данным официальной статистики, в 2018 году в Российской Федерации было введено в действие жилых домов общей площадью 75,7 млн м2. Ввод общей площади жилья в расчете на 1 тыс. чел. населения вырос с 207 м2 в 2000 г. до 515 м2 в 2018 г. В жилищном фонде в 2018 г. в среднем на одного жителя приходилось 25,8 м2 общей площади жилых помещений против 19,3 м2 в 2000 г. [1]. Проблеме жилищного строительства руководство страны уделяет особое внимание. В марте 2018 г. Президент РФ В. Путин в послании Федеральному собранию сформулировал 12 задач, отражающих приоритеты социального развития страны на десятилетия вперед. Одна из них – добиться увеличения ежегодного числа новоселов до 5 млн семей (против сегодняшних 3 млн). Для ее достижения необходимо довести ежегодный объем сдачи жилья до 120 млн м2.

Для достижения поставленных целей и решения обозначенных задач развития отрасли жилищного строительства руководителям строительных организаций необходимо не только постоянно анализировать внутреннюю и внешнюю среду, но и осуществлять в своих организациях технические, организационные и маркетинговых нововведения. В результате у топ-менеджеров строительных организаций, ответственных за принятие управленческих решений, возникают такие информационные потребности, которые определяют необходимость развития управленческого учета в организациях данной отрасли. Иными словами, в современных условиях одним из важнейших направлений повышения эффективности деятельности строительных организаций, на наш взгляд, является формирование у заинтересованных лиц такого важнейшего экономического ресурса как полная, достоверная и оперативная информация.

Вместе с тем, как показывает практика, на сегодняшний день в системе информационного обеспечения управления главная роль принадлежит бухгалтерскому учету, который не может обеспечить топ-менеджеров организаций жилищного строительства информацией, соответствующей предъявляемым требо-

ваниям (прежде всего, требованию оперативности), что препятствует принятию ими верных управленческих решений. Система информационно-аналитического обеспечения организаций жилищного строительства в полной мере не соответствует предъявляемым на современном этапе требованиям менеджмента. В частности, система управленческого учета, имеющаяся на сегодняшний день в большинстве организаций жилищного строительства, не предоставляет полную, оперативную и достоверную информацию в необходимом разрезе и требуемом уровне детализации о фактическом состоянии объекта жилищного строительства. На сегодняшний день во многих организациях жилищного строительства действуют отдельные элементы системы управленческого учета (например, разработаны и заполняются формы управленческой отчетности, определены состав и функции центров финансовой ответственности, осуществляется бюджетирование), однако методический инструментарий управленческого учета и качество информационно-аналитического обеспечения требуют улучшения [2, с. 93]. При этом одним из основных элементов формирования системы управленческого учета в организациях жилищного строительства является разработка учетной политики для целей управленческого учета (УПУУ).

Результаты исследования

Как известно, управленческий учет нацелен на интеграцию различных методов и подсистем управления. Среди основных задач, стоящих перед системой управленческого учета, следует выделить следующие: формирование информации, необходимой для принятия управленческих решений; аналитическое обеспечение данных управленческих решений; планирование, прогнозирование, бюджетирование, регулирование и анализ финансово-хозяйственной деятельности; осуществление внутрихозяйственного контроля. Кроме того, система управленческого учета должна обеспечивать требуемую детализацию информации по различным объектам и процессам, в следствие чего формируются условия для оперативного применения информации для управления организацией.

На построение информационной системы оказывают влияние многие факторы. Среди основных задач ее построения следует отметить: координацию действий всех структурных подразделений организации для достижения поставленной цели, оценку роли каждого подразделения организации для достижения цели, осуществление контроля действий подразделений по достижению данной цели. Формирование информационной системы, соответствующей информационным запросам управленцев, становится возможным проведение анализа эффективности деятельности организации. В результате проведения данного анализа определяются стратегические альтернативы и принимаются тактические и оперативные решения.

Как отмечалось выше, разработка элементов УПУУ является одним из основных элементов организации управленческого учета. При формировании УПУУ следует исходить из информационных потребностей руководства и менеджеров организации и специфики ее деятельности.

В связи с отсутствием нормативно-правового определения понятия УПУУ каждой организации следует самостоятельно определить содержание и сферу применения данного внутреннего нормативного документа. Определения категории УПУУ различных авторов приведены в табл. 1.

По нашему мнению, под УПУУ следует понимать принятую организацией совокупность способов ведения управленческого учета и составления управленческой отчетности, которые способствуют реализации возможностей элементов управленческого учета (бюджетирования, собственно управленческого учета и отчетности, управленческого контроля и управленческого анализа) в целях обеспечения возможности принятия эффективных управленческих решений для достижения целей организации.

На практике существует два варианта формирования учетной политики для целей финансового и целей управленческого учета: во-первых, формирование отдельных учетных политик, во-вторых, формирование единой учетной политики для целей финансового и управленческого учета. При этом, следует отметить, что на практике учетная политика для целей финансового учета обычно не соответствует целям управления. Формирование отдельных учетных политик для целей финансового и для уцелей правленческого учета способствует оптимизации процессов бюджетирования и составления управленческой отчетности. Вместе с тем, применение данного варианта увеличивает трудозатраты на сбор, группировку и обработку информации.

Таблица 1. Определения категории «учетная политика для целей управленческого учета» различных авторов

Автор	Определение
М.А. Вахрушина	Учетная политика для целей управленческого учета – это совокупность способов ведения управленческого учета, обеспечивающих его непрерывность и преемственность и способствующих реализации возможностей его элементов (бюджетирования, собственно учета и отчетности, внутреннего управленческого контроля и управленческого анализа) в интересах внутрифирменного управления хозяйствующим субъектом [3, с. 67]
М.С. Кузьмина	Управленческая учетная политика – совокупность регламентированных внутрифирменных процедур информационного обмена, направленных на принятие управленческих решений для достижения целей организации [4, с. 73]
Н.П. Кондраков	Применительно к управленческому учету учетная политика организации – это принятая ею совокупность способов ведения учета и составления отчетности [5, с. 71]
Н.С. Гуляев, О.В. Стеблецова	Учетная политика для целей управленческого учета представляет собой совокупность способов ведения управленческого учета и составления внутрихозяйственной отчетности [6, с. 37]
Ж.А. Иванова	Принятая организацией совокупность способов ведения управленческого учета, обеспечивающих возможность принятия эффективных управленческих решений [7, с. 150]
Е.Е. Лялькова	Совокупность способов ведения управленческого учета, способствующих реализации возможностей его элементов (бюджетирования, управленческого учета и отчетности, внутреннего контроля и управленческого анализа) и обеспечивающих его непрерывность и преемственность [8, с. 463].
Е.Р. Мухина	Рабочий документ организации, отражающий совокупность способов ведения управленческого учета, характеристику объектов управленческого учета, особенности составления управленческой отчетности в целях эффективного управления деятельностью компании [9, с. 406].

Целью разработки учетной политики является формирование такой системы документов, которая обеспечивала бы единство методики организации и ведения бухгалтерского финансового, налогового и управленческого учета, а также повышение качества и достоверности данных формируемой отчетности, и, как следствие, предоставление полной, достоверной и оперативной информации руководству организации для принятия управленческих решений.

При формировании УПУУ, прежде всего, необходимо решить следующие задачи: выделение объектов управленческого учета, их классификация, определение условий их признания и порядка оценки, разработка правил отражения операций в регистрах управленческого учета и формирование управленческой отчетности организации для принятия управленческих решений.

В процессе формирования УПУУ в организациях жилищного строительства следует выделить три этапа:

1. Подготовительный этап – на данном этапе производится анализ основных факторов, влияющих на процесс формирования УПУУ, а также определяются управленческие решения, принимаемые руководством организации.

2. Этап непосредственного формирования УПУУ – на данном этапе происходит формирование УПУУ в организационном, техническом и методическом аспектах.

3. Документальное оформление сформированной УПУУ организации [10, с. 50-51].

На процесс формирования УПУУ организации жилищного строительства существенное влияние оказывают две группы факторов:

1. Факторы, влияющие на формирование УПУУ организаций всех отраслей. При формировании УПУУ следует учитывать организационно-правовую форму организации, масштабы ее деятельности, наличие необходимых автоматизированных учетных и информационных систем, уровень квалификации персонала (руководителей, менеджеров и бухгалтеров), а также стратегические цели и тактические подходы развития организации.

2. Факторы, влияющие на формирование УПУУ только в организациях жилищного строительства, наличие которых обусловлено отраслевой спецификой. К ним следует отнести: неподвижность и неоднотипность объектов, создаваемых в ходе выполнения строительно-монтажных работ; достаточно высокую мобильность технических, трудовых и иных ресурсов; технологическую взаимосвязь операций; существенное влияние природных условий на процесс выполнения строительно-монтажных работ и наличие фактора сезонности; мелкосерийный характер выполняемых видов работ; сложность ценообразования; потребность в экономических связях с другими участниками строительства и др. [11, с. 160].

Таким образом, разработка УПУУ зависит от специфики деятельности организации, особенностей организации управления, правовых аспектов, а также текущих и долгосрочных целей организации.

УПУУ должна включать в себя разделы, раскрывающие организационный, технический и методический аспекты.

В организационном разделе УПУУ отражаются принятые организацией подходы к формированию центров финансовой ответственности, операционных сегментов организации, правила организации бюджетирования, учета и контроля затрат и результатов подразделений организации, а также излагается регламент представления информации и степень ее конфиденциальности. Кроме того, в организационном разделе УПУУ должны быть отражены избранная организацией форма ведения управленческого учета, способ передачи и обмена информацией между системами бухгалтерского финансового и управленческого учета, а также определены состав управленческой отчетности и ее основные пользователи.

В техническом разделе УПУУ должен быть охарактеризован порядок отражения хозяйственных операций в управленческом учете, разработаны рабочий план счетов и система управленческой отчетности.

В методическом разделе УПУУ не следует дублировать положения учетной политики для целей бухгалтерского финансового и налогового учета, так как это приведет к неоправданному повторению хозяйственных операций, в результате чего процесс учета существенно усложнится. При формировании методического раздела УПУУ особое внимание следует уделить, во-первых, аспектам, по которым способы формирования информации в бухгалтерском финансовом и управленческом учете могут различаться, во-вторых, методам калькулирования себестоимости, в-третьих, вопросам планирования затрат и контроля за эффективностью использования ресурсов, в-четвертых, формированию и учету нефинансовых показателей деятельности организации жилищного строительства.

Рассмотрение управленческого учета в совокупности организационного, технического и методического аспектов будет способствовать реализации предназначения современного управленческого учета. Подробно элементы УПУУ представлены в таблице 2.

Таблица 2. Элементы учетной политики для целей управленческого учета

Элемент учетной политики	Внутренний документ и его цель	Комментарии
Организационный радел УПУУ		
Управленческая структура организации	Положение об УПУУ, Положение об управленческой структуре организации. Цель – разработать схему организационной управленческой структуры организации и ее подразделений, а также их направления деятельности и функции	В результате вырабатывается механизм обеспечения взаимодействия, координации и контроля деятельности различных подразделений организации
Финансовая структура организации	Положение об УПУУ, Положение о финансовой структуре организации. Цель – охарактеризовать подходы к формированию центров финансовой ответственности	В результате разрабатывается номенклатура центров ответственности по затратам, доходам, инвестициям и прибыли

Бюджетная структура организации	Положение об УПУУ, Положение о бюджетировании. Цель – систематизировать общие подходы и правила бюджетирования	В результате разрабатываются регламенты бюджетирования и структура генерального бюджета организации
Структура службы управленческого учета	Положение об УПУУ, Положение о службе управленческого учета. Цель – охарактеризовать организационные аспекты службы управленческого учета	В результате разрабатываются должностные инструкции сотрудников службы управленческого учета, а также графики выполнения ими учетно-аналитических работ
Технический радел УПУУ		
Порядок отражения хозяйственных операций в управленческом учете	Положение об УПУУ. Цель – обобщить информацию о издержках производства и обращения	Варианты элемента учетной политики: 1. Простая запись 2. Двойная запись Применение простой записи потребует дополнительных расчетов для оценки финансового состояния организации. Использование двойной записи – более трудоемкий процесс
План счетов управленческого учета	Положение об УПУУ, рабочий план счетов управленческого учета. Цель – обеспечить взаимосвязь финансового и управленческого учета	Варианты элемента учетной политики: 1. На основе типового плана счетов бухгалтерского финансового учета 2. На основе плана счетов, разработанного организацией В случае применения типового плана счетов не учитывается специфика деятельности организации
Документооборот управленческого учета	Положение об УПУУ, график документооборота. Цель – разработать перечень документов для управленческого учета, сформировать график документооборота	Варианты элемента учетной политики: 1. Использовать первичные учетные документы бухгалтерского (финансового) учета 2. Разработать управленческие первичные документы Данный пункт следует подробно проработать для каждой группы операций
Методический радел УПУУ		
Классификация затрат	Положение об УПУУ, Положение о составе затрат. Цель – разработать классификатор затрат по различным признакам (по объектам калькулирования, по носителям затрат, по объектам учета затрат), а также определить структуру и состав статей смет и калькуляций	Варианты элемента учетной политики: 1. По элементам затрат и статьям калькуляцмм 2. Прямые и косвенные 3. Основные и накладные 4. Переменные и постоянные 5. Одноэлементные и комплексные 6. Контролируемые и неконтролируемые и др. При разработке классификации затрат следует исходить из целей управления. Детализация затрат зависит от экономической целесообразности и потребностей руководства
Методы учета затрат	Положение об УПУУ, Положение о составе затрат, Положение о нормативном хозяйстве организации. Цель – определить применяемые методы учета затрат	Варианты элемента учетной политики: 1. Учет затрат по неполной себестоимости (Direct Costing) или учет затрат по полной себестоимости 2. Нормативный метод или учет по фактической себестоимости 3. Позаказный, попроцессный, попередельный методы Выбор метода учета затрат обусловлен особенностями системы управления

Даты получения доходов и осуществления расходов	Положение об УПУУ. Цель – определить даты получения доходов и осуществления расходов	Варианты элемента учетной политики: 1. Метод начисления 2. Кассовый метод Применение метода начисления позволяет более точно определить эффективность управления организацией. Использовать кассовый метод следует, если имеется риск неполучения доходов в виде поступлений денежных средств
Распределение косвенных расходов между конкретными видами продукции (работ, услуг)	Положение об УПУУ. Цель – определить базу распределения косвенных расходов	Варианты элемента учетной политики: 1. Объем выпуска продукции (работ, услуг) 2. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) 3. Общая величина прямых расходов 4. Прямые расходы на оплату труда 5. Прямые материальные расходы и др. Выбор базы распределения косвенных расходов зависит от вида этих расходов. При этом необходимо обеспечить более точное исчисление себестоимости выполненных работ
Распределение прямых расходов на остатки незавершенного производства (НЗП)	Положение об УПУУ. Цель – определить порядок распределения прямых расходов на остатки НЗП	Варианты элемента учетной политики: 1. В полном объеме относить на себестоимость выполненных работ 2. Распределять на остатки НЗП по принятым критериям Установленный порядок распределения прямых расходов на остатки НЗП должен быть направлен на более точную оценку незавершенного производства
Трансфертные цены	Положение об УПУУ. Цель – определить метод расчета трансфертных цен	Трансфертные цены могут определяться по рыночным ценам, по нормативной стоимости или по балансовой стоимости передаваемых товарно-материальных ценностей. Цены на передаваемые ТМЦ устанавливаются исходя их характера отношений между подразделениями
Бюджетирование	Положение об УПУУ, Положение о бюджетировании. Цель – определить состав и структуру бюджетов	Созданная в организации система бюджетирования определяется спецификой технологического процесса, особенностями организации производства, информационными потребностями менеджмента и другими факторами
Управленческая отчетность	Положение об УПУУ, Положение об управленческой отчетности. Цель – определить порядок составления и график представления форм управленческой отчетности	Состав и содержание показателей форм управленческой отчетности устанавливаются организацией самостоятельно и зависят от вида ее деятельности, стратегии и тактики управления и других особенностей
Управленческий анализ	Положение об УПУУ, Положение об управленческом анализе. Цель – разработать систему стоимостных и натуральных показателей для планирования, анализа, оценки и контроля деятельности отдельных направлений деятельности организации и ответственных лиц	Данные стоимостные и натуральные показатели разрабатываются в зависимости от системы нормативов и ограничений

Рассмотрим отраслевые особенности основных элементов УУПУ в организациях жилищного строительства более подробно.

1. Формирование центров ответственности

В основе построения структуры организации жилищного строительства в системе управленческого учета лежит распределение центров ответственности, которые представляют собой сегменты строительной организации, по которым производится контроль осуществленных организацией затрат и полученных доходов. При этом руководитель центра ответственности несет ответственность за формирование этих данных. Основными (производственными) центрами ответственности в организациях жилищного строительства могут являться конкретные объекты строительства, а также участки, строительные бригады. Вспомогательными (обслуживающими) центрами ответственности могут являться отдел материально-технического снабжения, планово-экономический отдел, производственно-технический отдел, отделы кадров, бухгалтерия, отдел внутреннего контроля. Степень детализации центров ответственности в организациях жилищного строительства определяется целями и задачами, которые поставлены руководством организации перед менеджерами соответствующих центров, что обуславливает выделение стратегических, тактических и оперативных центров ответственности.

Среди основных центров ответственности в организации жилищного строительства следует особо выделить центр затрат, который представляет собой основную структурную единицу, предназначенную в учете для контроля за ее затратами. На практике в качестве центра затрат может выступать структурное подразделение организации жилищного строительства, например, строительный участок или бригада. Формирование центров затрат происходит на основе структурной схемы управления и перечня должностных обязанностей работников центра ответственности (мастера, прорабы, механики и т.д.).

Вторым по значимости центром ответственности в организации жилищного строительства является центр прибыли, который по функциональной классификации занимается снабжением и реализацией (отдел продаж или другое структурное подразделение, руководитель которого наделен полномочиями по управлению затратами и доходами). В качестве центра прибыли может выступать и сама организация жилищного строительства в целом [12, с. 47-51].

2. Классификация затрат

Учет затрат в строительных организациях следует осуществлять по экономическим элементам (характеризуют состав и экономическое содержание затрат – что именно и в каком количестве затрачено на строительство) и по статьям калькуляции (характеризуют целевое назначение затрат – на какие цели осуществлены эти затраты).

В соответствии с классификацией затрат по экономическим элементам затраты подразделяются на материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие затраты. Данная классификация одинакова для организаций всех отраслей и характеризует структуру затрат. Информация о затратах по каждому из указанных экономических элементов формируется на счетах бухгалтерского учета.

Применяемый перечень статей калькуляции организация жилищного строительства определяет самостоятельно. При этом, на наш взгляд, необходимо использовать применяемые в советский период отраслевые инструкции и методические рекомендации по строительству, несмотря на то, что практически все из них на сегодняшний день утратили силу. Однако в данных документах достаточно подробно описаны затраты организации жилищного строительства, которые насчитывают более тридцати наименований и разделены на четыре группы статей: материалы, расходы на оплату труда основного производственного персонала, расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов, накладные расходы.

В группу статей «Материалы» включаются расходы на материалы, детали, конструкции, энергию, воду, топливо, а также иные материальные ресурсы, используемые при осуществлении строительно-монтажных работ. Величина указанных материальных расходов определяется стоимостью приобретения данных материальных ресурсов, транспортно-заготовительными и складскими расходами, а также затратами на приобретение и ремонт тары. При этом величина материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов.

В группу статей «Расходы на оплату труда основного производственного персонала» в организациях жилищного строительства включаются расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при производстве работ.

В группе статей «Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов» отражаются расходы на оплату труда работников, осуществляющих обслуживание

строительных машин, стоимость электроэнергии и топлива для эксплуатационных нужд, амортизация производственного и общепроизводственного оборудования и др.

В группу статей «Накладные расходы» включаются общехозяйственные расходы, расходы по организации работ на строительной площадке и др.

Кроме того, затраты могут учитываться по местам их возникновения – структурным подразделениям организации (например, строительным объектам, участкам, подсобным производствам). Данная группировка позволяет, во-первых, организовать внутренний учет, а во-вторых, рассчитывать себестоимость строительно-монтажных работ по каждому строительному объекту.

Следует учитывать, что в соответствии с п. 2.2 Положения по бухгалтерскому учёту долгосрочных инвестиций, при осуществлении учета затрат по строительству объектов застройщику следует обеспечить формирование информации о технологической и воспроизводственной структуре затрат, назначении строящихся объектов, способе производства строительных работ [13]. Согласно п. 3.1.1 данного Положения учет рекомендуется вести исходя из технологическая структура расходов застройщика определяется исходя из проектно-сметной документации. Порядок определения стоимости строительства в проектно-сметной документации определен в Методике определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации МДС 81-35.2004 [14].

3. Методы учета затрат

Выбор организацией жилищного строительства применяемых методов учета затрат влияет на достижение ею поставленных целей по формированию себестоимости выполненных работ. На практике достаточно серьезную проблему составляет выбор таких методов учета затрат, которые в полной мере отражали бы реальный характер связей между произведенными затратами и объектами строительства, к которым они относятся. При осуществлении выбора метода учета затрат в жилищном строительстве следует исходить из целей распределения затрат и, учитывая особенности производственного процесса и характер выполняемых работ, сравнить расходы по применению данного метода с эффектом от его использования [15, с. 222].

В зависимости от объекта учета основным методом учета затрат в жилищном строительстве является позаказный метод. При применении позаказного метода объектом учета является отдельный заказ, учет затрат осуществляется по отдельному заказу нарастающим итогом до момента окончания выполнения работ. Себестоимость заказа при этом складывается из величины всех затрат на производство с момента открытия заказа и до момента его выполнения, при этом только после полного выполнения всего комплекса работ по заказу составляется отчетная калькуляция. При использовании данного метода прямые затраты учитывают в разрезе статей калькуляции отдельно по каждому заказу, а управленческие расходы учитываются в соответствии с местами их возникновения.

В зависимости от оперативности учета и контроля в организациях жилищного строительства затраты учитываются либо по фактической себестоимости, либо по нормативному методу. Затраты по фактической себестоимости целесообразно учитывать для индивидуальных заказов, а использовать нормативный метод – для массовых и серийных заказов. Нормативный метод предполагает формирование системы норм, нормативов и нормативных калькуляций себестоимости строительных работ, а также определение затрат, связанных с отклонением от применяемых норм и нормативов.

В зависимости от полноты формирования себестоимости строительных работ выделяют метод учета затрат по неполной себестоимости (Direct Costing) и метод учета затрат по полной себестоимости. Учет полной производственной себестоимости позволяет проводить эффективную политику ценообразования, объективно оценивать прибыльность и рентабельность определенных видов продукции, работ, услуг. Однако при маржинальном анализе удобен метод Direct Costing, так как он позволяет избежать расчетов по распределению управленческих расходов и формировать себестоимость строительных работ только по прямым переменным затратам.

4. Бюджетирование

При построении системы бюджетирования в организациях жилищного строительства следует учитывать такие факторы, как разработка проектной документации, взаимосвязь между подразделениями и субподрядными организациями, ограниченность материальных и трудовых ресурсов и др. Основными бюджетами в организации жилищного строительства являются: бюджет продаж, бюджет строительства, бюджет операционных расходов, бюджет прибылей и убытков, инвестиционный бюджет, бюджет финансовых вложений,бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс. На практике

довольно часто составляются также вспомогательные бюджеты: бюджет запасов, бюджет закупок, бюджет прочих доходов и расходов и др. Каждая бюджетная форма позволяет не только оценить и спланировать предстоящие производственные расходы, но и способствует определению ресурсов, управление которыми даст возможность снижения негативных последствий, вызванных нестабильностью в финансовой сфере.

Бюджетный процесс в строительстве соответствует позаказному типу производства, т.е. построение системы происходит не на основе бюджета продаж, а с помощью бюджета производства, поскольку зачастую каждый объект индивидуален, имеет свои сроки реализации и особенности эксплуатации. Кроме того, особенностью бюджетов строительных организаций является то, что бюджетирование производится обязательно в привязке к конкретному строительному проекту (а не только по статьям бюджета), т.к. у каждого проекта имеются сметы и четкие графики строительства. Степень детализации статей бюджетов зависит от потребностей менеджеров для принятия управленческих решений.

5. Управленческая отчетность

Управленческая отчетность формируется на основе управленческой учетной информации и позволяет определить результативность сегментов бизнеса, эффективность использования ресурсов, выявить резервы повышения рентабельности деятельности организации. Управленческая отчетность организации жилищного строительства содержит информацию о финансовом положении организации, о ключевых показателях ее деятельности, об исполнении бюджетов и т.д. При формировании управленческой отчетности используются такие управленческие инструменты, как сбалансированная система показателей, бюджетирование, метод экспертных оценок, процессно-ориентированный подход и др. В целом, управленческая отчетность играет важнейшую роль в процессе принятия решений, она позволяет производить оценку результатов деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы повышения эффективности деятельности организации, минимизировать риски, получать конкурентные преимущества на рынке.

Заключение

Таким образом, УПУУ отражает идеологию организации, которая направлена на достижение ее стратегических целей. Используя управленческую отчетность, составленную по УПУУ, различные заинтересованные лица могут принимать управленческие решения не только тактического, но и стратегического характера. При этом отметим, что совершенствование УПУУ в строительной организации является достаточно сложным процессом, который должен учитывать отраслевые особенности деятельности, изменения в действующем законодательстве, а также предполагает проведение экономических и финансовых расчетов.

Список литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // URL: http://www.gks.ru.
2. Фадейкина Н.В., Шулекин А.Н. О повышении роли управленческого учета в системе менеджмента организаций жилищного строительства [Текст] // Сибирская финансовая школа. – 2017. – № 6 (125). – С. 91–101.
3. Вахрушина М.А. Учетная политика для целей управленческого учета [Текст] // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 23. – С. 66–68.
4. Кузьмина М.С. Формирование управленческой учетной политики [Текст] // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 4. – С. 73–75.
5. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие [Текст]. – М.: Инфра-М, 2003. – 368 с.
6. Гуляев Н.С., Стеблецова О.В. Учетная политика организации для целей управленческого учета по инновационно-инвестиционной деятельности в животноводстве [Текст] // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2009. – № 2. – С. 36–39.
7. Иванова Ж.А. Учетная политика для целей управленческого учета [Текст] // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4. – С.149–155.
8. Лялькова Е.Е. Учетная политика в системе управленческого учета: методика формирования и информационное значение [Текст] // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 6. – С.444–476.
9. Мухина Е.Р. Актуальность разработки учетной политики для целей управленческого учета [Текст] // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9 (74). – С. 405–409.
10. Удалова З.В., Осипова А.И. Методика формирования учетной политики в системе управленческого учета и внутреннего контроля [Текст] // Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1 (3). – С. 49–61.
11. Шулекин А.Н. Управленческий учет в организациях жилищного строительства: отраслевые особенности и основные направления развития

[Текст] // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 5 (112). – С. 157–163.
12. Кулешова И.Б. Концептуальная модель управленческого учета, анализа и внутреннего контроля в строительстве [Текст] // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – № 1 (276). – С. 45–56.
13. Положение по бухгалтерскому учёту долгосрочных инвестиций: утв. Минфином России от 30 декабря 1993 г. № 160 // СПС Консультант Плюс.
14. Постановление Госстроя России от 05 марта 2004 г. № 15/1 «Об утверждении и введении в действие Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
15. Агеева О.А., Кожинова Е.А. Особенности управленческого учета затрат в строительной организации [Текст] // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 7–8. – С. 219–225.

Akulinin Fedor Vladimirovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Organizational and Managerial Innovations Department,
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow
E-mail: Akulinin.FV@rea.ru

Adamov Dmitry Valerievich
Student
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow
E-mail: d.adamov18@iyandex.ru

RUSSIA ON THE THRESHOLD OF THE DIGITAL ECONOMY: ESSENCE AND BASIC OBSTACLES ON THE WAY OF FORMATION IN RUSSIA AND WAYS OF ITS OVERCOMING

One of the most pressing issues of the modern economy in Russia and in the world is the creation of a digital economy within the framework of the sixth technological order. The digital economy is in demand in almost all areas of public life, but its development requires specially trained personnel, financial resources, and a prepared market. The authors proposed possible solutions to existing problems aimed at increasing innovative activity in the educational and business environment.

Key words: digital economy; information technologies; Internet; online education; investment activity.

Aloyan Gayk Nikolaevich,
Applicant, Department of Accounting, Taxes and Economic Security
Volga State University of Technology.
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: kbua@inbox.ru

FORMS OF ACTIVATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION IN DIGITAL ECONOMY

The article discusses the problematic issues of the development of innovative activity of Russian organizations during the transition to the digital economy. Assessed the structure of venture investments, shown the role of exchange-based mechanisms for attracting investments in innovative companies, described the development directions of the IT services market.

Keywords: innovation, digital economy, venture capital investments, exchange sector, management digital technologies, IT services.

Grafov Andrey Vladimirovich,
Doctor of Economics, Professor,
Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education
«RANEPA under the President of the Russian Federation» branch in Lipetsk
Russia, Lipetsk
E-mail: grafov-av@ranepa.ru

Grafova Galina Fedorovna,
Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of the Branch
Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education
«RANEPA under the President of the Russian Federation» branch in Lipetsk
Russia, Lipetsk
E-mail: grafova-gf@ranepa.ru

PROBLEMS OF THE MEDIATED STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ORGANIZATIONS RUNNING IN RESEARCH

The article discusses the factors of stimulating entrepreneurial activity of innovative companies in Russia. Considerable attention is paid to the problems of providing a positive solution to the problems of taxation of business entities in general and performing R&D in the Russian Federation. A list of tax incentives that are widely used in the activities of foreign countries and the Russian Federation is given, mechanisms for improving tax policy to improve the activities of the innovation sector of the Russian economy are proposed.

Keywords: innovation, quality, services, development, entrepreneurship, business structures, indirect stimulation, R&D, tax incentives, activities, products, improvement, problem, issues, practice, implementation, country, directions.

Grafov Andrey Vladimirovich,
Doctor of Economics, Professor,
Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education
«RANEPA under the President of the Russian Federation» branch in Lipetsk
Russia, Lipetsk
E-mail: grafov-av@ranepa.ru

Grafova Galina Fedorovna,
Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of the Branch
Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education
«RANEPA under the President of the Russian Federation» branch in Lipetsk
Russia, Lipetsk
E-mail: grafova-gf@ranepa.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE MEDIATED STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF R&D ORGANIZATIONS' IN RUSSIA AND ABROAD.

The article analyzes the stimulation of entrepreneurial activity of innovative companies in Russia and some foreign countries. The main attention is paid to a comparative analysis of the experience of using indirect stimulation of innovative activity. Made the analysis of tax incentives that are widespread in the activities of foreign countries and the Russian Federation, the recommendations of improving tax policy aimed at stimulating the activities of the innovative sector of the economy of the Russian Federation.

Keywords: indirect stimulation, R&D, improvement, problem, issues, practice, implementation, country, directions, innovations, quality, services, development, entrepreneurship, business structures, tax incentives, activities, products.

Zagainova Evgenia Nikolaevna,
Applicant, Department of Accounting, Taxes and Economic Security
Volga State University of Technology.
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: evgenyakrizh88@yandex.ru

MANAGEMENT INNOVATIONS AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF SOCIALLY RESPONSIBLE SMALL BUSINESS

The article discusses innovations in the management of socially responsible small enterprises, which allows to regulate and coordinate the socially responsible activities of small businesses. Such innovations can be implemented using: legislative regulation of socially responsible behavior; practical application of indicators for assessing socially responsible activities; internal planning of socially responsible programs.

Key words: innovation, socially responsible entrepreneurship, corporate social responsibility, standards of corporate social responsibility, organizational innovation, managerial innovation.

Lobodin Pavel Vasilievich,
Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department of technology, Economics of education and service,
Federal state budgetary educational institution of higher education
"Volgograd state social-pedagogical University"
Russia, Volgograd
E-mail: ites.vspu@mail.ru

INNOVATIVE AND TRADITIONAL METHODS IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

The article deals with traditional methods of resource management from the perspective of the Genesis and content of the theory of human resources management; investigated the social policy, mobilizing the foundations of human resources management in Russia; proposed the approaches to the formation of innovative methods in human resources management.

Key words: traditional methods of human resources management; Genesis of human resources management theory; social policy; innovative methods of human resources management

Nikandrova Larisa Konstantinovna,
Doctor of Economics, Professor of the Department of National Economics
Russian Academy of National Economy and Public Administration
under the President of the Russian Federation.
Russia, Moscow
E-mail: lknikandrova@mail.ru

Skachko Galina Alexandrovna,
Doctor of Economics, Professor
Department of Industrial Economics: Accounting, Analysis and Audit
Moscow Aviation Institute (National Research University) MAI.
Russia, Moscow
E-mail: skachko_galina@mail.ru

Surkova Ekaterina Valerievna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of Industrial Economics: Accounting, Analysis and Audit
Moscow Aviation Institute (National Research University) MAI.
Russia, Moscow

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATING INNOVATIVE ACTIVITY OF ECONOMIC SUBJECTS

The evaluation of innovation области activity, 2018. which determines the investment помощью opportunities политики. of economic entities to develop and implement отношениями innovative происходит solutions инновационной in modern спроса conditions, разработки, is a very производственных urgent task. формировании The article внешним clarified, systematized вообще and combined предпочтений into two groups factors субъектов affecting рынки innovation Объективные activity, внутренних proposed развития parameters of evaluation инноваций;- of innovation территориальные activity. работников

Keywords: innovation activity, сокращения innovation economy solutions, условиях innovation factors, данных evaluation убыточных parameter, качества. innovation potential, Doyle restructuring. внешней

Parfenova Lyudmila Borisovna,
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance and Credit,
Dean of the Faculty of Economics
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

Vakhrushev Dmitry Stanislavovich,
Doctor of Economics, Professor,
Professor, Department of Finance and Credit
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: boxer204@mail.ru

Lipovskaya Natalya Igorevna,
Postgraduate, Department of Finance and Credit
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

MARKET OF SERVICES FOR CYBER SECURITY AS AN ELEMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM

The aim of the article is to analyze the development trends of the cybersecurity services market at the present stage as an element of the innovation infrastructure of the national economic system. The relevance of this issue is due to modern processes taking place in the information society, the development of which largely depends on innovations of an informational nature and the effectiveness of managing new types of risks. It is shown that cybersecurity services are an integral part of the development of the post-industrial economy, and affect almost all spheres and segments of economic relations. It was concluded that the market for cybersecurity services is mainly developing according to the model of a monopolistic competition market with the features of an oligolistic market. At the same time, the formation of an adequate market model as the most important element of the innovation infrastructure will significantly affect the level of transaction costs in the national economic system and determine the dynamics of economic development of both business structures at various levels and the state as a whole.

Key words: innovative infrastructure, cybersecurity, information security, services market, non-price competition.

Parfenova Lyudmila Borisovna,
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance and Credit,
Dean of the Faculty of Economics
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

Kirsanov Ivan Andreevich,
Assistant of Department of Finance and Credit, Postgraduate,
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: kirsanov.ivan@rambler.ru

INNOVATIVE APPROACHES TO SOLVING ECOLOGICAL PROBLEMS BASED ON BEHAVIORAL THEORY

The article discusses contemporary global environmental problems and their solutions. Particular attention is paid to households as the most flexible and significant economic entities in the environmental sphere. Given a characteristic of the key deviations of household behavior in the field of environmental protection, and proposed options for reducing their negative impact. Considered a number of environmental programs in force in the Russian Federation, presented criticism of their implementation, proposed measures to increase their effectiveness taking into account behavioral effects.

Keywords: behavioral economics, households, irrational behavior, environmental problems, green technologies.

Parfenova Lyudmila Borisovna,
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance and Credit,
Dean of the Faculty of Economics
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru

Kostrova Alla Anatolyevna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Deputy Dean for Research
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: a.kostrowa@yandex.ru

EVALUATION OF INNOVATIVE POTENTIAL IN ANALYSIS OF ORGANIZATION'S COMPETITIVENESS

Modern business conditions suggest the importance of considering innovative potential as the main factor in the formation and improvement of the competitiveness of organizations. Inclusion of innovations in the system of competitive advantages leads to the need to transform the competitiveness analysis methodology through the formation of indicators to quantify the factor and assess the impact on the development of the subject in a competitive environment. Moreover, the forms of manifestation of innovative potential and relevant indicators will vary depending on the interests of the subjects of evaluation.

Keywords: competitiveness; innovative potential; intellectual resources; analysis; methodology.

Prokopyev Alexander Vladimirovich,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Management and Marketing
Chuvash State University named after I.N. Ulyanov.
Russia, Cheboksary
E-mail: loop711@mail.ru

Chernyshova Tatyana Nikolaevna,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Management and Marketing
Chuvash State University named after I.N. Ulyanov.
Russia, Cheboksary
E-mail: tolivanova@yandex.ru

REQUIREMENTS FOR THE PROFESSION OF INNOVATIVE MANAGER

Innovation management is a discipline that has become widespread in the economies of foreign countries and in Russia, training organizations and improving competitiveness in the market through the effective use of innovative potential. The profession of an innovative manager was officially enshrined in the Federal Law in 2004, but it must be recognized that we are still taking the first steps towards becoming this direction in the managerial profession. An innovative manager is an employee who must combine many diverse (sometimes contradictory) functions, and training in this area is a strategic task ensuring stable economic growth and development. The task of modern education is to form the competencies of an innovative manager for the successful application of his knowledge and achievements in the real economy.

Keywords: Innovations, innovation manager, innovation management, level of innovation development, R & D, global innovation index, universities.

Pugachev Andrey Alexandrovich,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance and Credit
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl
E-mail: andrxim@yandex.ru

TAX STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY: OPPORTUNITIES, PRIORITIES AND REGIONAL FEATURES

Considered the international experience of tax stimulation of innovative activity. Based on the classification by the object principle, evaluated the tax benefits applied in Russia. The necessity and possibilities of developing tax instruments for stimulating innovation activity at the regional level, including investment tax credit, investment tax deduction, tax benefits for residents of territories of priority social and economic development, are substantiated.

Keywords: tax stimulation, innovation activity, tax incentive, investment tax credit, amortization, R&D, territory of advanced social and economic development.

Sitnikova Svetlana Evgenievna
Senior Lecturer of the Department of Economics and Management,
Volgograd State Medical University,
Russia, Volgograd
E-mail: ses1113@yandex.ru

MANAGING INNOVATIONS IN THE MODERN UNIVERSITY FOR THE BENEFIT OF COMMERCIALIZATION

The article analyses the trends of modern Russian universities, and substantiates the need to pay increased attention to the issues of commercialization in the management of university innovations. Carried out the SWOT-analysis for study the existing practice of this management was, prospects were identified and recommendations for its improvement were proposed. Has been developed a perspective model of innovation management in a modern university in the interests of commercialization.

Keywords: management, innovation, modern university, commercialization of innovations.

Sumina Ekaterina Vladimirovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Reshetnev Siberian State University
of Science and Technology,
Russia, Krasnoyarsk
E-mail: katrinsv@yandex.ru

METHODOLOGICAL BASES OF EVALUATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE REGION UNDER CONDITIONS OF CREATION OF TERRITORIES OF ADVANCED DEVELOPMENT

The article justifies the role of priority development areas in the innovative development of the region, revealed the methodological foundations for assessing the innovative activities of the region, the innovative potential of priority development areas and the advantages of their use as conditions for the innovative development of the region. Presented and disclosed the concept and role of innovative advantages of the region is presented and disclosed in the context of the development of new methodological foundations for the assessment and innovative activities of the region in the conditions of priority development.

Key words: territories of advanced development, advanced development, regional innovative development, innovative environment, innovative advantages of the region.

Khristolyubov Sergey Nikolaevich,
Senior Lecturer,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
FSBEI HE Chuvash State Agricultural Academy,
Russia, Cheboksary
E-mail: hsn08@yandex.ru

ABOUT CONSTRUCTION OF AN EFFECTIVE SYSTEM OF INNOVATION ACTIVITY MANAGEMENT IN CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS

Carried out in the article research of innovation management issues made it possible to single out the author's approach to the structure of this concept and consider it in relation to the characteristics of consumer cooperation. Ways of increasing the efficiency of the innovation management system in consumer cooperation organizations are determined. Recommendations are given on improving the efficiency of managerial decisions in the field of innovative activities of organizations of the system under consideration.

Keywords: consumer cooperation organizations, innovation, innovation management system, information support, analysis, planning.

Chelyukanov Alexey Valerevich,
Deputy Commercial Director - Head of Commercial Department
NPP Salyut
Russia, Moscow
E-mail: tovius2007@rambler.ru

THE STRATEGY OF ECONOMIC DIVERSIFICATION OF THE HIGH-TECH INDUSTRY OF THE DEFENSE INDUSTRY COMPLEX OF RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

Today, science-intensive and high technologies, which are characterized by high investment attractiveness, high level of investment risk, the use of advanced scientific achievements and developments, high growth potential and significant profitability, have become the engine of economic development. As international experience shows, the development of high-tech and high-tech sectors of the economy can be considered as a result of the natural evolution of scientific and technological progress on a global scale. This article discusses approaches to determining the main components of a strategy for diversifying the economy of the high-tech industry of Russian defense industry corporations, taking into account current trends in the global economy and scientific and technological progress.

Key words: diversification, scientific and technological progress, corporation, high-tech industry, competition, innovation.

Belyakov Gennady Pavlovich
Doctor of Economics, Professor
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology,
Krasnoyarsk, Russia.
E-mail: gpbelyakov@mail.ru

Gretchenko Anatoly Ivanovich
Doctor of Economics, Professor
Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia
E-mail: gai51@list.ru

Ryzhaya Anna Andreevna
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology
Krasnoyarsk, Russia
E-mail: ryzhaya@sibsau.ru

FOREIGN EXPERIENCE IN THE USE OF ECONOMIC MECHANISMS TO STIMULATE RESEARCH ACTIVITY OF PRIVATE INDUSTRIAL COMPANIES

The experience of leading foreign countries shows that effective government support measures can increase innovative activity and ensure a high level of innovative development of the country. The article discusses the economic mechanisms of stimulating research activity from the standpoint of foreign experience and Russian characteristics. The methods of tax stimulation of research activity in the private sector of individual countries are highlighted.

Key words: scientific and technological development, economic mechanisms of stimulation research activity, mechanisms of tax stimulation of research activity of private companies.

Klimenko Tatyana Igorevna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Logistics and Management Department
Kazan National Research Technological University
Russia, Kazan
E-mail: klta@mail.ru

ENGINEERING AS A SERVICE INDUSTRY IN A GLOBALIZED ECONOMY

The article reveals the role of engineering services on the development of the real sector in the globalized economy. Made an overview of the market segments of process engineering in the sectors of the economy; defines the main directions of integrated engineering for sustainable chemical production and supply chain of a petrochemical complex as one of the most actively developing areas in the field of engineering services. It is concluded that engineering activity is one of the drivers of the development of the service sector of the industrial complex. The development of the service economy involves the integration of innovation and engineering activities of the real economy and the service sector to achieve sustainable production through innovation, where the primary factor will be the cooperation of network partners in the implementation of consulting, management and engineering activities.

Keywords: engineering, service sector, innovative development of the economy, the real sector of the economy, the model of service sector management.

Chichenkov Ivan Ivanovich,
Applicant
Kalashnikov Izhevsk State Technical University
Russia, Izhevsk
Email: tritanka@rambler.ru

INFLUENCE OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE DEVELOPMENT'S STRATEGY IN AGRO-INDUSTRIES (ON THE EXAMPLE OF LLC "VOSTOCHNY")

The article considers the issue of the influence of the external environment on the strategic planning for development in agro-industries. Strategy development is an integral part of enterprise development. Given the fact that the company operates in a certain environment, it is necessary to study and evaluate the ability of the enterprise to adapt to it. Considering different approaches to determining the essence of the concept of the external environment, their common key points are identified. It is impossible to take into account all factors; therefore, it is necessary to formulate a list of parameters that will be analyzed. In the course of the analysis of factors using the example of Vostochny LLC (as an enterprise of the agro-holding Komos Group), the strengths and weaknesses of the enterprise from the point of view of environmental conditions are identified and the main threats of the enterprise are identified. The procedure for conducting an environmental analysis proposed in the work takes into account the specifics of the enterprise, but can be used to analyze other enterprises of agricultural holdings in Russia.

Keywords: agricultural holding, pig breeding, external environment, development strategy, agro-industrial enterprise.

Astanakulov Olim Tashtemirovich,
Candidate of Economic Sciences,
Head of correspondence department
Tashkent Financial Institute
Uzbekistan, Tashkent,
E-mail: astanakulov@gmail.com

Sheina Ekaterina Georgievna,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Financial Management
Ural State University of Economics.
Russia, Yekaterinburg,
E-mail: shekat@mail.ru

ORGANIZATION OF ANALYSIS OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AS THE FOUNDATION FOR THE DEVELOPMENT OF ITS FINANCIAL STABILITY

The paper considers the methodological support of the process of analyzing the investment activity of the enterprise. The methodology is based on the enterprise development strategy and characteristics of its individual financial indicators. The use of a specific set of secondary data obtained from the financial statements of the enterprise allows us to consider the readiness of the company to conduct investment activities within the framework of the need to develop a business or radically restructure it. Proposed methodological support of the analysis of the investment activity of the enterprise allows you to expand the capabilities of the enterprise to increase investment attractiveness.

Key words: investments, analysis of investment activity, financial indicators, financial stability of an enterprise, financial statements of an enterprise, investment attractiveness.

Baranova Larisa Gurevna
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Accounting and Audit Department,
Peterburg State Transport University,
Russia, St. Petersburg
E-mail: lg-baranova@yandex.ru

Fedorova Valentina Sergeevna,
Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of Accounting and Audit Department,
Peterburg State Transport University,
Russia, St. Petersburg
E-mail: fedorova_vs@mail.ru

VALUE ADDED TAX: RISKS OF TAX ADMINISTRATION

The administration of value added tax is a significant area of activity of tax authorities. This article systematizes the tax risks arising in the process of VAT administration, as well as practical recommendations for their identification and neutralization.

Keywords: tax administration, tax profit, value added tax, tax risks.

Gilfanov Rashit Mahmutovic,
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
Department of Applied Mathematics
Kazan State University of Architecture and Civil Engineering.
Russia, Kazan
E-mail: gilfanov.rash@yandex.ru

Evstafieva Alsu Husainovna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of Economics and Entrepreneurship in Construction
Kazan State University of Architecture and Civil Engineering.
Russia, Kazan
E-mail: evalsu@yandex.ru

FEATURES OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF TAX BENEFITS

Tax benefits, being one of the most important tools for implementing the state tax policy, should be clear and understandable for taxpayers. When introducing tax benefits by the state at the legislative level, not only the purpose of their provision and the validity period must be established, but also the conditions under which the taxpayer can use them. The provision of tax benefits and preferences has a significant impact on the increase in tax expenditures of the state, which is one of the main reasons for assessing their effectiveness. The article shows the problems associated with assessing the effectiveness of tax benefits, gives recommendations to improve the quality of their assessment.

Key words: tax incentive, tax expenses, preference, the effectiveness of tax incentives, assessment.

Isaeva Ekaterina Anatolyevna
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
Associate Professor at the Department of Banking
Moscow Financial and Industrial University" Synergy"
Russia, Moscow
E-mail: dipmesi@mail.ru

TO THE QUESTION OF THE IMPLEMENTATION OF BANK CAPITAL FUNCTIONS IN MODERN CONDITIONS

The article considers the basic and derivative functions of bank capital. The data of a statistical analysis of both the macroeconomic situation and the capitalization of the banking sector are presented. Considering the micro level, the author cites the data of a large bank of Russia. Particular attention is paid to the implementation of the functions of capital at the micro, mezo and macro levels in the current financial instability. The dependence of the implementation of the studied functions on macroeconomic factors and individual characteristics of the functioning of an individual bank is shown. The role of the Bank of Russia in matters of increasing the resource base of banks is revealed.

Keywords: bank capital, capital adequacy, universal and basic licenses, systemically important banks, capitalization of the banking system.

Novoselov Konstantin Viktorovich,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Tax Policy and Customs Tariff Regulation
Financial University under the Government of the Russian Federation,
State Advisor to the Russian Federation, Grade 2.
Russia, Moscow
E-mail: KNovoselov@fa.ru

TRANSFORMATION OF TAX CONTROL OF VAT IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

The article discusses the directions of transformation of VAT tax control in the tax administration system, developing on the basis of digital technologies and their implementation in the field of tax relations with taxpayers.

Keywords: tax control, value added tax, tax administration, digital economy.

Pomaskina Olga Vladimirovna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of Economic Theory and World Economy
Moscow Financial and Industrial University" Synergy"
Russia, Moscow
E-mail: pomaskina60@mail.ru

DEVELOPMENT TRENDS IN BRICS FINANCIAL MARKETS

The article examines the place of BRICS in the world economy in modern conditions, the rating mechanism of BRICS and its role in the development of financial markets, explores the development trends of financial markets and financial institutions of the BRICS group. A model of using SWOP analysis to evaluate the New Development Bank of the BRICS countries is proposed.

Keywords: BRICS countries, BRICS New Development Bank, BRICS financial markets, BRICS rating mechanism, unified payment system for BRICS countries, regulation of financial markets.

Sharova Juliya Valerevna
Postgraduate University of Management "TISBI"
Russia, Kazan
E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

MODERN APPROACHES TO THE FORMATION OF BANK LOYALTY, ALTERNATIVE WAYS TO REWARD CUSTOMERS

The article discusses all kinds of options for providing loyalty to the Bank's customers, in order to retain and increase the number of active customers.

Keywords: customer retention, loyalty, cashback, mile program, gamification.

Yakovleva Irina Vladimirovna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance Department
Orenburg State University
Russia, Orenburg
E-mail: levanovich_79@inbox.ru

IMPROVING THE EFFICIENCY OF FINANCING THE HEALTH CARE SYSTEM

One of the acute problems in health care in modern conditions is the process of its financing. And the main difficulty is not the calculation of the need for funding, but finding funds for the existence and their rational use. It is concluded that economic and political relations, especially the national conditions and historical development of the country determine the quantity and quality of allocated funds and the effectiveness of their use in the healthcare sector.

Keywords: health care, medical organization, financing, budget, models.

Zavalishina Alexandra Konstantinovna,
Postgraduate Student, Department of Financial Management No. 63
National Research Nuclear University MEPhI.
Russia, Moscow
E-mail: akzavalishina@gmail.com

APPLICATION OF ANALYTICAL AUDIT PROCEDURES AS A METHOD FOR IDENTIFYING MANIPULATIONS IN FINANCIAL STATEMENTS

Manipulations in financial statements are currently quite common on the background of a tendency to tighten requirements for the internal control system of enterprises, the activities of various regulatory bodies and the level and characteristics of information disclosure in financial statements. The article presents the results of a study on the identification and analysis of manipulation schemes in the financial statements of construction companies, as well as the results on the justification of a system of coefficients that allow to identify manipulations. In the course of the study, the author's definition of manipulations and their classification according to the main features was proposed. A procedure was established for conducting analytical procedures to identify manipulations with financial reporting within the framework of a specific OKVED, as a result of which testing the average financial indicators of bona fide and unscrupulous construction organizations were presented.

Keywords: manipulations with financial statements, audit, analytical procedures.

Kashkovskaya Marina Sergeevna,
Postgraduate,
Department of Accounting, Analysis and Audit
Financial University under the Government of the Russian Federation.
Russia, Moscow
E-mail: kaschkovskaya.marina@yandex.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF INTEGRATED REPORTS IN GLOBAL PRACTICE

The article is devoted to the disclosure of the benefits of integrated reporting for the analysis of the company by its stakeholders, provides global statistics on the formation of this type of reporting by companies of different sectors of the economy and ownership forms, as well as an analysis of the follow-up of published reports to the guidelines specified in the standard governing this type of reporting.

Keywords: integrated reporting, sustainable reporting, comprehensive report, fundamental concepts, guidelines, content elements, value creation, capital.

Skipin Dmitry Leonidovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department economic security, systems analysis and control
Tyumen State University
Tyumen, Russian Federation
E-mail: d.l.skipin@utmn.ru

Sakhno Julia Sergeevna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of Economic Security, System Analysis and Control
Tyumen State University
Tyumen, Russian Federation
E-mail: y.s.sakhno@utmn.ru

Badenova Larisa Alekseevna
Associate Professor,
Department of Economic Security, System Analysis and Control
Tyumen State University
Russian Federation, Tyumen
E-mail: badenowa@mail.ru

AUDITOR'S REPORT AS AN ECONOMIC SECURITY FACTOR

This article discusses the audit report in accordance with international auditing standards and its impact on economic security.

Keywords: audit, audit report, international audit standards, economic security, audit organization.

Shulekin Alexander Nikolaevich,
Director of LLC "SAUNTERER",
Postgraduate of the Department of information and analytical support and accounting
Novosibirsk state University Economics and management,
Russia, Novosibirsk
E-mail: shulekin84@mail.ru

FEATURES OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICY FOR MANAGEMENT ACCOUNTING PURPOSES IN HOUSING CONSTRUCTION

The article presents the results of the study of the features of the formation of accounting policy for the purposes of management accounting in housing construction organizations. The problems of information management of housing construction organizations, the concept of "accounting policy for the purposes of management accounting", the purpose, objectives and stages of its formation, as well as its main elements are characterized. Particular attention is paid to the formation of responsibility centers, cost classification, cost accounting method, budgeting and management reporting in housing construction organizations.

Keywords: accounting policy, management accounting, accounting policy for management accounting, housing construction.