

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средствам массовой коммуникации

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-56404
от 11 декабря 2013 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы региональной экономики» включен в Перечень ведущих периодических изданий ВАК

Подписной индекс в каталоге НТИ-Роспечать 62190

Над выпуском работали

**Паршина Ю.С.
Пирогова Е.В.**

Адрес редакции:
141070, Королев,
Ул. Октябрьская, 10а
Тел. (495)543-34-31

При перепечатке любых материалов ссылка на журнал «Вопросы региональной экономики» обязательна

Редакция не несет ответственности за достоверность информации в материалах, в том числе рекламных, предоставленных авторами для публикации

Материалы авторам не возвращаются

Подписано в печать
14.08.2015

Отпечатано
в типографии
ООО «Научный консультант»
Г. Москва,
ул. Краснодарская д.19, к.2

Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Т.С. Бронникова, И.С. Зунтова
ВУЗ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....3

М.Я. Веселовский, М.А. Измайлова, С.У. Нуралиев
ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНОЙ МОДЕЛИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ.....9

Д.А. Городовиков
СОСТОЯНИЕ И ВИДЫ ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ.....21

В.А. Мельников, А.К. Семенов
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....27

И.Л. Сенникова, Г.Д. Снигирева
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ВАЖНЕЙШЕГО РЕСУРСНОГО ФАКТОРА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....42

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В.Г. Алексахина, О.В. Игнатова
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ КАК ЭКСПОРТЕРЫ И ИМПОРТЕРЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....50

С.В. Банк, О.А. Банк
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.....56

А.К. Городовикова
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....62

С.В. Михайлов
СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ И МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОФФШОРНЫХ ЗОНАХ.....68

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

С.А. Владимиров
О МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СБАЛАНСИРОВАННЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....79

А.В. Федотов, О.В. Берсенева
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....88

И.Н. Яковлева, Е.С. Сафронова
ИНФЛЯЦИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ ИХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....95

Главный редактор

**Суглобов
Александр
Евгеньевич,**
д.э.н., профессор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

1. **Старцева Татьяна Евгеньевна,**
д.п.н., профессор, академик РАЕН
2. **Клейнер Георгий Борисович,**
д.э.н., член-корреспондент Российской Академии Наук
3. **Крымов Вячеслав Борисович,**
к.э.н.
4. **Макаров Валерий Леонидович,**
Академик Российской Академии Наук, профессор математической экономики, к.э.н., д.ф.-м.н.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

1. **Соколов Сергей Викторович,**
к.э.н.
2. **Шутова Татьяна Валерьевна,**
к.э.н.
3. **Веселовский Михаил Яковлевич,** д.э.н., профессор
4. **Старцев Вячеслав Александрович,** к.э.н.
5. **Котрин Вадим Владимирович,**
к.э.н., доцент
6. **Макеева Дина Рафиковна,** к.э.н.,
доцент
7. **Христофорова Ирина Владимировна,** д.э.н., профессор
8. **Семенов Альберт Константинович,** д.э.н., профессор
9. **Меньшикова Маргарита Аркадьевна,** д.э.н., профессор
10. **Банк Сергей Валерьевич,** д.э.н.,
профессор
11. **Горемыкин Виктор Андреевич,**
д.э.н., профессор
12. **Нуралиев Сиражудин Урчимиевич,** д.э.н., профессор
13. **Федотов Александр Владленович,** д.э.н., профессор

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Льгу Ань Минь
**РОЛЬ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕ-
ЖЕНИЯ.....103**

С.В. Музалёв
**ПРОБЛЕМЫ МОНИТОРИНГА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ.....113**

О.В. Справцева-Горячева
**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО
РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧЕТОМ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ
СТРУКТУР.....117**

А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова
ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТАМИ И ЗАЙМАМИ...124

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

С.А. Алимов, М.С. Алимova
**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕ-
ЛЕЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ОТЧЕТНОСТИ В
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....130**

В.И. Бариленко
**БИЗНЕС-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБОСНОВАНИЯ УС-
ЛОВИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....137**

Д.М. Пименов
**СТАНДАРТИЗАЦИЯ АУДИТА КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪ-
ЕКТОВ.....145**

Н.П. Родинова, С.А. Ульянов
**АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫМ
ПРЕДПРИЯТИЕМ (В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ТВЕРДО-
СПЛАВНОГО ИНСТРУМЕНТА).....152**

УДК 378.2

Вуз как источник формирования интеллектуального потенциала предприятия

Т.С. Бронникова, к.э.н., с.н.с., доцент кафедры экономики,
И.С. Зунтова, м.н.с.,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область

Проведены исследования внешних и внутренних источников формирования интеллектуального потенциала предприятия. Внешними источниками являются система образования и рынок труда. Внутренними источниками формирования интеллектуального потенциала предприятия являются НИОКР, повышение квалификации персонала. Предлагается методика оценки интеллектуального уровня вуза как одного из внешних источников формирования интеллектуального потенциала предприятия.

Иновационный потенциал предприятия, интеллектуальный потенциал вуза, интеллектуальный потенциал предприятия.

University as a source of organization of the company's intellectual potential

T.S. Bronnikova, Ph.D., Senior Researcher, Associate Professor of chair economics,
I.S. Zuntova, junior scientist,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Studies of external and internal sources of forming of intellectual potential of enterprise are undertaken. Outsourcing are the system of education and labour-market. The internal sources of forming of intellectual potential of enterprise are R&D, in-plant training of personnel. Methodology of estimation of intellectual level of institution of higher learning is offered as one of outsourcing of forming of intellectual potential of enterprise.

Innovative potential of enterprise, intellectual potential of institution of higher learning, intellectual potential.

В России на современном этапе ключевой задачей является переход на инновационное развитие и активное участие в мировой инновационной системе. Инновационную активность организации в основном определяют четыре фактора: интеллектуальный потенциал, инновационная восприимчивость, организационно-управленческий ресурс и психологический климат.

Интеллектуальный потенциал включает интеллектуальный ресурс и интеллектуальный капитал, детальная структура элементов, которых рассмотрена в работе [1]. Интеллектуальные ресурсы, как фактор производства, являются фундаментом инновационного развития предприятия и, генерируя новации, расширяют

производственную функцию и диверсифицируют продукцию предприятия, обеспечивая её конкурентоспособность. Интеллектуальный капитал – это такая взаимосвязь человеческого ресурса с организационным (структурным) и рыночным (клиентским) потенциалом предприятия, которая обеспечивает его конкурентоспособность и создание добавочной стоимости. Под названием «интеллектуальный капитал» объединяются разные по существу явления – система ценностей работников, имидж предприятия, брэнды, лояльность клиентов.

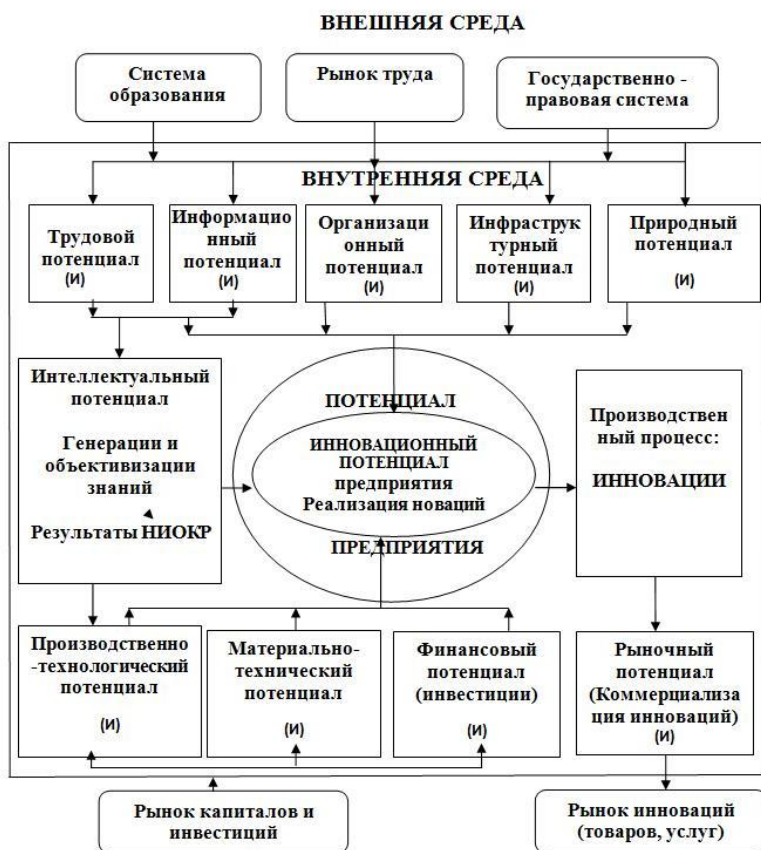
В работе [2] на основе системного подхода разработана структура элементов системы инновационного потенциала предприятия, представленная на рисунке

1. Анализ данной структуры показывает, что переход к инновационному пути развития требует разработки и применения методов и методик анализа и оценки инновационного потенциала каждого элемента системы инновационной деятельности предприятия, как во внутренней, так и во внешней среде и учёта их взаимодействия.

Инновационной экономики предприятия нельзя построить без развития системы образования как элемента внешней среды системы инновационного развития предприятия (рис. 1). Система образования призвана создавать условия и новые возможности для раскрытия инновационного потенциала личности и её творческого развития. Основная задача образовательных учреждений - продуцирование

знаний, передача знаний и формирование профессионально компетентных, творческих работников, как основного фактора экономического роста [10].

В работе [11, с.4-5] ректор Технологического университета Старцева Т.Е. отмечает, что «развивать инновационное образование, которое предполагает обучение в процессе создания новых знаний – за счёт интеграции фундаментальной науки, непосредственно учебного процесса и производства». В данной статье акцентируется внимание на взаимосвязь и взаимодействие интеллектуального потенциала вузов, как структурного элемента внешней среды инновационной деятельности предприятия с интеллектуальным потенциалом предприятий.



Примечание. (И) – инновационный потенциал в структуре потенциала i-го элемента системы

Рисунок 1 – Структура элементов системы инновационного потенциала предприятия [2]

Уровень интеллектуального потенциала предприятий всех форм собственности формируется, как показано на рисунке 1, элементами внешней среды системы инновационного потенциала предприятия – системой образования, рынком труда и внутренней инновационной деятельностью предприятия.

Спрос на интеллектуальные ресурсы и их носителей в условиях перехода к экономике знаний возрастает. Движущей силой инновационной деятельности предприятия в рыночной экономике является конкуренция. Она заставляет выбирать более совершенные способы развития, гарантирующие выгодную позицию на рынке, ее удержание и расширение. Получение технологических и организационных преимуществ над конкурентами зависит от уровня интеллектуального потенциала организации [13]. Интеллектуальный потенциал организации становится определяющим производственным фактором, участвующим в создании стоимости. Возникает потребность в интеграции, упорядочении и обмене знаниями, а одной из важнейших стратегических задач становится эффективное управление интеллектуальным потенциалом, обеспечивающим его развитие. Управлять можно только тем, что можно измерить.

Исходя из вышеизложенного, вузы должны быть ориентированы на получение доходов от образовательной деятельности по подготовке работников с высшим образованием. Главная цель использования интеллектуального потенциала вуза – обеспечение его устойчивого развития. В высших учебных заведениях основным интеллектуальным ресурсом выступает персонал, интеллектуальный потенциал которого позволяет предоставлять соответствующие образовательные услуги, выпускать свою научную продукцию, обладающую новизной [13].

Согласно методике Министерства образования и науки РФ №АК-30/05 от 30 марта 2015 г. [15] для мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования применяются семь основных показателей: образовательная деятельность, научно-исследовательская деятельность, международная деятельность, финансово-экономическая деятельность, заработная плата ППС, трудоустройство, дополнительный показатель. Для эффективного управления интеллектуальным потенциалом вуза, продуцирующим интеллектуальные ресурсы для предприятий, необходимо иметь обобщающий показатель оценки. В данной статье предлагается методика оценки интегрального показателя интеллектуального потенциала вуза.

Суть методики в определении показателей интеллектуальной деятельности вуза, влияющих на уровень интеллектуальной деятельности предприятий, оценка средневзвешенных значений этих показателей и определение интегрального показателя. Оценка интеллектуального потенциала будет определена, как линейная свертка средневзвешенных оценок единичных показателей с учётом коэффициентов значимости этих показателей. Коэффициент значимости каждого показателя определяется экспертным путем. При сопоставлении средневзвешенных значений показателей как произведения фактических значений, выраженных в баллах, и их весовых коэффициентов по годам оценивается динамика интеллектуального потенциала вуза (табл.). Рост интегрального показателя будет свидетельствовать о повышении эффективности интеллектуального потенциала в вузе, его падение – о снижении его эффективности. Такой подход к одной из целей системы образования – развитие интеллектуального потенциала предприятий, повышает значимость сис-

темы образования в инновационном развитии страны.

На примере фактических показателей деятельности Финансово-технологической академии [14] проведена оценка интегрального показателя интеллектуального потенциала вуза по годам. Исходные данные и расчёт показателей приведены в таблице 1.

Динамику интеллектуального потенциала вуза отражает тренд в виде полинома второй степени (рис. 2). Подбор математического уравнения тренда для вы-

численных значений по годам(6,40; 6,54; 7,75; 7,80; 9,03) проведен методом наименьших квадратов с помощью пакета анализа данных MS Excel [5]. Трендовая модель оценки показывает, что вуз, несмотря на снижение финансирования научных исследований и разработок на 37,5%, имеет тенденцию роста уровня интеллектуального потенциала в основном за счёт резкого повышения индекса цитирования публикаций ППС в 2014 г.

Таблица 1 – Расчёт интегрального показателя интеллектуального потенциала вуза

Наименование показателя	Весовой коэфф.	Характеристика показателя	Значение показателя				
			2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
1 Приведённая численность ППС	0,25	Количественная, чел.	170,6	140,4	155,5	158,5	145,5
		Балльная	10,0	8,0	9,0	9,5	8,5
		Взвешенная	2,5	2,0	2,25	2,375	2,125
2 Финансирование научных исследований и разработок	0,25	Количественная, млн. руб.	10,59	16,95	24,87	23,69	14,79
		Балльная	6,0	8,2	10,0	9,5	8,0
		Взвешенная	1,5	2,05	2,5	2,375	2,0
3 Количество цитирований публикаций ППС	0,30	Количественная, шт.	553	578	773	674	2044
		Балльная	2,5	2,7	4,0	3,5	10,0
		Взвешенная	0,75	0,81	1,2	1,05	3,0
ИМИДЖ ВУЗА 4 Абитуриенты, принятые в вуз	0,10	Количественная, чел.	500	489	621	739	687
		Балльная	8,0	8,0	9,0	10,0	9,5
		Взвешенная	0,8	0,8	0,9	1,0	0,95
ИМИДЖ ВУЗА 5 Трудоустроенные выпускники	0,10	Количественная, %	68,7	72,1	74,5	89,7	85,6
		Балльная	8,5	8,8	9,0	10,0	9,5
		Взвешенная	0,85	0,88	0,9	1,0	0,95
Интегральный показатель интеллектуального потенциала вуза			6,40	6,54	7,75	7,80	9,025

Следует отметить, что снижение финансирования в 2014 году окажет своё негативное воздействие на уровень интеллектуального капитала в следующий 2015 год в связи с сокращением финансирования новаций и публикационной деятельности.

Интеллектуальный потенциал формируется в условиях функционирования системы инновационного потенциала

(рис. 1) и взаимосвязан практически со всеми элементами системы, но основными потенциалами его формирования являются – трудовой, организационный, рыночный, взаимосвязи между которыми создают синергетический эффект. Для повышения уровня интеллектуального потенциала вузов как источников формирования интеллектуального капитала предприятий на основе анализа показателей, включённых в

интегральную оценку необходимо осуществлять их мониторинг в динамике, выявлять проблемы и принимать эффективные решения.

Основным направлением в принятии эффективных решений является разработка стратегий инновационного развития вуза с учётом стратегий, предложенных в работах [4,8,9] и конкретных мероприятий по основным элементам системы инновационного потенциала вуза: трудового, рыночного, организационного.

По трудовому потенциалу: увеличить число преподавателей вуза с учеными

степенями, систематически повышать квалификацию преподавателей, уменьшить текучесть кадров ППС; увеличить объем научных исследований и разработок ППС и студентов; увеличить количество учебных пособий в базе электронной библиотеки университета; активно привлекать студентов к участию в научных мероприятиях университета, регионального и всероссийского уровня (конференции, форумы, выставки, круглые столы, семинары и т.д.).

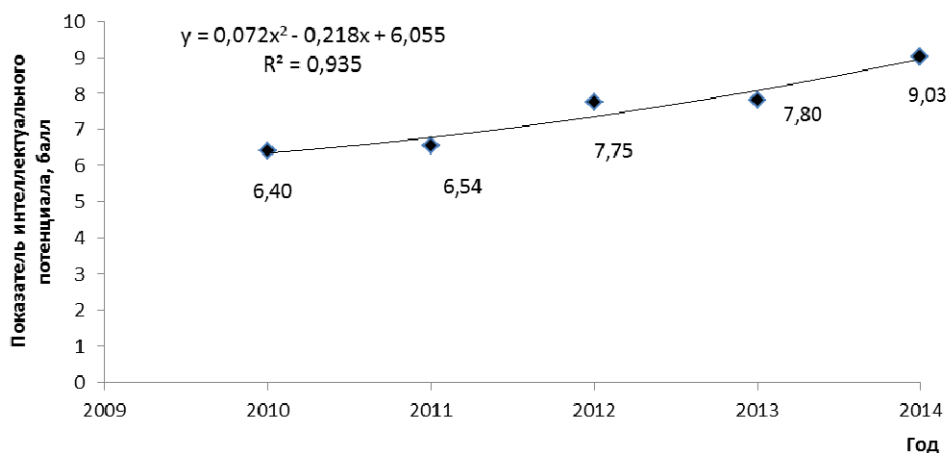


Рисунок 2 – Трендовая модель показателя интеллектуального потенциала вуза

По рыночному потенциалу: рост числа договоров о стратегическом партнерстве с предприятиями, в том числе и малыми [12], и школами; наличие дополнительных соглашений с клиентами; увеличить долю выпускников, работающих по профилю подготовки; увеличить информационную рекламу и др. [3,6].

По организационному потенциалу: увеличить количество компьютерных классов и учебно-лабораторных площадей; увеличить количество единиц хранения библиотечного фонда; наличие диссертационного совета, издательства, студенческого научного общества и др.

Литература

Бронникова, Т. С. Интеллектуальный ресурс – генератор новаций в экономике предприятий / Т. С. Бронникова // Вопросы региональной экономики №3. – 2011. – С.31-43.

Бронникова, Т. С. Системный подход в формировании структуры инновационного потенциала предприятия / Т. С. Бронникова // Вопросы региональной экономики №4. – 2011. – С.6-20.

Бронникова, Т. С. Рыночный потенциал предприятия и коммерциализация инноваций. Сборник докладов III Международной научной заочной конференции «Прикладные аспекты научных исследований. Перспективы инновационного развития общества и технологий» // М.: Издательство ИНГН. – 2012. – С.6-8.

Бронникова, Т. С. Инновационные методы в образовательном процессе вузов России / Т. С. Бронникова // Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества ВУЗов стран Таможенного союза и СНГ // сборник научных трудов международной научно-практической конференции: Королев МО: ФТА. – 2013. – С.101-108.

Бронникова, Т. С., Зунтова, И. С. Прогнозирование конъюнктуры рынка с использованием трендовых моделей / Т. С. Бронникова, И. С. Зунтова // Экономика, управление, право. – № 7 (31). – М.: ИНГН. – 2012. – С.30-32.

Бронникова, Т. С., Котрин, В. В. Развитие методологии формирования рыночного потенциала предприятия: монография // Королёв. – 2012. – 134 с.

Веселовский, М. Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий / М. Я. Веселовский, М. С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3. – С.107-115.

Котрин, В. В., Бронникова, Т. С. Инновационные стратегии в системе высшего профессионального образования / Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества ВУЗов стран Таможенного союза и СНГ // сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – 2014.

Котрин, В. В., Бронникова, Т. С. Стратегии оптимизации планирования образовательного процесса в вузе. Инновационные технологии в современном образовании / сборник трудов по материалам 11Международной научно-практической Интернет-конференции 19 декабря 2014г. // Королёв МО: Изд-во «Алькор Паблишерс». – ФТА. – 2015. – 456 с. (с.185-190).

Старцев, В. А. Вуз как основа обеспечения регионального кластера высококвалифицированными кадрами / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т. 21. – № 4. – с. 94-99.

Старцева, Т. Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования / Т. Е. Старцева // Вопросы региональной экономики. – №2. – 2011. – С. 3-15.

Суглобов, А. Е. Особенности малого бизнеса как субъекта инновационной экономики / А. Е. Суглобов // Вопросы региональной экономики. – №3. – 2011. – С. 12-18.

Иванов, В. В. Оценка интеллектуального капитала высших учебных заведений. – 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3416> (дата обращения: 30.06.2015).

Отчеты по результатам самообследования ГБОУ ВПО МО «Финансово-технологическая академия» [Электронный ресурс]. URL: <http://fta-mo.ru/> (дата обращения: 30.06.2015).

Методика расчета показателей мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования от 30 марта 2015 г. №АК-30/05ВН. [Электронный ресурс]. URL: <http://минобрнауки.рф> (дата обращения: 30.06.2015).

УДК 334.75

Формирование интерактивной модели трансфера технологий как фактор повышения инновационной активности компаний

М.Я. Веселовский, д.э.н., профессор,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область,

М.А. Измайлова, д.э.н., профессор,

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финуниверситет),
г. Москва,

С.У. Нуралиев, д.э.н., профессор,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область

Важнейшим фактором развития современных экономических отношений является активизация инновационной деятельности в масштабах страны и отдельного предприятия. Востребованными становятся инновационные механизмы, обеспечивающие переход страны к новому технологическому способу и встраивающие ее в единое мировое технологическое пространство. Позиционирование России в технологическом мире не соответствует ее потенциалу и требует трансформации. Детерминантой повышения инновационной активности на макро- и микроуровнях рассматривается интерактивный технологический обмен, направленный на создание, адаптацию, применение и диффузию научно-технических инноваций.

Инновация, технология, технологический обмен, кластер.

Creating interactive technology transfer models as a factor of increasing the innovative activity of companies

M.Y. Veselovsky, doctor of economic sciences, Professor,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region,

M.A. Izmailova, doctor of economic sciences, Professor,

FGOBU HE «Financial University under the Government of Russian Federation»,
(Finuniversity), Financial University, Moscow,

S.U. Nuraliev, doctor of economic sciences, Professor,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The most important factor in the development of modern economic relations is to intensify the innovation activity across the country and individual enterprise. Demand are innovative mechanisms to ensure the country's transition to a new technological method and embedded it into a single global technology space. Positioning Russia in the technological world does not correspond to its potential and requires transformation. Determinants of increase of innovative activity at the macro and micro levels is considered an interactive technological exchanges aimed at the creation, adaptation, application and diffusion of scientific and technological innovation.

Innovation, technology, technology exchange, cluster.

В начале XXI века мировое сообщество переживает кардинальную трансформацию. Растет осознание глобальности угроз и ответственности за планетарную выживаемость и устойчивое развитие. Ан-

тропогенные воздействия последних десятилетий столь велики по своим масштабам, что естественные компенсационные механизмы стали недостаточными. Возникли проблемы, решение которых может

быть обеспечено совместными усилиями. К числу данных проблем следует отнести: продовольственные, экологические, демографические, здравоохранительные, эксплуатацию природных ресурсов и др. Решение данных проблем связано с переходом к новому технологическому способу производства. В настоящее время происходит дальнейшая структуризация единого мирового технологического пространства, сопровождающаяся позиционированием стран на глобальном рынке технологий, дифференциацией хозяйствующих субъектов по уровню технологического развития, формированием высокотехнологичных структур в составе народнохозяйственных комплексов.

Позиционирование России в едином технологическом пространстве характеризуется некоторой противоречивостью и, в определенной степени, деформированностью ее технологической струк-

туры. В 90-е гг. XX века, как следствие глубокого системного кризиса, было зафиксировано снижение доли пятого уклада и возрастание доли первых трех. Современная Россия, взяв курс на инновационный путь развития, находится в условиях преодоления своего технологического наследия и разработки инновационных механизмов для оперативного ответа на вызовы динамично развивающегося технологического общества [1-5, 10].

Оценивая активность инновационной деятельности в России, следует признать ее существенное отставание от ряда развитых стран. По индексу инноваций, публикуемому Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Россия в 2013 году заняла 62 место в мировом рейтинге; в 2012 году она находилась на 51-ом месте [6] (табл. 1).

Таблица 1 – Рейтинг стран по Индексу инноваций The Global Innovation Index 2013

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	66,59
2	Швеция	61,36
3	Великобритания	61,22
4	Нидерланды	61,14
5	США	60,31
6	Финляндия	59,51
7	Гонконг	59,43
8	Сингапур	59,41
9	Дания	58,34
10	Ирландия	57,91
62	Россия	37,30

Источник: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>

По доле ассигнований на НИОКР в ВВП по ППС в 2012 г. лидировали следующие страны: Израиль – 4,28%, Финляндия – 3,96%, Швеция – 3,62%, Республика Корея – 3,36%, Япония – 3,33%, Дания – 3,02%, США – 2,88%, Германия – 2,78%, Китай – 2% [14].

Сейчас в мире сложилось четыре главных центра научного прогресса – США (29% мировых расходов на НИОКР

по паритету покупательной способности), Европа (23%), Япония (11%) и Китай (14,7%) (табл. 2). При этом доля развитых стран в мировых расходах снижается при активизации участия Китая и других быстро растущих развивающихся стран. Для сравнения в 2008 г. доля США составляла 35%, Европы – 24%, Японии – 13%, Китая – 11%.

Таблица 2 – Расходы на НИОКР по ППС, в млрд долл. и %

Страны	2012 г.			2013 г.		
	Расходы на НИОКР, млрд долл.	Доля в ВВП, %	Доля в мировых расходах на НИОКР, %	Расходы на НИОКР, млрд долл.	Доля в ВВП, %	Доля в мировых расходах на НИОКР, %
Америки (21)	494,9	2,04	34,3	507,6	2,04	33,8
США	418,6	2,68	29,0	423,7	2,66	28,3
Азии (20)	518,6	1,77	36,0	554,6	1,79	37,1
Япония	159,9	3,48	11,1	161,8	3,48	10,8
Китай	197,3	1,60	12,7	220,3	1,65	14,7
Индия	40,3	0,85	2,8	45,2	0,90	3,0
Европа (34)	346,7	1,88	24,0	349,5	1,88	23,4
Прочие	82,3	0,87	5,7	86,4	0,87	5,7
ВСЕГО	1469,0	1,77	100	1496,1	1,77	100

Источник: Global R&D Report Funding Forecast. Dec. 2013. P. 7.
http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf?sfvrsn=4

Важным показателем уровня технологического развития страны является численность исследователей на 10000 занятых в народном хозяйстве. В 2012 г. первые места в этом рейтинге, по данным ОЭСР, заняли: Финляндия (160), Дания (136), Южная Корея (111), Португалия (111), Швеция (106), Норвегия (104), Япония (102), США (88). По абсолютному количеству исследователей лидирует Китай – 1404 тыс. человек, на втором месте США – 1253 тыс. человек (данные за 2011 г.). Большим потенциалом в этой сфере обладают: Япония – 657 тыс., Россия – 443 тыс., Республика Корея – 361 тыс., Вели-

кобритания – 358 тыс., Германия – 343 тыс. исследователей [15].

Россия длительное время превосходила развитые страны (кроме США) по такому показателю как доля ученых и инженеров, занятых в НИОКР, в общей численности населения. Но постепенно уступила по этому показателю мировым державам. Более того, вопреки мировой тенденции, направленной на рост числа научных сотрудников, в России наблюдается обратный процесс (табл. 3). Кроме того, 48% исследователей имеют возраст старше 50 лет.

Таблица 3 – Численность научного персонала в России

Год	Научный персонал	Исследователи	Техники	Вспомогательный персонал	Прочие
1990	1943,4	992,6	234,8	512,6	203,5
1995	1061,0	518,7	101,4	274,9	166,0
2000	887,7	425,9	75,2	240,5	146,1
2005	813,2	391,1	66,0	215,6	6 140,5
2011	735,3	374,8	61,6	178,4	120,5
2012	726,3	372,6	58,9	175,8	119,0

Источник: Индикаторы науки 2013. -М.: НИУ ВШЭ. С. 36.

Для российской науки характерно хроническое недофинансирование. Последние 20 лет доля расходов на НИОКР колеблется в пределах 1% ВВП. По этому показателю Россия отстает от ведущих стран мира и занимает 31 место. Сокра-

щаются и бюджетные ассигнования. При этом в особенно тяжелом положении оказывается гражданская фундаментальная наука. На нее приходится примерно четверть затрат на НИОКР (рис. 1). В процентах от ВВП расходы на гражданскую нау-

ку составили 0,53%, в т. ч. на фундаментальную науку – лишь 0,17%, на прикладную науку – 0,40%. В структуре бюджетных расходов доля финансирования гражданской науки в 2012 г. по сравнению с 2011 г. снизилась с 2,87% до 2,76%, в том числе фундаментальных исследований – с

0,84% до 0,67%.¹⁷ Внутреннее финансирование по отраслям науки распределяется следующим образом (в %): естественные науки – 18,2, технические науки – 72,7, медицинские науки – 3,1, сельскохозяйственные науки – 1,7, общественные – 2,9, гуманитарные – 1,5 [16].

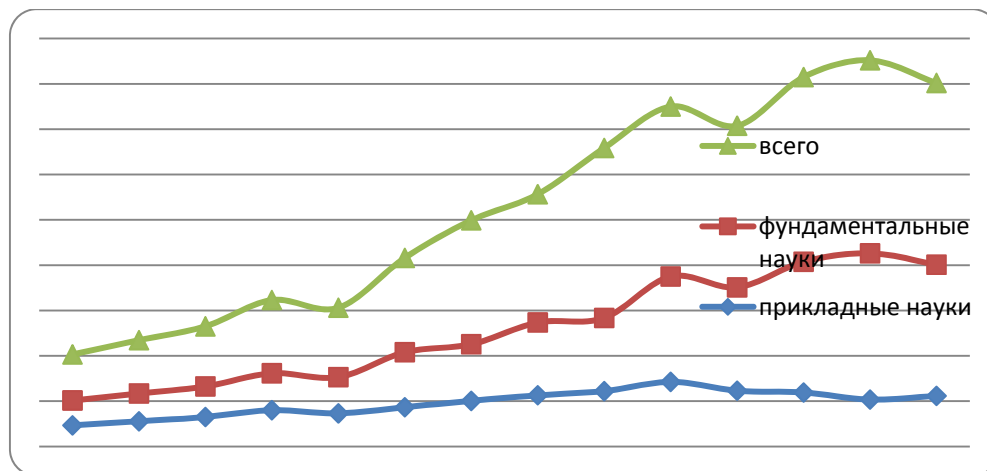


Рисунок 1 – Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета в постоянных ценах 1991 г.

Источник: Индикаторы науки 2014. – М.: НИУ ВШЭ. 2014, С. 86, 107.

Следует отметить, что в России, начиная с 2000-х годов, наметилась тенденция расширения масштабов и географии торговли отечественными технологиями. В структуре экспорта и импорта технологий России ведущей статьёй оказываются инжиниринговые услуги, что связано с участием российских компаний в сооружении ряда энергетических и инфраструктурных объектов в СНГ и развивающихся странах и привлечением иностранных поставщиков к строительству объектов, в т.ч. жилых на территории России. В российском экс-

порте удельный вес патентов, патентных лицензий, товарных знаков остается незначительным. Относительно импорта, то здесь достаточное место занимают выплаты за патентные лицензии (в 2012 г. – 64,2 млн долл.), товарные знаки (465 млн долл.), научные исследования и разработки (66,2 млн долл.). В целом импорт технологий растет опережающими темпами по сравнению с экспортом: за 2000 – 2012 гг. выплаты за импортные технологии выросли в 11,2 раза, при том, что поступления от экспорта – в 3,3 раза. Отрицательное сальдо за этот период увеличилось в 60 раз до 1354 млн долл. [3] (табл. 4).

Таблица 4 – Экспорт и импорт России объектов интеллектуальной деятельности и услуг

	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Поступления (тыс. долл.)							
ВСЕГО Млн долл.	203,5	389,4	833,2	618,2	627,9	584,7	688,5
Патенты и изобретения	65,8	926,3	112,8	191,8	582,6	98,9	21,0

Продолжение таблицы 4

	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Патентные лицензии	422	1788	5183,8	12826	11821	20335	21850
Ноу-хау	2334	1985	9710	10981	13779	4886,2	15653
Товарные знаки	1150	5584	17665	432	759	1251	999
Инжиниринговые услуги	139307	150659	491907	410907	368971	382162	376428
НИОКР	23880	83214	151463	120878	138357	111499	170752
Выплаты (тыс. долл.)							
ВСЕГО Млн долл.	182,9	954,2	2087,0	1619,0	1426,0	1862,6	2043,0
Патенты и изобретения	255 8730	8730	10717	1109	4024	3531	6970
Патентные лицензии	2030,2	19315	63043	74957	82854	71764	64208
Ноу-хау	11122	9489,7	43270	61944	62117	92153	158428
Товарные знаки	31122	191045	408349	392697	419009	406685	465370
Инжиниринговые услуги	110171	582814	1156815	879213	526914	692495	806467
НИОКР	2268,3	16513	31030	19858	49632	72676	66295
Сальдо (млн долл.)							
ВСЕГО	- 21	- 565	- 1254	- 1001	- 802	- 1278	- 1354

Источник: Индикаторы науки: 2014 – М.: НИУ ВШЭ. 2014, С. 278.

Относительно отраслей экономики, то наибольшие выплаты за технологии осуществляются по объектам добывающей и обрабатывающей промышленности. В целом отрицательное сальдо торговли

ОИС в этих отраслях составило в 2012 г. – 1,4 млрд долл. (табл. 5). Доминирующее положение в российском импорте (более 90%) занимают страны дальнего зарубежья, в первую очередь ЕС.

Таблица 5 – Баланс платежей за технологии по некоторым видам экономической деятельности (млн долл.)

Отрасли	Поступления по экспорту технологий			Выплаты по импорту технологий			Сальдо платежей за технологии		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Всего	627,9	584,6	688,5	1425,9	1862,5	2043,2	- 798	- 1278	-1355
Добыча полезных ископаемых	25,5	18,2	3,0	73,3	104,6	133,2	- 48	- 86	- 130
Обрабатывающая промышленность	92	52,8	49,0	1054,9	1383,3	1465,3	- 963	- 1330	- 1416
Строительство	148,2	869,6	139,0	51,9	103,7	22,3	92	- 16,7	117
Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг, вкл. науку	332,9	391,5	433,6	89,9	67,5	138,4	243	324	295

Источник: Индикаторы науки: 2014 – М.: НИУ ВШЭ. 2014, С. 285.

Следует отметить, что большую часть структуры российского экспорта составляют неохранноспособные виды интеллектуальной собственности. Объяснением этому может служить низкая пла-

тежеспособность российских компаний и их недостаточная заинтересованность в инновационных процессах, вследствие чего научные организации вынуждены экспортировать незавершенные техноло-

гии за рубеж, в том числе и в развивающиеся страны. Страны-импортеры в своих научных лабораториях и опытных производствах завершают жизненный цикл научной технологии, внедряя в производство конечные результаты. Кроме того, не следует исключать односторонний процесс утечки технологий, наносящий урон имиджу России и ущемляющий ее интересы. Но, тем не менее, согласно экспертным оценкам, наша страна по созданию систем направленной энергии и технологии создания и применения новых высокоэнергетических веществ, порохов и топлива находится на уровне высших мировых достижений [8].

Для того чтобы адекватно и максимально эффективно использовать имеющийся научно-технический потенциал и активизировать участие России в трансфере технологий, необходима работающая модель трансфера технологий, направленная на стимулирование создания, адаптации, применения и диффузии новых знаний и информации.

Процесс формирования интерактивной модели трансфера технологий может протекать по двум направлениям: на основе кластера и на основе сообщества добавленной стоимости. Первый путь достаточно длительное время исследуется научной школой М. Портера, второй путь имеет сравнительно короткий период исследования и описан в работах Г. Минса и Д. Шнайдера [7]. В основе обоих вариантов интерактивной модели лежат аналогичные процессы, а специфика каждого из них определяется особенностью системы взаимодействия в рамках модели – ее коммуникативной составляющей. Формирование интерактивной модели трансфера технологий строится на основе сопряженности двух противоположных процессов – интеграции и локализации.

Процесс интеграции различных хозяйственных взаимодействий, как их взаимное проникновение и взаимное пере-

плетение, достаточно широко представлен в экономической литературе. В рамках структурно-технологического подхода разработаны и продолжают разрабатываться следующие концепции и модели: регионального развития С. Полларда, региональной торговли Н. Вайхофа и Л. Клаасена, экспортной базы Р. Эндрюса и Р. Пфаута, фильеров Толенадо и Солье, блоков развития Дахмена и др. Логическими дополнениями структурно-технологического подхода являются пространственный и институциональный.

Пространственный подход основывается на теории размещения производства (Й. фон Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер, У. Клисталлер, А. Леш и др.) и рассматривает взаимодействие хозяйствующих субъектов, расположенных на определенной территории. Институциональный подход представлен теорией интернализации (Р. Коуз, П. Баккли, М. Кассон), обосновывающей снижение трансакционных издержек посредством замены рыночных (внешних) отношений внутрифирменными.

В процессе интернализации происходит связывание различных взаимодействий в единый технологический обмен, что сопровождается действием нескольких эффектов. Концентрация фирмой, производящей определенный вид продукции или услуги, разнообразных технологических изобретений и использование уже существующей системы распространения новых технологий приводит к эффекту масштаба производства. Вследствие этого сокращаются первоначальные затраты на научные исследования и дополнительно происходит компенсация возросших затрат на НИОКР через увеличение выпуска конечной продукции.

Обязательными условиями появления второго положительного эффекта является одновременное производство фирмой нескольких видов продукции и услуг и многофункциональность природы

новых технологий. Эффект создается за счет минимизации транзакционных издержек, связанных с передачей технологий. В результате уменьшаются издержки эффекта созидательного разрушения. Для использования новых технологий отдельной фирме необходимо произвести серию дорогостоящих изменений, при этом прибыль от внедрения может оказаться меньше затрат на требуемую реорганизацию. При интеграции появляется возможность распределить затраты между всеми участниками трансфера технологий.

Вторым базовым процессом формирования интерактивной модели трансфера технологий является локализация – ограничение территориального или социального пространства хозяйственной деятельности. В силу специфики технологии как объекта взаимодействия ее трансфер всегда осуществляется в рамках локализованных структур. Процесс локализации хозяйственных взаимодействий довольно продуктивно описывается теорией соглашений, а также концепцией экстернализации (К. Омае) и др. [9].

Экстернализация рассматривается как альтернативный интернализации способ сокращения транзакционных издержек и представляет собой передачу отдельных операций независимым фирмам. Осуществляемый таким образом доступ к технологическим умениям и знаниям позволяет повысить производительность и конкурентоспособность фирмы.

Положительный эффект экстернализации достигается путем вертикальной специализации, углубляющей функционально-технологическое разделение труда и увеличивающей разнообразие связей. Снижению внутренних издержек также способствуют диверсификация (отраслевая, страновая, стратегическая) и децентрализация производства, а также децентрализация управления и т.п.

Гибкое сочетание интернализации и экстернализации приводит к созданию

структуры, направленной на извлечение преимуществ внутрифирменной иерархии и рыночного механизма с целью максимально оперативного и эффективного продуцирования, усвоения и распространения новых знаний и информации, научных открытий и изобретений. Таким образом, формируется система взаимодействий под названием «технологическая сеть».

Технологическая сеть, в случае осуществления общей стандартизации процессов и продукции, позволяет получить синергетический эффект. При этом продуцентами инноваций становятся все взаимодействующие фирмы и исследовательский институт. Распространение инноваций охватывает единое экономическое пространство, территориально или социально локализованное. Диверсификация источников технологических знаний и связей делает разнообразной комбинацию компетенций участников трансфера технологий, что, в свою очередь, становится предпосылкой следующей инновации.

Эффективной формой технологической сети являются функциональные иерархические структуры, которые быстро создаются и преобразуются в соответствии с меняющимися потребностями. Принципиальное значение при их формировании имеют устойчивые связи и коммуникации между всеми участниками трансфера технологий [11].

Специфику коммуникативной компоненты интерактивной модели трансфера технологий раскрывают концепция социальных связей (Г.С. Батищев), а также теории неполной рациональности (Г. Саймон) и соглашений (Л. Тевено, Р. Буайе) и др.

Условно выделяются следующие типы взаимодействий в рамках теоретической модели трансфера технологий: атомистическое, органическое и гармоническое взаимодействие.

Взаимодействие атомистического типа представляет собой установление

связей в процессе трансфера технологий между обособленными хозяйствующими субъектами, имеющими иногда значительную степень независимости при осуществлении своих операций. Данный тип взаимодействия характерен для традиционной модели трансфера технологий и оказывает блокирующее влияние на ее развитие. Это связано с тем, что с ростом числа участников вносится большая доля неопределенности в процесс выявления, использования и координации аккумулированного и рассеянного знания (умения, опыта). Естественной реакцией участников взаимодействия является ограничение спектра связей несколькими направлениями или числом субъектов общения, что приводит к эффекту «локализации» взаимосвязей.

В отличие от атомистического типа взаимодействия органического и гармонического типов строятся не просто на взаимодействии друг с другом, а на взаимодополнении и взаимовлиянии. Взаимодействие органического типа предусматривает установление взаимных связей субъектов как участников единого процесса, демонстрирующих тенденция развития в сторону централизации ответственности. Взаимодействие гармонического типа строится на принципах равноправности, партнерства и сотрудничества. Данный тип взаимодействия характерен для трансфера технологий в рамках региональных или отраслевых кластеров.

В кластеры объединяются участники трансфера технологий – промышленные компании, исследовательские центры, научные и образовательные организации, органы государственного управления, профессиональные объединения, общественные организации и пр. Формирование интерактивной модели трансфера технологий кластерного типа имеет свои преимущества и недостатки.

К несомненным преимуществам следует отнести установление длительных

взаимоотношений, основанных на гибкой специализации, высокой степени доверия и информированности о долгосрочных потребностях экономических партнеров. Механизм формирования связей, основанный на установлении прямого контакта партнеров, приводит к созданию «социального капитала», синергетический эффект которого напрямую зависит от числа участников, вовлеченных в длительные формальные и неформальные взаимоотношения.

Целью взаимодействия гармонического типа является совокупный выигрыш всех участников без максимизации только односторонней выгоды. При этом один из участников трансфера технологий принимает на себя роль лидера, понимающего потребности совместного развития и выступающего своего рода арбитром различных интересов в пользу всей кластерной структуры.

Взаимодействие гармонического типа позволяет решить проблему оптимального экономического пространства. Внешним эффектом любого хозяйственного взаимодействия, направленного на максимизацию прибыли, является процесс маргинализации – появление депрессивных областей, не охваченных основными взаимодействиями. Для устранения пространственной дифференциации и формирования непрерывного экономического пространства продавцам необходимо предпринять ряд действий: согласовывать территории продаж, «жертвовать» частью прибыли и/или взять ответственность за часть дополнительных затрат. Таким образом, один из субъектов (государство, региональные органы, частные компании и т.п.) должен взять на себя дополнительные издержки. Взаимодействие гармонического типа основано на принципе интернетизации внешнего эффекта.

Вместе с тем взаимодействие кластерного типа имеет и слабые стороны, а именно: привязка к определенной терри-

тории (природным, демографическим и социальным особенностям регионов), отсутствие мобильности, недостаточная гибкость, возможность преобладания личных интересов. Сильными сторонами остаются: учет потребностей партнеров, координация позиций, достижение баланса интересов. В результате происходит сближение, интегрирование, объединение при сохранении многообразия и своеобразия различных субъектов.

Инструментами частичного преодоления слабых сторон кластеров рассматриваются, в частности: территориальные научно-производственные центры, виртуальные проекты, сообщества добавленной стоимости.

Модифицированной формой кластеров являются региональные центры по разработке и производству наукоемкой продукции. История развития данных центров берет свое начало в США с 1951 года – создания на базе Стенфордского университета первого научного парка. Научный парк, в строгом смысле слова, – это научно-производственный территориальный комплекс, структура которого включает исследовательский центр и прилегающую к нему производственную зону, в которой на условиях аренды размещаются малые наукоемкие фирмы [13]. Круг их деятельности в начале своего «исторического пути» ограничивался оказанием услуг, прежде всего, разработкой технических и технологических новшеств.

В современном виде научные парки представляют собой агломерацию наукоемких фирм или исследовательских подразделений промышленных компаний, агрегирующихся вокруг научных центров, прежде всего, университетов, и имеющих современную материально-техническую базу и широкую сеть коммуникаций. Возможность апробации новейших научных результатов в условиях производственной среды и их адаптации к производству, позволяет идентифицировать научные парки

как передаточное звено между университетами и промышленностью. В рамках таких комплексов создаются наиболее благоприятные условия для деятельности венчурных фирм. Осуществляется координация взаимодействия между всеми структурами трансфера технологий от зарождения идеи до коммерциализации. Сотрудничество фирм и университетов является, с одной стороны, престижным, а с другой – источником идей, а также позволяет малым фирмам привлекать наиболее квалифицированный персонал.

В широком значении современные научные парки включают такие образования как собственно научные парки, регионы науки, технополисы и инкубаторы бизнеса. Под регионом науки понимается крупный научно-производственный комплекс, обладающий развитой инфраструктурой сферы обслуживания, занимающий значительную территорию с границами, как правило, совпадающими с административными границами образования (район, округ). Технополис представляет собой, как и регион науки, научно-производственный комплекс, также располагающий развитой инфраструктурой сферы обслуживания, но имеющий меньшие территориальные размеры, как правило, ограниченные территорией отдельного города. Еще меньшие размеры имеет инкубатор бизнеса, который представляет собой здание или несколько зданий, где на ограниченный срок размещаются вновь создаваемые малые фирмы-клиенты [13].

Другим направлением частичного нивелирования слабых сторон кластеров является осуществление виртуальных проектов. Данная форма имеет два преимущества. Во-первых, это временное объединение компетенций (в первую очередь технологий, «ноу-хау», специальных знаний и т.п.) различных хозяйствующих субъектов. Во-вторых, взаимодействие осуществляется на основе Интернет-технологий. Это могут быть междисциплинарные сети зна-

ний или специальные сети, в рамках которых выполняются конкретные заказы, предусматривающие дистанционное привлечение мировых ведущих экспертов, известных профессионалов, высококомпетентных партнеров, и электронную передачу полученных результатов. Таким образом, реализация виртуальных проектов позволяет повысить гибкость и мобильность всей системы генерирования и распространения технологий. К тому же полностью преодолевается территориальная «привязка», т.к. взаимодействие осуществляется в виртуальной среде.

Глобальная образовательная сеть развития была создана с целью распространения знаний и новейших технологий и их использования, в первую очередь, в бедных и беднейших странах. Инициатором ее создания выступил Всемирный банк, и любая страна-клиент банка может стать участником глобальной образовательной сети развития. В рамках данной программы планируется: одновременное проведение лекций, семинаров и дискуссий на основе разнообразных глобальных источников информации для многочисленных участников, общение которых организуется с помощью Интернета; создание центров дистанционного обучения, работающих на принципах независимости и самокупаемости; привлечение к участию большого числа агентств и частных компаний, которые будут разрабатывать содержание и предоставлять материалы, а также средства обучения, обновлять последние и финансировать мероприятия.

Полностью преодолеваются слабые стороны кластерных структур при формировании сообществ добавленной стоимости. Принципы формирования данных сообществ основаны на гибком сочетании интернализации и экстернализации. Вместе с тем имеется определенная специфика. Во-первых, как пишут Г. Минс и Д. Шнайдер, сообщества добавленной стоимости создаются на основе Интернет-

технологий. Это сфера электронной межфирменной торговли (B2B). Поэтому взаимодействия носят виртуальный характер. Во-вторых, происходит дематериализация компаний-участников. Традиционная компания трансформируется в структуру, ориентированную на владение брендом [4].

Традиционная компания, с одной стороны, нацелена на сокращение размера физического капитала и передачу производственных функций внешним структурам, с другой – она аккумулирует интеллектуальный капитал. Объектами инвестиций становятся налаживание взаимодействий с потребителями, приобретение и разработка брендов. Результатом данных процессов является формирование сети внешних структур, кооперирующихся вокруг бренд-компании. Данные сети позволяют осуществлять взаимодействия с генераторами идей, изобретателями и разработчиками технологий, обеспечивать более быстрое распространение технологий, обрабатывать массивы информации, обеспечивать равный доступ к производственной информации в режиме реального времени, производить технологическое обслуживание, сокращать время поставки продукции, вести учет, подбор и подготовку кадров и т.д. Кроме того, данная сеть стимулирует технологические изменения и их быстрое распространение от источника инноваций ко всем контрагентам; присутствует своего рода регламентация деятельности в виде унификации правил, процедур и инструментария ведения деловых операций. Компании функционируют на основе двусторонней коммуникации, развивают установившиеся связи, реализуют совместные проекты, предлагают широкий набор коммерческих услуг сети, предпринимают усилия по продвижению единой торговой марки и т.п.

Сообщества добавленной стоимости, обладая вышеназванными преимуществами, не лишены и ряда недостатков,

связанных с органическим типом взаимодействия. Брэн-компания (ядро) переносит свои ценности, методы, подходы на участников всего сообщества, тем самым вынуждая других субъектов или принимать «правила игры», или отказываться от сообщества. В случае первого решения возникает подчинение центру и тем самым каждый из участников сообщества выражает природу ядра и приобретает специфические для него свойства. Общее интегральное качество начинает подавлять проявление собственных свойств элементов. Устраняются процессы, этапы, компа-

нии, которые не создают добавленной стоимости. В связи с этим могут возникнуть социальные проблемы [11].

Таким образом, реализуемые в настоящее время варианты интерактивной модели трансфера технологий – на основе кластера и сообщества добавленной стоимости – имеют как преимущества, так и недостатки. В дальнейшем их развитие, несомненно, приведет к формированию новых модификаций с предпочтительным изменением на основе взаимодействий гармонического типа.

Литература

1. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
2. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183 с.
3. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика: монография / Под общей редакцией ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора М. А. Эскиндарова // М.: Издательство «Перо». – 2015. – 330 с.
4. Афонасова, М. А. Инновационная модернизация экономики России: региональный аспект: монография / М. А. Афонасова // Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиотехники. – 2009. – 224 с.
5. Афонасова, М. А. Институциональные аспекты стратегии инновационного развития российской экономики / М. А. Афонасова // Креативная экономика. – 2010. – №1. – С. 10-14.
6. Кузнецова, Г. В. Развитие научно-исследовательской деятельности в мировой экономике Г. В. Кузнецова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – №7. – С. 23-40.
7. Минс, Г., Шнайдер, Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Г. Минс, Д. Шнайдер // М.: Альпина. – 2001. – 280с.
8. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография / Под ред. Веселовского М. Я., Кировой И. В., Никоноровой А. В. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 252с.
9. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика: монография / Под общ. ред. М. А. Эскиндарова // М.: Издательство «Перо». – 2015. – 330с.
10. Старцев, В. А. Инвестиции в инновации как необходимое условие повышения конкурентоспособности российской экономики [Текст] / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – с. 68-74.

11. Трансфер технологий: теория и современная практика / Под ред. М. А. Пивоваровой // М.: МАК Пресс. – 2004. – 148с.
 12. Экономические аспекты региональной политики в странах Европы: опыт России // М.: ИНИОН. – 1996. – 131с.
 13. Юревич, А. В. Наука в современном российском обществе / А. В. Юревич, И. П. Цапенко // М.: Изд-во Ин-та психологии РАН. – 2010. – 334 с.
 14. 2014 Global R&D Report Funding Forecast. Dec. 2013. P. 7. [Электронный ресурс]. URL: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf?sfvrsn=4 (дата обращения: 25.05.2015).
 15. [Электронный ресурс]. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PERS_QUAL;aspx?DataSetCode=MSTI_PUB (дата обращения: 25.05.2015).
 16. [Электронный ресурс]. URL: http://snto.ru/Dokumenty/Analiticheskie_svedeniya (дата обращения: 25.05.2015).
-

УДК 334.7: 338.24

Состояние и виды инновационной инфраструктуры Приморского края

Д.А. Городовиков, аспирант кафедры Экономика,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область

В данной статье представлена оценка современного состояния инновационной инфраструктуры в Приморском крае; изучены условия и предпосылки формирования региональной инновационной инфраструктуры; определены проблемы, сдерживающие развитие инновационной инфраструктуры в регионе; рассмотрены примеры практического использования инновационных разработок, основные виды инновационной инфраструктуры в регионе; предложены меры по созданию благоприятных условий для формирования региональной инновационной инфраструктуры.

Инновационная инфраструктура, инновации, инновационный потенциал, инновационное развитие.

State and types of innovation infrastructure of Primorsky Krai

D.A. Gorodovikov, postgraduate third year of the Department of Economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article presents an assessment of the current state of innovation infrastructure in Primorsky Krai; conditions and prerequisites of regional innovation infrastructure; identified issues hampering the development of regional innovation infrastructure; examples of practical use and main types of regional innovation infrastructure; proposed measures to create favorable conditions for the formation of regional innovation infrastructure.

Innovation infrastructure, innovation, innovation capacity, innovative development.

На сегодняшний день Приморский край входит в число российских регионов, располагающих всеми условиями для динамичного развития инновационной активности. В настоящее время необходимость инновационного развития регионов России обусловлена влиянием различных внутренних и внешних факторов, поскольку инновационная активность региональной экономики является основой стратегической конкурентоспособности России на мировом рынке.

Целью данной статьи является характеристика текущего состояния и видов инновационной инфраструктуры в Приморском крае. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: изучить условия и предпосылки формирования инновационной инфраструктуры в Приморском крае; определить проблемы, сдерживающие развитие инновационной

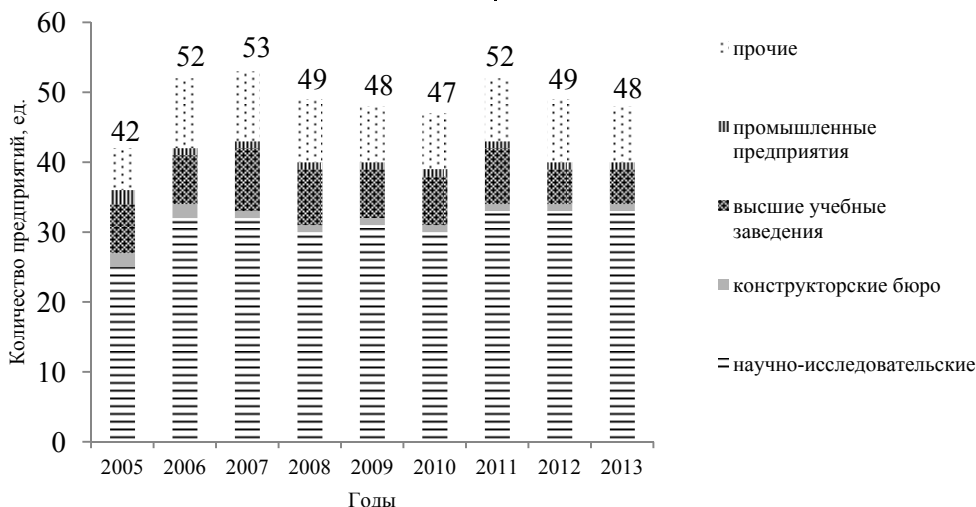
инфраструктуры в Приморском крае; рассмотреть примеры внедрения инновационных разработок и основные виды инновационной инфраструктуры в Приморском крае; предложить меры по созданию благоприятных условий для формирования инновационной инфраструктуры в Приморском крае.

Особенностью России является значительная межрегиональная дифференциация уровня социально-экономического развития территорий – как по величине ВРП, так и по инвестициям в НИОКР. В рейтинге федеральных округов России по уровню инновационного развития Дальневосточный федеральный округ занимает слабую позицию [1].

В период с 2011 по 2013 год численность предприятий Приморского края, осуществляющих инновационную деятельность снизилась (рисунок 1), что от-

части связано с отсутствием финансирования большинства инновационных проектов. Следствием этого стало сокращение количества конструкторских бюро и промышленных предприятий. В 2011 году сократилось количество высших учебных заведений, осуществляющих инновацион-

ную деятельность, по причине слияния четырех вузов: ДВГУ, ДВГТУ, ТГЭУ и УГПИ. Как положительную тенденцию следует отметить увеличение количества научно-исследовательских учреждений в Приморском крае.



Источник: составлено по [2]

Рисунок 1 – Динамика количества организаций, выполняющих научные исследования и разработки в Приморском крае, 2005-2013 гг., ед.

Таким образом, Приморский край располагает следующими условиями для создания и развития инновационной инфраструктуры:

- высокий уровень развития научной сферы в Приморском крае, представленной подразделениями ДВО РАН и других научно-исследовательских институтов;
- развитие системы государственного финансирования малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, в том числе созданных согласно Федеральному закону от 02.08.2009 №217-ФЗ [3];
- высокий уровень развития системы образования и подготовки кадров на базе научных организаций и вузов;
- принятие Закона Приморского края от 15.02.2008 №195-КЗ «Об инно-

вационной деятельности на территории Приморского края» с последующей редакцией [4];

- обеспеченность кадрами, имеющими опыт работы в сфере инноваций [4].

В сложившейся ситуации главным условием обеспечения экономического роста и повышения благосостояния населения в регионе, с нашей точки зрения, является высокоэффективное использование результатов научных исследований и разработок, формирование инновационной инфраструктуры Приморского края, внедрение инноваций в производственном секторе и сфере услуг.

Однако существуют проблемы, сдерживающие развитие инновационной инфраструктуры в Приморском крае, к которым можно отнести:

– низкий уровень рентабельности (и, как следствие, инвестиционной привлекательности) таких важных отраслей, как энергетика, марикультура, рыболовство, фармацевтика, сельское хозяйство и т.д.;

– отсутствие зон инновационного развития в Приморском крае;

– отсутствие спроса на инновации со стороны предпринимательских структур;

– отсутствие венчурных финансовых институтов, неразвитая инфраструктура поддержки венчурного финансирования.

Важнейшим направлением работы научно-исследовательских институтов Приморского края в отношении создания и поддержки инновационной инфраструктуры в регионе являются формирование и развитие инженерно-технологических инновационных структур, выводящих инновационные разработки на промышленный уровень, а также развитие собственной научно-производственной базы, позволяющей осуществлять экспериментальное производство инновационной продукции.

В качестве примера можно привести проекты малоэтажных солнечных экодомов профессора кафедры Архитектуры и градостроительства ДВФУ П. Казанцева, получивших награду в области экологии «ENERGY GLOBE WORLD AWARD» [5]. Традиционные способы отопления малоэтажных жилых домов загрязняют окружающую среду большими объемами дымовых отходов, содержащих углекислый газ, активно способствующий созданию парникового эффекта. По этой причине в экодомах Казанцева вместо традиционных источников отопления используются солнечные источники. Помимо этого, экодома П. Казанцева проектируются с учётом климатических условий Приморского края, позволяющих наиболее эффективно использо-

вать солнечную энергию. Результатом является экономия затрат в 2-3 раза по сравнению с традиционной системой отопления. Работу над данным проектом осуществляет центр Инновационного домостроения Дальневосточного федерального университета.

Научные организации Приморского края ведут активную деятельность в сфере коммерческого использования инновационных продуктов и технологий. Разработанные в подразделениях ДВО РАН, более 100 инновационных проектов уже успешно используются на производствах [6]. Примерами успешного внедрения инноваций в производственную деятельность организаций являются, в частности:

– автономный необитаемый подводный аппарат «Клавесин», разработанный сотрудниками Института проблем морских технологий ДВО РАН;

– лекарственный препарат растительного происхождения «Максар», обладающего гепатопротекторным и желчегонным эффектом;

– иммуномодулирующее средство-антиоксидант «Панакселен», полученное на основе клеточной культуры женьшеня;

– иммуномодулирующее средство «Кумазид», полученное на основе кукумарии японской;

– волоконно-оптическая распределенная система мониторинга напряжённо-деформированного состояния техногенных объектов;

– волоконно-оптический деформограф с протяженной базой, используемый для отслеживания низкочастотных сейсмических и микросейсмических сигналов при мониторинге землетрясений и горных ударов;

– гепатопротекторный лекарственный препарат, разработанный на основе комплекса клеточной культуры маакии;

– наноструктурированные высокоэффективные сорбционно-реагентные материалы для очистки жидких радиоактивных отходов;

– наноструктурированные биополимерные матричные материалы, которые могут быть использованы в качестве сырья для производства лекарственных средств с наноструктурированной матричной основой, и т.д.

Следует отметить, что большинство из перечисленных примеров представляют собой технологии и технологические решения для воспроизводства марикультуры, разработанные в Институте биологии моря ДВО РАН и успешно используемые на более чем 1/3 предприятий марикультуры Дальневосточного федерального округа [6].

В качестве ключевых проектов инновационного развития Приморского края необходимо выделить следующие:

– запуск в заливе Петра Великого экспериментального проекта территориального производственного комплекса «Морской биотехнопарк «Островной» на базе Дальневосточного федерального университета;

– создание завода по выпуску сорбентов и флокулянтов, производимых с использованием нанотехнологий;

– открытие в г. Владивостоке технопарка в сфере высоких технологий с новыми высокооплачиваемыми рабочими местами для выпускников университетов Приморского края;

– создание Регионального центра безопасности морей Дальнего Востока;

– создание Центра спутникового мониторинга природной среды;

– создание Тихоокеанского исследовательского центра нанотехнологий на базе Дальневосточного федерального университета;

– создание Морского государственного образовательного комплекса

инновационного типа на базе Морского государственного университета им Г.И. Невельского [7].

Все перечисленные проекты обеспечивают создание новых рабочих мест для высококвалифицированных кадров на территории Приморского края.

Объединение образования и науки является главным фактором развития инновационной инфраструктуры в Приморском крае. На современном этапе интеграция образования и науки осуществляется не только в отношении подготовки высококвалифицированных специалистов на базе научно-исследовательских институтов, а, в первую очередь, в отношении научно-технического сотрудничества и использования инновационно-технологической базы университетов и научно-исследовательских учреждений для решения социально-экономических задач, стоящих перед регионом.

С целью повышения инновационной активности, развития инновационной деятельности в организациях рекомендуется создание структурных подразделений, занимающихся вопросами коммерциализации и продвижения инновационных разработок. Эти подразделения могут вести деятельность по выявлению и поддержки наиболее перспективных инновационных разработок в целях привлечения к ним внимания инвесторов, стимулирования инновационной активности региональных предприятий, создания инновационных производств [8].

В целях обеспечения благоприятных условий для формирования инновационной инфраструктуры в Приморском крае предлагаются следующие мероприятия:

– проведение тренингов и семинаров, посвященных различным аспектам инновационной деятельности, с целью обеспечения взаимопонимания в вопросах развития инновационного предпринимательства в Приморском крае;

– регулярное проведение региональных инновационных ярмарок необходимо с целью формирования спроса на инновационные идеи в Приморском крае;

– привлечение профессорско-преподавательским составом молодежи в решение реальных задач хозяйствующих субъектов за счет совершенствования инновационной инфраструктуры;

– освободить от налогообложения или предоставить льготы по налоговым платежам организациям, ведущим или способствующим ведению инновационной

деятельности в приоритетных секторах региональной экономики.

Дальнейшее стимулирование инновационной активности в Приморском крае позволит в будущем вести серьезную работу по внедрению в практику деятельности организаций инновационных разработок, созданных в научных учреждениях и университетах Приморского края, что позволит повысить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность Приморского края и Дальнего Востока в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Литература

- 1 Вигорь, О. А. Приморский край – центр активного развития инновационной деятельности / О. А. Вигорь // Научные труды SWORLD. – 2012. – №3. – Т. 21. – С. 85-93.
- 2 Гуремина, Н. В. Перспективы развития малых инновационных предприятий при вузах и внедрение результатов интеллектуальной деятельности (на примере реализации программы «СТАРТ») / Н. В. Гуремина // В мире научных открытий. – 2010. – № 4-16. – С.7–8.
- 3 Гуремина, Н. В. О возможности развития инновационного предпринимательства в Приморском крае / Н.В. Гуремина, А.К. Еременко // VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2014 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/6952.pdf> (дата обращения: 29.05.2015).
- 4 Иванец, С. В. Программа IV Всероссийского фестиваля науки в г. Владивостоке [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dvfu.ru/documents/> (дата обращения: 31.05.2015).
- 5 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности: федер. закон РФ от 02.08.2009 № 217-ФЗ (ред. от 29.12.2012) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140486/ (дата обращения: 29.05.2015).
- 6 Об инновационной деятельности на территории Приморского края: закон Приморского края от 15.02.2008 № 195-КЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dfoportal.info/area02x/partieia/articleny9dcv.htm> (дата обращения: 29.05.2015).
- 7 Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по типам организаций // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс]. URL: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/enterprises/science/ (дата обращения: 31.05.2015).

- 8 Экодома от Павла Казанцева // Официальный сайт ДВФУ [Электронный ресурс]. – URL: http://nauka.dvfu.ru/o_strukture/news/e771/ (дата обращения: 30.05.2015).
-

УДК 334.7

Особенности развития организации и управления кооперативного сектора экономики

В.А. Мельников, кандидат экономических наук,
Арзамасский филиал Российского университета кооперации, г. Арзамас,
А.К. Семенов, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Отдела организации научных исследований,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

В статье раскрыты основные этапы развития принципов и организации управления в потребительской кооперации. Охарактеризованы формы адаптации органов управления и организационной структуры потребительской кооперации в различных социально-экономических системах. Предложены принципы совершенствования управления в потребительской кооперации.

Кооперативный сектор экономики, организация и принципы управления потребительской кооперации.

Features of the organization and management development of the cooperative sector of economy

V.A. Melnikov, Candidate of science (Economics), Russian University of Cooperation Arzamas Branch, Arzamas,
A.K. Semenov, doctor of economics, professor, the chief researcher of the research department,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article investigates the main stages of the development of the principles and management organization in consumer cooperation. It characterizes forms of adaptation of governance and organizational structure of consumer cooperation in different socio-economic systems. The article proposes the principles of management improvement in consumer cooperation.

Cooperative sector of economy, the organization and management principles of consumer cooperation.

Кооперативный сектор экономики выступает составной частью в структуре национальной экономики России. По оценкам большинства исследователей он включает более 60 млн. граждан нашей страны, которые участвуют и используют его услуги. Кооперативный сектор экономики России достаточно многообразен и включает в себя сельскохозяйственные, кредитные, жилищные, дачные, садоводческие и другие кооперативы. Не смотря на все многообразие, современные кооперативы ориентированы на интересы человека, пайщика, их деятельность направлена на реализацию его социальных, материальных и иных потребностей.

Особое место в кооперативном

секторе экономики занимает потребительская кооперация, которая в ходе своего развития сформировалась в особую многоотраслевую, социально-ориентированную систему. За почти двухвековую историю потребительская кооперация накопила достаточно большой опыт эффективного управления в различных общественно-экономических системах. В этой связи достаточно актуальным является обращение к историческому наследию, опыту, традициям и культуре организации и управления кооперацией. Необходимость такого исследования определяется тем, что предлагаемые сегодня практические решения имели место в истории становления и развития кооперативного движения. За

почти двухвековую историю кооперации в России накоплен богатый опыт организации и управления кооперативным движением, что позволяет обеспечить преемственность традиций и культуры, лучше ориентироваться в настоящем и предвидеть будущее.

Цель данной статьи – на основе исторического опыта раскрыть основные внутренние факторы, создавшие массовое кооперативное движение в России и использовать эти факторы в современном кооперативном строительстве, повышении роли и значимости кооперативного движения.

Современная теория менеджмента определяет, что организация существует благодаря внешней среде до тех пор, пока она способна удовлетворять запросы внешней среды. В результате взаимодействия организации с внешней средой в организации накапливается необходимый опыт, знания, инструменты позволяющие адаптироваться к внешним изменениям. В результате изменений внешней среды организация использует не только новые инструменты адаптации, но и те, которые сформировались в процессе исторического развития и позволяли достигать поставленные цели в прошлом.

Основным условием существования, дееспособности и развития организации является ее целостность. Целостность организации определяется следующими внутренними факторами:

- ценности и принципы функционирования;
- цели и задачи развития;
- органы и структура управления;
- формы взаимодействия с внешней средой.

В своем историческом развитии потребительская кооперация России прошла три основных этапа [1]:

- Первый этап (30-е годы XIX века – 1917 год). Политические и экономические преобразования в России, начавшиеся

в 1861 году, связанные, прежде всего с отменой крепостного права, определили бурное развитие промышленности, рост городского населения. Эти процессы способствовали обострению возникающих противоречий между трудом и капиталом, коллективным (массовым) производством и индивидуальным потреблением произведенных благ. Одной из форм реакции на эти тенденции стало становление и развитие кооперативного движения. Имеющее место стихийное развитие кооперативом в середине XIX века, переросло в организованное социально-экономическое движение в начале XX века. Потребительские кооперативы возникали и развивались в условиях складывающегося внутреннего рынка, противоречивых экономических и политических отношениях с государством и крупным капиталом.

- Второй этап (1917 год – конец 80-х годов XX века). Революция 1917 года определила очередной этап развития России. Потребительская кооперация смогла сохранить часть своих основных черт, но при этом в значительной степени была огосударствена и выступала частью плановой, административно-командной экономики.

- Третий, современный этап (с начала 90-х годов по настоящее время) - развитие кооперации в условиях формирования, развития и установления рыночной экономики.

По мнению ряда ученых, термин «кооперация», сменивший термин «ассоциация», вошел в отечественную литературу и практику в начале 60-х годов XIX века. К этому времени относятся первые попытки создания организаций потребительской кооперации и теоретическое обоснование их деятельности.

Первое потребительское общество в России возникло в 1864 году. Оно было создано по инициативе управляющего Кыновского завода Пермской губернии. На первом собрании присутствовало 15 чело-

век. На собрании было избрано правление в составе 4-х человек. С этого момента в России началось массовое кооперативное движение. Динамика потребительских кооперативов за 1864-1917 г.г. представлена на рисунке 1.

Массовый характер создания кооперативов начинается с 1895 года и вплоть до 1917 года количество кооперативов неуклонно увеличивалось и составило 23500. Увеличивалась и численность пайщиков. Так, например, в 1904 году количество членов-пайщиков составляло 350 тыс. чел., а в 1916 году численность пайщиков составляла 6,8 млн. человек.

Первые потребительские общества, нередко их называют потребительские общества первой волны (1860-1870 г.г.), несмотря на их слабость, заложили основные подходы, принципы создания и управления кооперативным движением.

Характерной чертой потребительских обществ того периода было то, что они создавались не на самостоятельности с низу, а на опеке и по инициативе с верху. Как правило, учредителями выступали зажиточные люди – управляющие заводами, интеллигенция, чиновники. Основные мотивы участников в деятельности кооперативов выделяют в три группы:

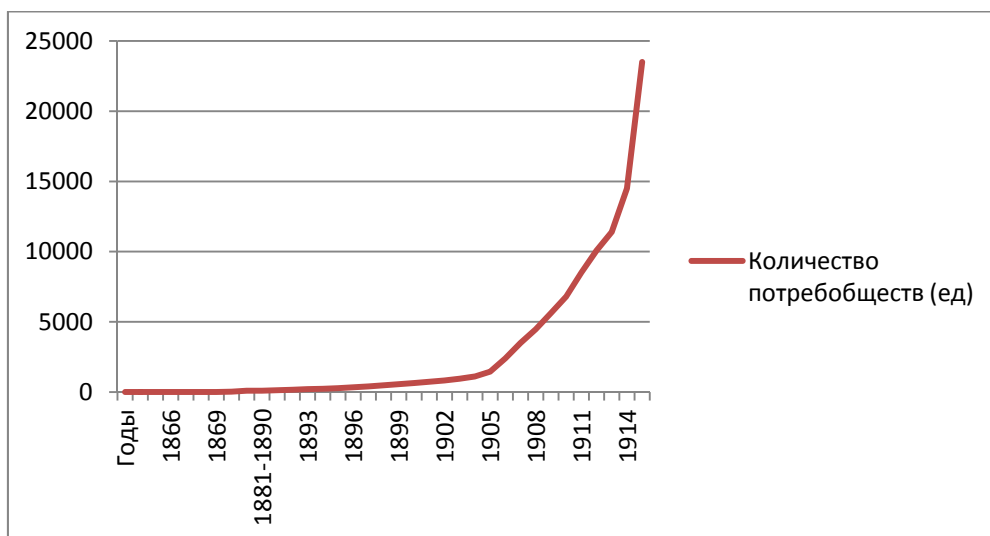


Рисунок 1 – Динамика потребительских обществ за 1864-1917г.г.

- «Идеалисты» – молодые энтузиасты кооперативной идеи, воодушевленные перспективой преобразования общества, путем использования кооперации. Таких участников было небольшое число, примерно 5-10%.

- «Материалисты» – те, кто рассчитывал на получение значительной прибыли без больших трудовых усилий. Число таких членов-пайщиков было незначительное. Их членство прекращалось, если кооператив не мог оправдать их ожидания

в получении существенной выгоды.

- «Модники» – наиболее многочисленный слой членов, которые не придавали большого значения кооперации, но считали ее привлекательным, модным делом, увлеченные идеями утопического социализма, пришедшими с Запада, а также развиваемые русскими революционными демократами.

Поддержка кооперативов со стороны революционеров-демократов придавала кооперативному движению политиче-

скую окраску, что дало повод Правительству царской России с подозрением относиться к их деятельности. За деятельностью потребительских обществ был установлен надзор. Разрешение на организацию потребительских обществ выдавалось Министерством внутренних дел, на основании законоположения о благотворительных обществах. С 1897 года это право было передано губернаторам. Эти события определили дискуссию, которая продолжается и до сих пор, что собой представляет кооперация – благотворительная организация, инструмент политической борьбы или коммерческая организация.

В период с 1880 по 1890 годы потребительская кооперация охватывает все большие слои населения. Создаются городские и сельские потребительские общества. Их социальный состав значительно отличается от кооперативов первой волны. Все больше в кооперативы вступают рабочие, крестьяне. Особенностью данного периода является обязательное участие предпринимателей в деятельности кооператива. Этот период можно охарактеризовать как период доминирования независимых кооперативов.

По сравнению с периодом первых кооперативов, участники кооперативов 80-90-х годов XIX века преследовали исключительно материальные цели и отсутствие кооперативных идеалов. Доминирующим мотивом участников кооператива становится личная выгода.

В это время закладываются уставные основы будущих современных кооперативов, формируются основные органы управления кооперативом. В уставах потребительских обществ были определены следующие органы управления – Собрание уполномоченных, Правление и Наблюдательный совет. Общее собрание пайщиков нередко совсем отсутствовало.

Очередной период в развитии революционного кооперативного движения (1890-1905 г.г.) характеризуется ее

организационно-правовым укреплением и образованием первых союзов. Это, по сути, важнейший исторический период, заложивший системные основы управления современной потребительской кооперации.

В начале 90-х годов в России было свыше 100 кооперативов различного типа, объединявших более 60 тыс. человек.

Бурный рост кооперативов и их массовый характер к концу XIX века определил необходимость определения их социально-экономического статуса, принципов и органов управления, целей и задач развития. Первая попытка решения этих вопросов была предпринята в 1896 году. В Нижнем Новгороде проходит Всероссийский промышленно-торговый ярмарочный съезд. На нем присутствовали 34 представителя от 28 потребительских обществ России. На съезде было отмечено, что общества страдают от отсутствия общей политики и совместных действий, отсутствие связи между кооперативами лишает их возможности использовать существенные выгоды в своей деятельности. Для этого должны быть сформированы центральные органы управления.

Основными результатами работы съезда стали:

- Разработан проект устава потребительских обществ. Данное решение значимо тем, что проект устава определяет общие принципы осуществления деятельности и управления, создает основу для последующей систематизации кооперативного движения.

- Разработан проект союзов потребительских обществ. Его создание определило дальнейшее направление развития экономических связей между кооперативами. Схема образования союза была построена по территориальному принципу - общества образуют местные губернские союзы, все губернские союзы объединяются в «Общий союз». Сферы действия союза – решение моральных и экономиче-

ских задач.

- Сформирована Постоянная комиссия по делам потребительских обществ. Постоянная комиссия была первым прототипом союза потребительских обществ. В ее функции входили:

1) издание периодического органа для потребительских обществ;

2) сбор статистических сведений о деятельности потребительских обществ;

3) рассмотрение отчетов о деятельности потребительских обществ;

4) ревизия и контроль деятельности потребительских обществ;

5) консультирование и помощь;

6) разработка правил отчетности;

7) составление инструкций для исполнительных органов потребительских обществ;

8) разработка вопросов кредитования и страхования имущества потребительских обществ;

9) разработка информации о местных источниках приобретения товаров и их ценах;

10) организация совместной закупки товаров;

11) организация экспертизы товаров.

По существу все перечисленные функции Постоянной комиссии, выполняемые сейчас союзами, не утратили своей актуальности до настоящего времени.

Через два года, после проведения Всероссийского промышленно-торгового съезда, 23 октября 1898 года на собрании уполномоченных по инициативе Московского общества «Взаимная польза», создается Московский союз потребительских обществ (МСПО).

В соответствии с принятым уставом Московского союза потребительских обществ, высшим органом управления является общее Собрание равноправных членов кооперативов. Участники Собрания пользуются неограниченным правом самоуправления, представляют и отстаивают

интересы своих кооперативов.

В функции общего собрания членов входило избрание Совета и Правления, установление порядка и правил деятельности потребительского общества, рассмотрение и утверждение отчетов Правления. Формирование таких органов управления как Совет и Правление, заложили в потребительской кооперации принцип разграничения функций собственника и функций профессионального управления, что укрепляет устойчивость потребительского общества, так как принятие принципиальных решений и их исполнение выполнялось разными людьми.

Совет, реализуя функции пайщиков, защиту их имущественных интересов, выполнял контрольные функции – соблюдение устава, исполнение решений общего Собрания, утверждал общие правила ведения делопроизводства, счетоводства и отчетности, готовил заключение об отчетах Правления и разбирал жалобы на его действия.

Правление, как орган профессионального управления, осуществляло исполнительно-распорядительные функции – организация и исполнение решений общего Собрания.

Период 1905-1917 гг характеризуется массовым подъемом кооперативного движения. К этому времени уже сформировались типичные уставные основы деятельности кооперативных организаций, формируется ее организационная структура, принципы и цели ведения кооперативного хозяйства. Увеличение численности членов пайщиков связано с теми реальными выгодами, которые получали пайщики при коллективном способе их получения. Положительный опыт работы Московского союза потребительских обществ, послужил образованию других губернских союзов. В 1914 году количество губернских союзов равнялось 10, в 1915 году 12, в 1916 году – 52. Отличительной чертой этого периода является то, что организа-

ция потребительских обществ и их союзов шло по инициативе снизу.

Важным отличием союзов того времени было то, что они не командовали входящими в них потребительскими обществами, а помогали им. Каждое потребительское общество преследовало выгоду от участия в союзах. Многообразие кооперативов обусловило, что союзы формировались как территориальному, так и по отраслевому принципу. Это позволяло наиболее полно реализовать интересы потребительских обществ.

Особенность кооперативов заключается в том, что они построены на демократических принципах управления. Эти принципы должны быть реализованы не только в деятельности кооператива, но и в сформированных ими союзах. Реализация этого принципа проявилась в создании в новом для российской кооперации органе управления – кооперативный съезд. Первый Всероссийский кооперативный съезд состоялся в 1908 году в Москве.

На съезде было принято важнейшее решение о переходе российской кооперации на принципы рочдельских кооператоров, тем самым российская кооперация определяет себя как часть мирового кооперативного движения.

В соответствии с принципами рочдельских кооператоров, российские кооперативы должны поддерживать политический нейтралитет, распределять прибыли по забору товаров и другие. Кроме этого, на съезде было принято решение о проекте первого общеккооперативного Закона, основанного на этих принципах.

В 1913 году состоялся Второй кооперативный съезд. Главный вопрос съезда – каким должно быть строительство кооперативных союзов, централизованное или федеративное.

Позиция федералистов заключалась в том, что основным звеном является губернский союз, в который входят потребительские общества, а кооперативный центр выполняет представительские функции губернских союзов.

Позиция центристов состояла в том, что Центральный союз – это основной объединяющий орган управления и в него должны входить потребительские общества, а не союзы. В результате прошедшей дискуссии победила позиция центристов.

К октябрю 1917 года в России сложилась следующая система управления в потребительской кооперации (рисунок 2).

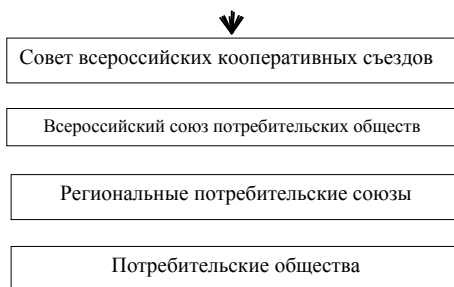


Рисунок 2 – Организационная структура управления потребительской кооперации России в 1917 году

В результате сформированных новых органов управления – Совета всероссийских кооперативных съездов и союзов, упразднена Постоянная комиссия по делам

потребительских обществ, а ее функции перераспределены между Советом и союзом.

Совет всероссийских кооператив-

ных съездов выполнял следующие основные функции:

- юридическая и организационная помощь кооперативному движению, наиболее актуальными вопросами были в оказании консультаций, помощи по созданию союзов,

- обобщение опыта деятельности всех видов кооперативов, издание теоретической, исторической и инструктивно-методической литературы, пропаганда идей кооперации.

Совет всероссийских кооперативных съездов был немногочислен. Он включал в себя шесть отделов: информационный, экономический, культурно-просветительский, издательский, инструкторский, редакторский. При Совете действовали издательства и кооперативный институт.

Революционные события 1917 года кардинальным образом меняют сложившуюся систему политических и социально-экономических отношений в России. Не остается в стороне от этих событий и система потребительской кооперации. К этому времени она насчитывает 25 тысяч потребительских обществ и более 10 миллионов пайщиков.

В марте 1917 года Временным правительством принимается Закон о потребительской кооперации («Положение о кооперативных товариществах и союзах»). По мнению большинства ученых, исследующих проблему кооперативного движения, этот закон является одним из лучших кооперативных законов в мировой практике.

В первые годы Советской власти (1917-1918 г.г.) не было сформировано единого мнения о кооперации в Советском государстве, направлений ее развития и принципов управления. Доминировали две противоположные точки зрения.

Первая точка зрения заключалась в сохранении прежнего направления развития, на принципах автономии и само-

стоятельности. Вторая – в необходимости прямого государственного управления и контроля за ее деятельностью.

В результате проведенных дискуссий и обсуждений в 1918 году принимается декрет «О потребительских кооперативных организациях». Декрет имел компромиссный характер. Потребительская кооперация, в соответствии с Декретом, сохранила право самостоятельной организации, но принимала обязательства выполнения государственных заданий по производству, закупке, переработке продуктов и по распределению товаров народного потребления среди всего населения.

В 1919 году принимается Декрет «О потребительских коммунах», определивший главную роль государства в деятельности кооперации. В результате исполнения данного декрета сформировалась система, сочетающая централизованное прямое государственное руководство и контроль, при сохранении кооперативной демократии. Однако, не смотря на потерю значительной части самостоятельности, сохранилась работоспособная организационная структура управления потребительской кооперации.

С введением новой экономической политики (НЭП) изменяется отношение государства к потребительской кооперации в сторону ослабления контроля за ее деятельностью. Были восстановлены права граждан добровольного членства в кооперативе и создавать новые потребительские общества. Так же потребительским обществам вернули права в самостоятельном осуществлении хозяйственной и культурно-образовательной деятельности. Предоставленная самостоятельность в управлении деятельностью потребовала вновь сформировать традиционные органы управления потребительской кооперации – Общее собрание (собрание уполномоченных) и Правление. По решению общего собрания мог быть учрежден Совет. Вместо органов государственного контроля выступает ре-

визионная комиссия, избираемая на Собрании. Потребительские общества получили право объединения в районные и губернские союзы, а губернские союзы – в республиканские. Эти основы в организации потребительской кооперации сохранялись вплоть до 1991 года.

В 1924 году принимается новый Устав потребительской кооперации. Его достижениями можно назвать, что он определил роль и место кооперативных организаций в Советском государстве, в попытке разграничить функции потребительских обществ и их союзов. В этот период делаются попытки децентрализации управления и предоставления максимальной самостоятельности потребительским обществам, районным союзам.

Организационная структура определялась в основном территориальным принципом управления. Этому во многом определялась новым подходом к районированию страны.

Но период самостоятельного и децентрализованного управления потребительской кооперации продлился не долго. С разработки Центросоюзом первых контрольных цифр развития потребительской кооперации для региональных союзов в 1926 году формируется и реализуется концепция централизованного управления. Уже в 1928 году Центросоюз разрабатывает первый пятилетний план для всех региональных союзов. План приобретает законодательное, директивное значение.

Центросоюз все в большей степени начинает выполнять главную роль в управлении потребительской кооперацией. В 1930 Центросоюз принимает курс на реконструкцию потребительской кооперации. Идеи реконструкции происходят из проводимых народно-хозяйственных реформ в промышленности, сельском хозяйстве, торговле. Эти реформы предусматривали создание крупных промышленных предприятий, коллективизацию сельского хозяйства, что создавало условия для раз-

вития крупных торговых систем. Все это обуславливает необходимость формирования отраслевых органов управления потребительской кооперацией.

Реконструкция деятельности охватывала все потребительские общества, районные, областные и республиканские союзы. Основной вектор преобразований направлен на создание крупных отраслевых объединений. В них входили оптовые, отраслевые и торговые предприятия, действующие на принципах хозяйственного расчета. Центросоюз СССР образует единые органы управления – Совет, Правление, ревизионную комиссию. Структура управления Центросоюза СССР во многом соответствовала Высшему Совету Народного Хозяйства (ВСНХ).

Реформы по укрупнению кооперативного хозяйства, развитию отраслевых структур, с одной стороны соответствовали проводимой государством политики в области развития экономики, но с другой стороны отрывали пайщика от участия в деятельности потребительских обществ, обесценивались кооперативные ценности и принципы. В результате это привело к отрыву кооперативных организаций от членов-пайщиков. Передача части предприятий кооперативной промышленности, парикмахерских, прачечных, библиотек, детских учреждений, учреждений здравоохранения государству не привело к улучшению обслуживания населения, скорее наоборот.

В 1935 году принимается радикальное решение Правительства о ликвидации потребительских кооперативов в крупных городах. Их имущество передавалось Норкомвнутторгу, оставляя потребительской кооперации обслуживание сельского населения.

Наряду с тенденцией сосредоточения потребительской кооперации на обслуживание сельского населения складывалась и сохранялась тенденция укрупнения сельских потребительских обществ,

которая сохранялась, хотя и в измененном виде, вплоть до распада Центросоюза СССР в 1991 году (рисунок 3).

Как компенсацию со стороны государства можно рассматривать решение 1935 года о расширении прав членопайщиков в управлении потребительскими обществами. Законодательно были предоставлены права, что все основные вопросы работы потребительского общества должны были рассматриваться на общих собраниях или собраниях уполномоченных. Пе-

риодичность собраний должна быть не реже одного раза в квартал. Собрание имело право принимать планы торговли и заготовок, сметы доходов и расходов, заслушивать отчеты правления и контрольно-ревизионной комиссии, избирать Правление и Председателя правления. Эти положения были закреплены новым примерным уставом. Позже сроки проведения собраний были увеличены до одного года, а выборы руководящих органов до пяти лет, вместо двух.

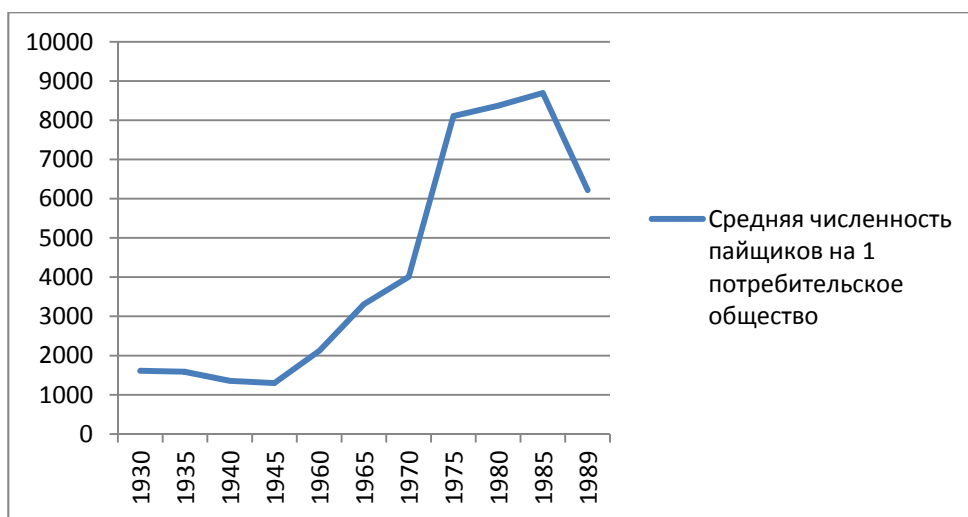


Рисунок 3 – Динамика средней численности пайщиков на 1 потребительское общество

С расширением прав пайщиков, одновременно усиливается позиция Центросоюза СССР в управлении системой потребительской кооперации. В его функции включаются: планирование хозяйственной деятельности, распределение лимитов капитальных вложений, контроль и ревизия деятельности кооперативных организаций, заключение договоров с промышленностью.

Следует выделить то что, не смотря на складывающийся административно-командный способ управления, между Центросоюзом и входящими в него потребсоюзами устанавливаются равноправные отношения в области товарного обес-

печения. Областные и районные союзы имеют право самостоятельно приобретать товары, минуя Центросоюз. Но будучи частью плановой экономики, эти права были слабо реализованы. Доминирующей стала тенденция централизованного распределения ресурсов и принятие плановых показателей, установленных Центросоюзом.

В 50-е годы продолжает развиваться тенденция укрупнения сельских потребительских обществ и их преобразование в райпо. Частично потребительская кооперация возвращается в города, формируя сеть магазинов ГОРПО и предлагая закупленную сельхозпродукцию, продук-

цию собственного производства.

Укрупнение потребительских обществ носит двойственный характер. С одной стороны, повышается их экономическая эффективность за счет роста масштаба деятельности, повышения профессионализма управления, путем внедрения отраслевых, специализированных форм управления. С другой стороны, аппарат управления райпо отдалается от пайщиков, становится менее чувствителен его запросам и интересам. Слабо реализуется право пайщика в управлении кооперативом.

В результате укрепления экономики потребительского общества теряется его кооперативная природа. Эта дилемма между экономической эффективностью аппарата управления и сохранение кооперативной природы актуальна и в настоящее время.

В 70-80 годы XX века структура управления потребительской кооперации сформировалась по смешанному, территориально-отраслевому принципу. В основе которого было положено, что каждое районное потребительское общество должно осуществлять различные виды деятельности и обеспечивать район необходимыми товарами и услугами. Управление отдельными отраслями делегировалось региональному союзу и (или) Центросоюзу. Однако, мы не можем сказать, что реализация территориально-отраслевого принципа управления нашла свою гармоничную реализацию. Эта проблема остается актуальной и в настоящее время.

Положительные стороны отраслевого управления основываются на эффекте масштаба деятельности, в соответствии с которым увеличение объемов производства повышает экономическую эффективность предприятия. Реализация принципа отраслевого управления в потребительской кооперации дало следующие положительные результаты: укрепление отраслей деятельности, повышение их технического и технологического уровня, повышение

уровня профессионального управления, его качества и эффективности.

С другой стороны, принцип отраслевого управления имеет и свои недостатки, связанные с особенностями организации, целями и задачами, которые призвана решать потребительская кооперация. К таким недостаткам можно отнести: усложнение структуры управления и взаимодействия с большим количеством структурных подразделений, усложняется процесс координации деятельности, усиление доминирования отраслевых интересов над интересами пайщиков.

В середине 80-х годов были приняты попытки демократизации управления, возрождения традиционных основ кооперации. Предлагались меры направленные на разграничение функций выборно-представительных и исполнительных органов управления, формирование органов общественного самоуправления (Советов потребсоюзов) и председателей собраний потребительских обществ на постоянной основе, расширение прав потребительских обществ в области планирования деятельности, ее осуществления и использования прибыли, организации кооперативных участков по работе с пайщиками. Однако эти преобразования были прерваны распадом СССР, Центросоюза СССР и последующим переходом к рыночной экономике.

К концу 80-х годов XX века потребительская кооперация сформировалась как многоотраслевая хозяйственная организация, обслуживающая сельское население, имеющая богатый экономический потенциал.

Сложившейся многоотраслевой характер потребительских обществ способствовал более полному удовлетворению запросов пайщиков и обслуживаемого населения, увеличивал количество предоставляемых услуг. В то же время многоотраслевая деятельность создает условия для укрепления финансового состояния коопе-

ративной организации. Убыточность одного вида деятельности компенсировалась доходами других, более доходных отраслей, что обеспечивало устойчивое экономическое развитие и расширение предлагаемых услуг.

Переход от административно-командной к рыночной экономике в начале 90-х годов XX века потребовал радикального пересмотра принципов, подходов к управлению потребительской кооперацией. Сложность данного процесса заключалась в том, что первоначально изменение принципов управления проходило в условиях правового вакуума, когда раннее принятые законодательные акты не действовали, а новые еще не были приняты.

Одним из ключевых вопросов было определение роли и места потребительской кооперации в создаваемой системе рыночных социально-экономических отношений. С одной стороны, потребительское общество является самостоятельной, автономной организацией, действующей на принципах самокупаемости и самофинансирования, что не противоречит рыночным принципам хозяйствования. С другой стороны, потребительское общество действует в интересах пайщиков, ориентируется на их запросы и потребности, что определяет ее некоммерческий характер, а это положение вступает в противоречие с рыночными принципами. Решение этой проблемы означало быть или не быть потребительской кооперации в современной России.

Благодаря сложившимся отношениям между потребительской кооперацией и государством, опыту и поддержке международного кооперативного движения в 1992 году принимается Закон «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации». Это важнейшее событие для потребительской кооперации в современной

истории. Не смотря на все его слабые стороны по отношению к развитию потребительской кооперации, Закон ликвидировал правовой вакуум по отношению к кооперативным организациям и признал право существования кооперативной формы собственности в рыночной экономике.

Согласно Закону «О потребительской кооперации» в редакции 1992 года, союз потребительских обществ не наделен по отношению к входящим в него потребительским обществам распорядительными функциями. Взаимоотношения между потребительскими обществами и их союзами строятся на основе договоров. Это привело к трансформации организационной структуры управления потребительской кооперации от вертикальной, централизованной, сложившейся в период административно-командной системы к горизонтальной, децентрализованной.

Принятый закон «О потребительской кооперации» в редакции 1992 года предоставил пайщикам самостоятельно распоряжаться своими паями, имуществом потребительского общества – определять его организационно-правовую форму, выхода из общества с причитающим пайщику имуществом. Это стало очередным испытанием для потребительской кооперации. Изменения организационной структуры потребительской кооперации с 1991 по 1998 годы представлены в таблице 1.

За прошедшие 7 лет с начала развития рыночных отношений численность пайщиков уменьшилась на 9,1 млн. человек, сократилось количество юридических лиц в системе потребительской кооперации почти на 11 тыс. единиц, уменьшилась доля в товарообороте территорий на 15,4%. Одновременно в организационной структуре потребительской кооперации происходят существенные качественные изменения.

Таблица 1 – Динамика организационной структуры потребительской кооперации Российской Федерации за 1991-1998 г.г.

Показатели	1991 г	1998 г	Отклонение
Численность пайщиков (млн.чел)	22,8	13,7	-9,1
Доля в товарообороте территорий (%)	22,6	7,2	-15,4
Всего юридических лиц (ед)	15563	4654	-10909
В том числе			
Доля потребительских обществ (%)	20,8	43,5	+22,7
Доля городских потребительских обществ (%)	2,6	8,9	+6,3
Доля районных потребительских обществ (%)	7,6	28,5	+20,9
Доля райпотребсоюзов (%)	4,5	5,1	+0,6
Доля АО, ООО	--	3,9	+3,9
Прочие организационно правовые формы (%)	64,5	10,1	-54,4

Идет процесс укрупнения потребительских обществ. Их общая доля в 1998 году составляет 43,5% от общего количества юридических лиц, формируются новые для потребительской кооперации организационно-правовые формы – акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью.

Доминирующими направлениями развития системы управления потребительской кооперации в период с 1992 по 1997 годы были коммерциализация деятельности потребительской кооперации и децентрализация управления, формирование горизонтальных связей. Предоставленная полная самостоятельность кооперативным организациям стала приносить в значительной степени отрицательные результаты. Прежде всего, это проявилось в ослаблении социальных ориентиров деятельности, в отказе ряда руководителей от кооперативных ценностей и принципов, доминировании местных кооперативных интересов над общественными, преобладание интересов отдельных организаций над интересами потребительских обществ, в состав которых они входят, интересов потребительского общества над интересами пайщиков, что привело к ослаблению целостности системы, снижению ее социальной и экономической эффективности.

Организация системы управления на горизонтальных связях – необходимый процесс, но недостаточный. Горизонтальные связи создают многообразие отношений, делают систему более гибкой к внеш-

ним и внутренним воздействиям. Но без отсутствия вертикальных связей, связей подчинения нижестоящего к вышестоящему, нарастает стихийность, теряется управляемость и целостность системы. Единство горизонтальных и вертикальных связей обеспечивают целостность и устойчивость системы управления.

В 1997 году принимается новая редакция Закона «О потребительской кооперации».

В соответствии с принятым Законом, восстановлены контрольные функции союзов по отношению к потребительским обществам, разграничены функции Совета и Правления, а потребительская кооперация трактуется как система потребительских обществ.

Принятие новой редакции Закона «О потребительской кооперации» 1997 года и действия, проводимые Центросоюзом, позволили восстановить управляемость системы потребительской кооперации, сформировать целостность управления, соответствующего ее социально-экономической природе и рыночным условиям хозяйствования.

Важным этапом реформирования системы потребительской кооперации стало разграничение функций органов общественного самоуправления (Совет) – и функций профессионального управления (Правление). Разработаны их статус, определены права и обязанности, сроки полномочий, порядок формирования и сменяемости.

В этих условиях стало возможным принятию первой в современной истории потребительской кооперации Концепции социально-экономического развития, в которой определены общие цели и задачи.

Динамика показателей организационной структуры потребительской кооперации Российской Федерации представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели организационной структуры потребительской кооперации Российской Федерации за 2001-2013 г.г.

Показатели	2001 г	2010 г	2013 г
Численность пайщиков (млн.чел)	11,4	3,7	2,6
Доля в товарообороте территорий (%)	6,8	1,4	1,1
Всего юридических лиц (ед)	5266	3737	4026
В том числе			
Доля потребительских обществ (%)	34,7	52,9	46,2
Доля городских потребительских обществ (%)	4,0	3,5	3,2
Доля районных потребительских обществ (%)	23,6	21,4	17,4
Доля райпотребсоюзов (%)	4,0	4,1	3,3
Численность членов пайщиков на 1 потребительское общество (чел)	3265	1209	715
Доля АО, ООО	25,4	17,3	29,7
Прочие организационно правовые формы (%)	8,3	0,8	0,2

К сожалению, за период с 2000 года по 2013 год не удалось преодолеть тенденцию сокращения численности пайщиков. Так за период с 2000 года по 2013 год численность пайщиков сократилась на 8,8 млн. человек. Доля в товарообороте территорий с 6,8% в 2000 году до 1,1% в 2013 году. Организационная структура потребительской кооперации по своему содержанию становится более разнообразной. Значительную долю по-прежнему занимают потребительские общества, но увеличивается доля акционерных обществ, входящих в систему потребительской кооперации, обществ с ограниченной ответственностью. Их доля в 2013 году составляет 29,7% от общей численности юридических лиц.

За более чем двадцать лет потребительская кооперация потребительская кооперация Российской Федерации в основном адаптировалась к рыночной экономике и обрела новые качества, позволяющие сохранить ее целостность и уникальность. За этот период сформированы новые институциональные основы ее деятельности, сочетающие традиционные и

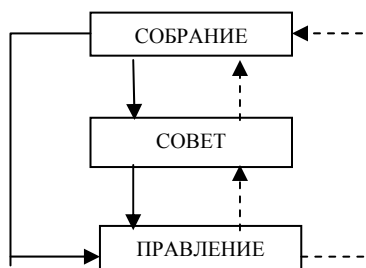
современные принципы управления. Одним из таких результатов стала сформированная кооперативная управленческая вертикаль. В отличие от вертикали управления административно-командной системы, кооперативная вертикаль управления основана на принципе делегирования полномочий и взаимодействия органов управления, который может быть представлен в виде следующей схемы (рис. 4)

Управленческая вертикаль в потребительской кооперации – это система последовательно соподчиненных, но параллельно работающих органов управления. Включение в управленческую вертикаль властных полномочий общего Собрания, Совета и Правления, позволило перейти к формированию рыночного механизма координации в потребительской кооперации.

В системе органов управления потребительским обществом Совет обеспечивает связь между Собранием и Правлением. Тем самым Совет выполняет функцию координатора кооперативного управления. Координация осуществляется между двумя видами кооперативного

управления, а именно общественным самоуправлением членов-пайщиков и профессиональным управлением менеджеров и осуществляющими их Собранием и Правлением. Главным в координации является согласование целей различных субъектов управления. Целью Собрания членов-пайщиков является обеспечение социальной направленности деятельности

потребительского общества, то есть удовлетворение материальных, культурных и иных потребностей членов-пайщиков. Главная цель Правления, как органа профессионального управления, состоит в обеспечении динамичной, эффективной деятельности потребительского общества [6].



- > Прямое воздействие (прямая связь)
- - - - -> Обратное воздействие (обратная связь)

Рисунок 4 – Взаимодействие органов управления потребительским обществом

Взятый в потребительской кооперации курс на повышение экономической эффективности деятельности, на основе интеграции кооперативного хозяйства должен осуществляться на основе кооперативных ценностей и принципов, сохранить идентичность кооперативных организаций и предупредить перерождение потребительской кооперации в организацию коммерческого типа. Накопленный исторический опыт развития кооперации позволяет определить следующие направления совершенствования системы управления:

1. Основной мотив развития кооперативного движения – это выгода пайщика от коллективного способа удовлетворения потребностей. Иные мотивы, такие как мода, идеология и политика не способствуют развитию кооперации. Соответственно, социальная и экономическая эффективность кооперации будет высокой

в тех сферах и сегментах рынка товаров и услуг, где индивидуальным способом удовлетворить потребность будет более затратно.

2. Сохранение основ кооперативного самоуправления. Кооперативное самоуправление предполагает четкое разграничение полномочий кооперативной власти – власть собственника, пайщика, делегируемая Совету; исполнительная власть (профессиональное управление), делегируемая Советом Правлению и контрольная власть, ревизионная комиссия делегируемая Общим собранием. Как показывает исторический опыт деятельности кооперации в рыночной системе хозяйствования, такое разграничение обеспечивает устойчивость кооперативной организации, предотвращает ее ликвидацию или перерождение.

3. Сложившееся вертикаль управления в потребительской кооперации – это

гибкий, рыночный институт управления. Его использование позволяет найти разумное, взаимовыгодное сочетание централизованных и децентрализованных функций, выполняемых потребительскими обществами, их союзами и Центросоюзом.

4. Многоотраслевой характер деятельности потребительской кооперации является одним из конкурентных преимуществ. Эффективное развитие отраслей деятельности потребительской кооперации требует сочетание принципов отраслевого

и территориального управления.

5. Сохранение горизонтальных связей выступает источником развития многообразных форм сотрудничества. Многообразие горизонтальных связей в свою очередь способствуют укреплению всей системы потребительской кооперации, создает условия для межрегиональной интеграции и специализации, что в конечном итоге делает ее более конкурентоспособной на местных рынках.

Литература

1. Идилов, И. И. Кооперативный менеджмент: исторические традиции, идеология и опыт реформирования: Монография // М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». – 1999. – 188с.
 2. Вахитов, К. И. История потребительской кооперации России: Учебник / К. И. Вахитов, 3-е изд. // М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2010. – 400с.
 3. Семенов, А. К. Менеджмент в системе потребительской кооперации: Препринт // Волгоград: Изд-во ВФ МУПК. – 2001. – с.27-37.
 4. Мельников, В. А., Семенов, А. К. Взаимодействие органов управления в кооперативной организации / В. А. Мельников, А. К. Семенов // Фундаментальные и прикладные исследование кооперативного сектора экономики. – Научно-теоретический журнал. – М.: 2012. – №6. – с.10-15.
 5. Сорокина, И. Э., Зарубина, А. И. Роль кооперативов в глобальной экономике / И. Э. Сорокина, А. И. Зарубина // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – СПб. – № 3. (39). – 2011.
-

УДК 332.146:330.322 (470.342)

Концептуальный подход к оценке инновационно-инвестиционного потенциала как важнейшего ресурсного фактора развития региона

И.Л. Сеникова, старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления и менеджмента,

Г.Д. Снигирева, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой государственного и муниципального управления и менеджмента,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Вятский государственный гуманитарный университет», г. Киров, Кировская область

В статье рассматривается новый метод оценки инновационного потенциала региона. Данный подход не использует статистические показатели инновационного развития региона. В основе метода лежит оценка трех элементов: инновационных нормативно-правовых актов, объектов инновационной инфраструктуры, методов поддержки инновационной деятельности. Данная оценка вырабатывается на основе мнений участников инновационной системы региона: студентов вузов экономических и технических специальностей, представителей бизнеса и организаторов инновационной деятельности региона. Методика может применяться в процессе принятия управленческих решений по развитию инновационного потенциала региона.

Инновации, инновационный потенциал региона, инфраструктура инновационной деятельности, методы поддержки.

The conceptual approach to the assessment of innovative-investment potential as an important factor of resource development in the region

I.L. Sennikova, senior teacher of chair public and municipal administration and management,

G.D. Snigireva, PhD, Associate Professor, Head of the Department of State and Municipal Administration and Management,

Federal State Educational Institution of Higher Professional Education «Vyatka State University of Humanities», Kirov, Kirov region

The article discusses a new method of estimation of innovative potential of the region. This approach does not use statistic indexes innovative development of the region. The method is based on an assessment of three elements: innovative legal acts, innovation infrastructure facilities; and methods for support of innovation. This estimate is generated on the base of opinions of participants of the innovation system in the region such as university students of economic and technical fields, business representatives, and organizers of innovative activity in the region. The method can be used in making management decisions for the development of innovative capacity of the region.

Innovation, innovative potential of the region, infrastructure of innovation activity, support methods.

Уже более десяти лет проблема диверсификации структуры российской экономики и снижения ее зависимости от природных ресурсов стоит в повестке дня российской экономической политики. Даже в благополучные предкризисные годы существовало широко распространенное понимание того, что необходимо предпринимать шаги в направлении перехода России к устойчивому росту, основанному на инвестициях и инновациях. Именно сейчас, в сложный пери-

од развития мировой и отечественной экономики, нужно создавать основы национальной конкурентоспособности там, где можно получить будущие выгоды и преимущества. Надо быстро осваивать высвобождаемые в мировой экономике ниши, создавать новые эффективные предприятия, внедрять самые передовые технологии [4].

Подход к развитию государства на основе пяти «И» – институты, инвестиции, инфраструктура, инновации, ин-

теллект – закреплён в разработанной Правительством РФ Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 года. Государство оказывает поддержку инновационной деятельности в целях модернизации российской экономики, импортозамещения, обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг на российском и мировом рынках, улучшения качества жизни населения [4].

В связи с введёнными западными странами экономическими санкциями, Россия обязана самостоятельно разрабатывать и внедрять инновации в основных сферах экономики и общественной жизни. Для инновационного, качественно нового развития, государства необходимо формирование и поддержания среды, благоприятствующей созданию нововведений. Это, в свою очередь, является закономерным следствием осуществляемого в настоящее время перехода от экономики, основанной на классических факторах производства (труд, земля, капитал), к экономике, основанной на знаниях и новшествах [4].

Регионы страны призваны активно развивать свой инновационный потенциал, создавать необходимые условия разработки и внедрения инноваций, в связи с этим в настоящее время особенно актуальны исследования по оценке и управлению инновационным потенциалом территории (регионов) России. На современном этапе развития экономической науки существуют различные подходы к определению ресурсов как факторов для оценки эффективного использования инновационного потенциала. При этом используются разные категории: «производственный потенциал», «ресурсный потенциал», «экономический потенциал», «обеспеченность объективными условиями производства» [5].

Любому субъекту РФ предстоит перманентно реорганизовывать свою

деятельность с целью перехода в область наукоемкого производства. Основные усилия менеджмента будут сосредоточены на столько на его внутреннем состоянии, сколько на развитии связей с партнерами, формировании горизонтальных структур, что приведет к размытию структурных границ бизнеса, снижению закрытости и рисков в условиях конкурентных рынков, проявлению преимущества партнерства и самоорганизации. Таким образом, коммерческий аспект определяет инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка [6].

Следует отметить, что на сегодняшний день не достаточно рассмотрен такой важный ресурсный фактор, как инвестиционно-инновационная политика в предпринимательстве. Считаем, что как ресурсный фактор инвестиционно-инновационную политику можно определить с позиции сложившихся возможностей деятельности предприятий в современных условиях и продвижения товара (услуг) на рынок с высокой конкурентоспособностью, при низкой степени риска и высокой доходностью с учетом инновационного подхода (рис. 1) [5]. Источниками любого производства являются ресурсы, которыми располагает общество. Экономическая наука наряду с понятием «производственные ресурсы» использует также понятие «факторы производства». Их отличие состоит в том, что ресурсы – это те средства, которые могут быть вовлечены в производство в любом сочетании и, в зависимости от производственного процесса привести к самым разнообразным результатам, а факторы производства – это есть ресурсы, вовлеченные в процесс производства и нацеленные на получение определенных результатов [5].

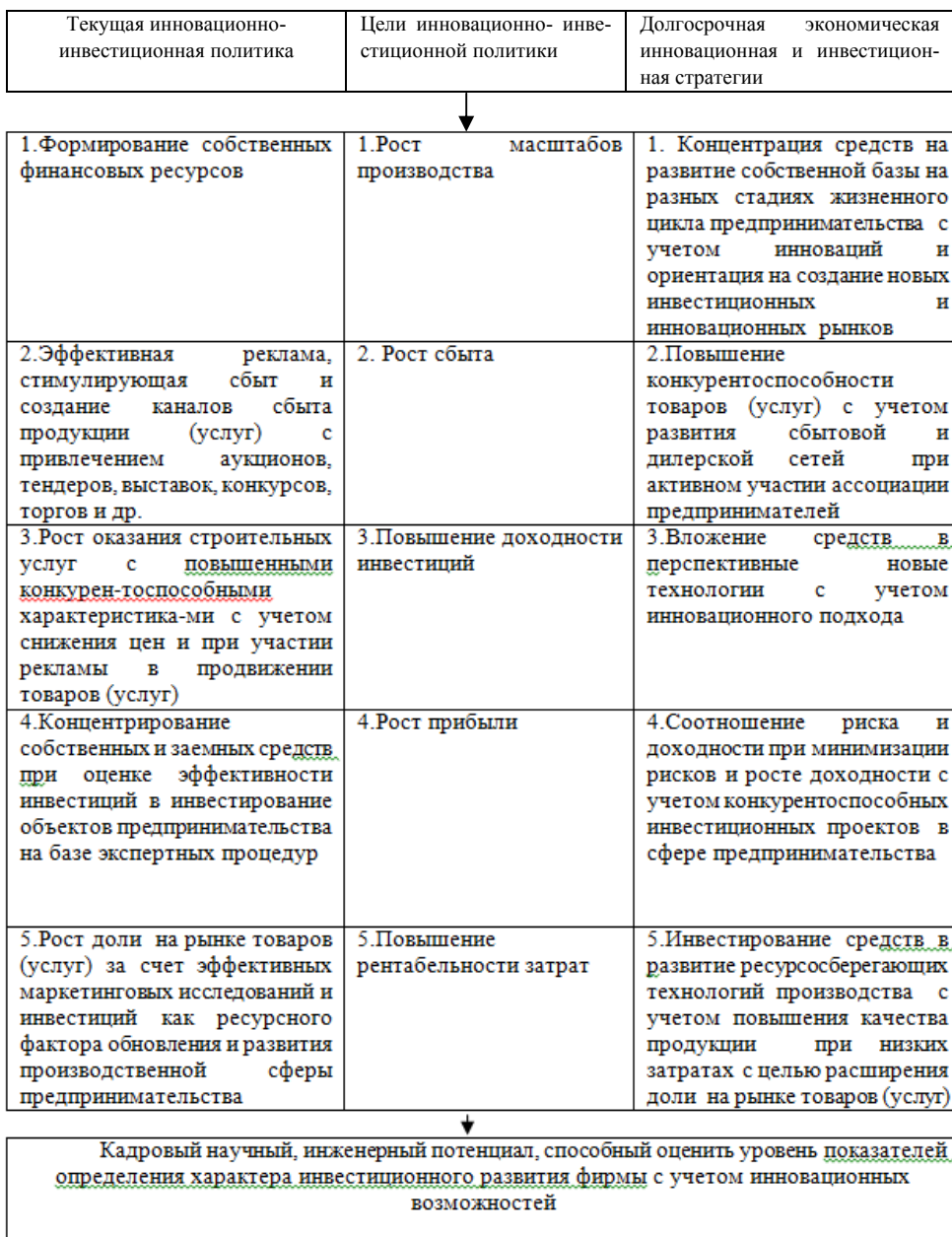


Рисунок 1 – Концептуальная схема инновационно-инвестиционной политики как важнейшего ресурсного фактора развития предпринимательства региона

Российские ученые рассматривают ресурсный потенциал, как факторы, обеспечивающие эффективное функционирование различных организационно-

правовых форм, а также как совокупность природных, социальных и духовных сил, которые используются в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей. В

научной литературе экономический потенциал как категория трактуется в различных аспектах в разрезе видов, ресурсов, объектов, элементов, результатов [5].

Проанализировав существующие точки зрения, нами сделан вывод, что ресурсным потенциалом являются исходные условия базы производственного процесса, которые можно использовать любым альтернативным способом для достижения определенных результатов с учетом инновационного подхода [5].

В рамках некоторых исследований инновационного потенциала региона, опираясь на исследования зарубежных учёных (в частности теории Й. Шумпетера, С. Кузнеця), а также Законы РФ в сфере науки, инновационного развития нами предложена следующая трактовка инновационного потенциала региона – это созданные условия для развития инновационной деятельности региона с учетом правовых норм, инфраструктуры и методов поддержки, с точки зрения оценки степени их информированности, значимости и действительности для участников инновационного процесса (инноваторов) в конкурентной среде [3, С. 19].

Отметим, что отечественная и зарубежная практика исследования инновационной сферы сформировала широкий спектр показателей и индикаторов, отражающих масштабы инновационного потенциала страны в целом и отдельных территориях. Разработанные системы отличаются широтой и разнообразием показателей. Все методики оценки инновационного потенциала регионов, используемые в приведенных исследованиях, имеют определенные недостатки, ограничивающие область и условия их практического при-

менения. Среди таких инструментов доминируют методы, которые опираются на оценку статистических показателей ресурсов инновационного развития: материально - технических, информационных, кадровых, финансовых и др.

Чаще значения сводных индексов позволяют сопоставлять инновационное развитие между регионами. На наш взгляд, основной проблемой таких подходов оценки инновационного потенциала региона является то, что практически отсутствует оценка «человеческого фактора» с позиции созданных условий для инновационной деятельности в регионе. Поэтому необходима методика, дополняющая существующие методы и помогающая оценивать инновационный потенциал региона с точки зрения инноваторов [4].

Исследования в данной области позволили определить новый подход к оценке инновационного потенциала региона, который носит название *метод-Индекса ПРИМ*. Сущность его состоит в том, что *ПР* – правовое регулирование инновационной деятельности; *И* – инфраструктура инновационной деятельности; *М* – методы поддержки инновационной деятельности. Исходя из этого, авторы выделили следующие субиндексы [1, С. 54–63]:

- 1) ИНПА – инновационные нормативно-правовые акты;
- 2) ОИИ – объекты инновационной инфраструктуры;
- 3) МПДИ – методы поддержки инновационной деятельности.

Эти три взаимодополняемых друг друга субиндекса оценки инновационного потенциала региона в совокупности образуют Индекс ПРИМ (рис. 2).



Рисунок 2 – Структура метода – Индекса ПРИМ для оценки инновационного потенциала региона (для Кировской области)

Расчет субиндексов следует производить по разработанным авторами формулам [2, С. 5–22]:

1) Субиндекс ИНПА позволяет

оценить информированность и восприятие инноваторами ключевых нормативно-правовых актов на уровне субъекта РФ и рассчитывается по формуле (1):

$$I_i^a = \frac{\sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^m \alpha_j \times \beta_{ij}^k \times x_{ij}^k}{m \times N \times K} \quad (1),$$

где i – номер региона; j – номер ИНПА, разработанного и действующего в регионе; k – номер респондента, I_i^a – субиндекс ИНПА i -того региона, α_j – коэффициент значимости j -того ИНПА, $0 \leq \alpha_j \leq 1$, $\sum_{j=1}^m \alpha_j = 1$, β_{ij}^k – оценка по-

лезности (качества) j -того ИНПА в регионе i данная k -тым респондентом по специально построенной шкале, x_{ij}^k – булева переменная, принимающая значение 0, если респондент не информирован о сути j -того ИНПА в регионе i , или 1, в противном случае, N – максимальное значение шкалы (5), m – количество ИНПА региона, K – число респондентов (Заме-

тим, что в нашем случае было интересно сравнить оценки трех групп респондентов. Поэтому формула использовалась для каждой группы отдельно. В этом случае менялась лишь величина K .

Следующие два субиндекса рассчитываются по аналогии с субиндексом ИНПА.

$$I_i^b = \frac{\sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n \lambda_j \times \omega_{ij}^s \times y_{ij}^s}{n \times R \times S} \quad (2),$$

где I_i^b – Индекс ОИИ i -того региона, λ_j – коэффициент значимости j -того объекта ИИ, $0 \leq \lambda_j \leq 1$, $\sum_{j=1}^m \lambda_j = 1$, ω_{ij}^s – оценка полезности (качества) j -того объекта ИИ в регионе i , данная s -тым респондентом по специально построенной шкале, y_{ij}^s – булева переменная, принимающая значение 0, если s -тый рес-

2) Субиндекс ОИИ предназначен для выявления информированности инноваторов и оценки ими работоспособности объектов инновационной инфраструктуры в субъекте РФ и рассчитывается по формуле (2):

пондент не информирован о сути j -того объекта ИИ в регионе i , или 1, в противном случае, R – максимальное значение шкалы, по которой оценивают объекты ИИ (5), n – количество объектов инновационной инфраструктуры, S – число респондентов.

3) Субиндекс МПИД направлен на выявление информированности инноваторов и оценку ими действенности методов поддержки инновационной деятельности в регионе и рассчитывается по формуле (3):

$$I_i^c = \frac{\sum_{l=1}^L \sum_{j=1}^u \gamma_j \times v_{ij}^l \times \sigma_{ij}^l}{T \times L \times u} \quad (3),$$

где I_i^c – Индекс МПИД i -того региона, γ_j – коэффициент значимости j -того механизма, $0 \leq \gamma_j \leq 1$, $\sum_{j=1}^u \gamma_j = 1$, v_{ij}^l – оценка полезности (качества) j -того метода в регионе i , данная l -тым респондентом по специально построенной шкале, σ_{ij}^l – булева переменная, принимающая значение 0, если респондент не информирован о сути j -того метода в регионе i ,

или 1, в противном случае, T – максимальное значение шкалы, по которой оценивают метод поддержки ИД (5), u – количество МПИД региона, L – число респондентов.

Индекс ПРИМ рассчитывается как среднее арифметическое субиндексов ИНПА, ОИИ, МПИД (4). Мы используем аддитивную свёртку, а не мультипликативную т.к. она наиболее применима для критериев (в нашем случае субиндексов), однородных по смыслу и близких по масштабу значений. Весовые коэффициенты

не использовались в формуле 4, потому что определение весовых коэффициентов выливается в высокий уровень неопреде-

лённости и, кроме того, субиндексы одинаковые по значимости.

$$\text{ИндексПРИМ} = \frac{\text{ИндексИНПА} + \text{ИндексОИИ} + \text{ИндексМПИД}}{3} \quad (4)$$

На основе анкетирования выявляются мнения участников инновационного процесса (инноваторов, респондентов): студентов ВУЗов экономических и технических специальностей, представителей бизнеса и организаторов инновационной деятельности региона (представителей государственных и муниципальных структур, регулирующих инновационную деятельность) для обобщающей оценки инновационного потенциала региона.

Следует сказать, что построение метода – Индекс ПРИМ базируется на следующих пяти принципах [4]:

1. Ориентация на то, что инновационный потенциал региона определяется активностью инноваторов региона (респондентов) – претенденты, устроители, участники, относительно которых исследуются состав, численность, информированность и мотивации.

2. Триединство значимых условий для развития инновационного потенциала в регионе (НПА, инфраструктура, методы поддержки), наличие, полнота набора и качество функционирования которых составляют предпосылки для развития инновационного потенциала.

3. Опора на оценки и однородность суждений инноваторов (респондентов) об условиях инновационной деятельности в регионе – главное для оценки инновационного потенциала региона.

4. Использование социометрических и экономико-статистических методов для сбора и обработки данных, необходимых для построения метода – Индекс ПРИМ.

5. Встроенность Индекса ПРИМ в процесс принятия решений по развитию инновационного потенциала региона.

В рамках грантового проекта «Условия, факторы и индикаторы модернизационного развития в регионах России: исследование с использованием количественных и качественных методов» исследования проводились в трёх регионах России: Краснодарский край (субъект РФ – донор с относительно высокими показателями социально-экономического развития), Кировская область (дотационный субъект РФ с депрессивным уровнем развития), Иркутская область (субъект РФ, обладающий определенным потенциалом социально-экономического развития, но находящийся по уровню развития между двумя указанными ранее) [3, с.12]. Полученная и визуализированная графически информация послужила основой для разработки ряда рекомендаций для принятия управленческих решений по развитию инновационного потенциала исследуемых регионов. Исследования также позволили выделить основные *этапы проведения анализа и оценки инновационного потенциала* региона с использованием метода – Индекса ПРИМ:

Первый этап: подготовка исходных данных исследования:

1.1. Анализ инновационного развития регионов России.

1.2. Сбор информации о нормативно-правовых актах, объектах инфраструктуры и методах поддержки в сфере инноваций регионов.

1.3. Разработка методологии проведения исследования.

Второй этап: разработка инструментария исследования по следующим параметрам:

2.1. Список инструментов регулирования инновационной деятельности регионов (ИНПА, ОИИ, МПИД).

2.2. Степень информированности респондентов об инструментах.

2.3. Оценка значимости инструментов для региона.

2.4. Оценка работоспособности (действенности) инструмента в регионе.

Третий этап: организация и проведение опроса респондентов:

3.1. Разработка плана исследования.

3.2. Обоснование системы выборки единиц наблюдения (репрезентативность, точность).

3.3. Определение процедур сбора и анализа данных.

Четвёртый этап: заключительный:

4.1. Расчёт субиндексов ИНПА, ОИИ, МПИД на основе полученных данных от респондентов.

4.2. Табличное и графическое представление данных, проведение глубинных интервью с экспертами.

4.3. Формулирование выводов, имеющих практическую значимость в процессе принятия управленческих решений региона.

Таким образом, методика оценки инновационного потенциала региона, основанная на использовании метода – Индекс ПРИМ, позволяет выявить возможности развития инновационного потенциала субъектов РФ с учетом специфики существующих в них нормативно-правовой базы, развитости объектов инновационной инфраструктуры и действенности методов поддержки инновационной деятельности.

Литература

1. Балезина, И. Л., Якимец, В. Н. Оценка инновационного потенциала региона на основе Индекса ПРИМ / И. Л. Балезина, В. Н. Якимец // Каспийский регион: политика, экономика, культура: Астрахань. – 2011. – № 4 (29). – С. 54–63.
2. Балезин, И. Л., Якимец, В. Н. Оценка инновационного потенциала субъекта РФ на основе индекса ПРИМ: концепция, модель и результаты апробации / И. Л. Балезина, В. Н. Якимец // Политическая экспертиза: Политэкс. – 2011. – т.7. – № 3. – С.5–22.
3. Балезина, И. Л., Якимец, В. Н. Методологические основы оценки инновационного потенциала регионов России / И. Л. Балезина, В. Н. Якимец // Киров: «ВЕСИ». – 2013. – 213с.
4. Зонова, А. В., Кислицына, В. В. Разработка стратегии регионального развития: учебно-практическое пособие / А. В. Зонова, В. В. Кислицына // Киров. – 2005. – 168с.
5. Снигирева, Г. Д. Диссертация «Совершенствование методов оценки экономической эффективности инвестиций в строительном предпринимательстве» / Г. Д. Снигирева. – 2004.
6. Сенникова, И. Л., Вечтомова, Ю. Е. Анализ инновационного потенциала региона на основе оценки состояния институтов, нормативно – правовой базы и механизмов поддержки инновационной деятельности (на примере Кировской области) // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/117-13097>.

УДК 339.727.22

Развивающиеся страны как экспортеры и импортеры прямых иностранных инвестиций

В.Г. Алексахина, кандидат экономических наук, доцент,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область,
О.В. Игнатова, кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Год от года развивающиеся страны играют все более заметную роль на мировом финансовом рынке. В настоящее время экономики развивающихся стран являются не только реципиентами прямых иностранных инвестиций, но также активно экспортируют капитал за пределы страны.

Прямые иностранные инвестиции, развивающиеся страны, ЮНКТАД, страна-реципиент.

Developing countries as exporters and importers of foreign direct investment

V.G. Aleksahina, Associate Professor, PhD (Economics),
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region,
O.V. Ignatova,
Associate Professor, PhD (Economics),
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Developing countries are playing an increasingly role on the global financial market nowadays. Today the economies of developing countries are not only recipients of foreign direct investment, but they also actively export capital abroad.

Foreign direct investment, UNCTAD, developing countries, recipient countries.

По данным Конференции ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД – объем мировых прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2012 году снизился на 18% и составил 1,35 трлн. долларов. Сильное снижение потоков ПИИ находилось в явном противоречии с другими макроэкономическими показателями, в том числе ВВП, мировой торговлей и занятостью, которые в 2012 году показали уверенный рост. В 2013 г. экспорт мировых ПИИ увеличился на 9%, рост объемов инвестирования отмечается во всех группах – и в странах с развитой экономикой, и в развивающихся, и в странах с переходной экономикой.

С улучшением мировых макроэкономических показателей и с обретением уверенности инвесторами в среднесрочной перспективе, глобальные ПИИ

смогут достичь 1,75 трлн. долларов в 2015 году и 1,85 трлн. долл. в 2016 году. Данный сценарий носит довольно оптимистичный характер, хотя сохраняются значительные риски, которые могут препятствовать его реализации, в том числе структурные недостатки мировой финансовой системы, снижение темпов роста экономик государств-членов Европейского союза и уязвимость ряда развивающихся рынков.

Приток ПИИ в развивающиеся страны оставался довольно устойчивым, превысив 700 млрд. долл. в 2012 году. Так, четыре развивающиеся страны входят в пятерку крупнейших получателей в мире, а среди 20 основных получателей находятся девять развивающихся экономик (рисунок 1).

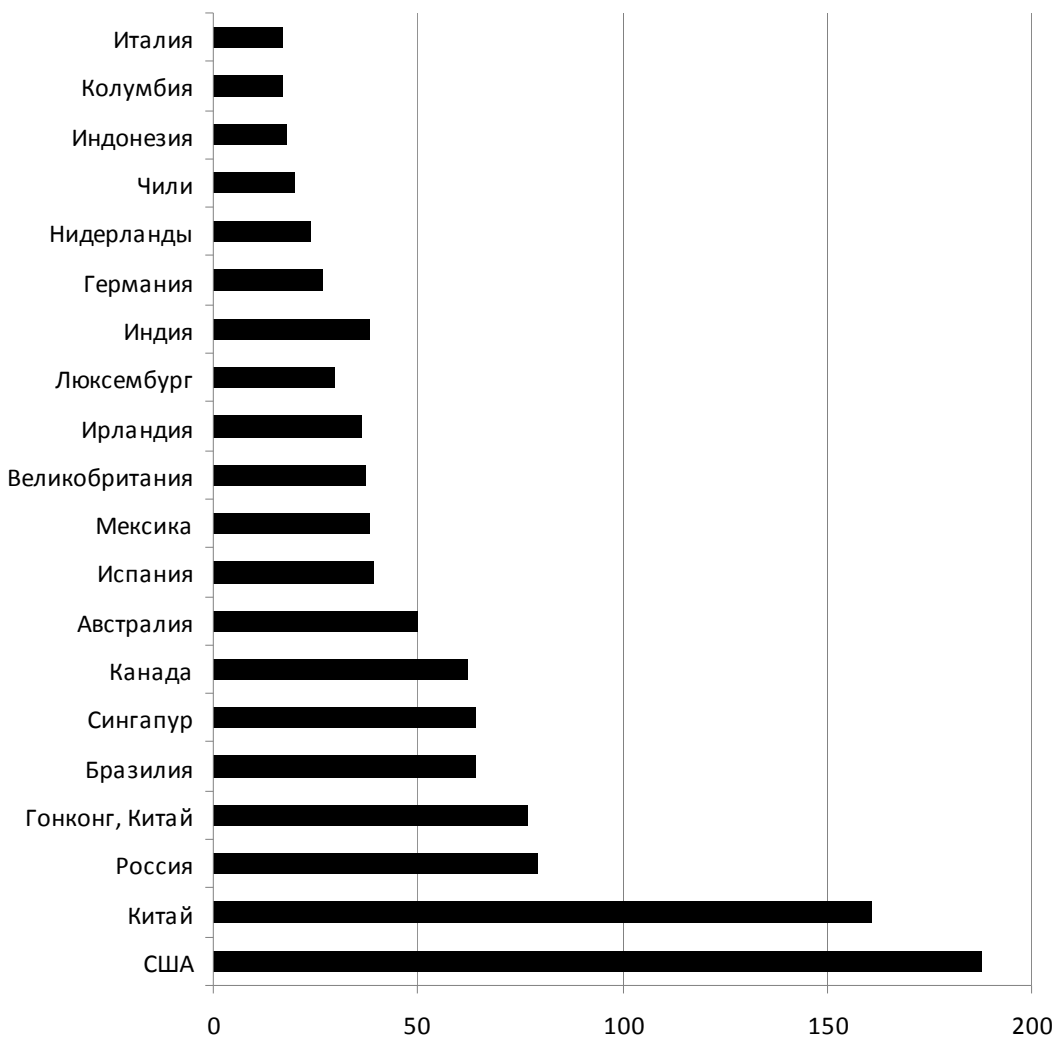


Рисунок 1 – Крупнейшие реципиенты ПИИ, 2013г., млрд. долларов,
 Источник: Investment global report 2013, UNCTAD, с. xv

В 2013 году развивающиеся страны Азии смогли аккумулировать 30% общего объема ПИИ и стали основными получателями инвестиций. Импорт ПИИ в Восточную Азию вырос на 2% и составил 221 млрд. долл. Традиционно привлекательными для иностранных инвесторов является Китай, Республика Корея и Тайвань (Китай). Получив в 2013 г. 124 млрд. долл, Китай занял вторую строчку среди крупнейших получателей ПИИ. Экспорт

ПИИ из Китая достиг 101 млрд. долл. благодаря большому числу сделок, заключенных с ТНК развитых стран. Ожидается, что в ближайшие 2-3 года экспорт ПИИ превысит объем ввезенного капитала в страну.

Приток ПИИ в Юго-Восточную Азию увеличился на 7% до 125 млрд. долл., при этом Сингапур получил примерно половину указанного объема. Десять стран-членов АСЕАН (Ассоциация

стран Юго-восточной Азии, включающая такие страны, как Бруней и Вьетнам, Индонезия и Камбоджа, Лаос и Малайзия, Мьянма и Сингапур, Таиланд и Филиппины) и шестерка в лице Китая, Японии, Республики Кореи, Индии, Австралии и Новой Зеландии начали переговоры о создании новой структуры – Регионального экономического партнерства (РСЕР). ПИИ стран этого будущего объединения сейчас составляют более 40% притока инвестиций в АСЕАН. Внутрорегиональные ПИИ направляются в том числе на развитие стран с низким уровнем дохода, таких как Лаос и Мьянма.

Поступление прямых инвестиций в Южную Азию выросло на 10% до 36 млрд. долл. в 2013 году. Крупнейший получатель в субрегионе, Индия, отмечает 17-процентное увеличение ПИИ.

В Западную Азию прямые инвесторы остерегаются вкладывать средства пятой год подряд. Причина – смутные экономические перспективы и продолжающаяся политическая неопределенность.

Экспорт ПИИ из Западной Азии вырос на 64% в 2013 году, что обусловлено ростом инвестиций стран Персидского залива. В основном капитал поступает из Катара и Кувейта. Экспорт ПИИ стран Персидского залива может расти и дальше, если учесть высокий уровень валютных резервов этих государств.

Поступление ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна составило в 2013 г. 292 млрд. долл. Без учета поступлений в офшорные центры,

инвестиции увеличились на 5% до 182 млрд. долл. В Бразилии произошло небольшое снижение поступлений прямых инвестиций (на 2%). Прямые иностранные инвестиции в Аргентине и Чили сократились на 25% и 29 % до 9 млрд. долл. и 20 млрд. долл. соответственно. Это произошло из-за снижения притока капитала в горнодобывающую отрасль. Потоки прямых инвестиций в Перу также уменьшились: на 17% до 10 млрд. долл. В Колумбии, напротив, импорт ПИИ вырос на 8% до 17 млрд. долл., в основном за счет трансграничных слияний в сфере электроэнергетики и банковских услуг. Рост импорта ПИИ был зарегистрирован в Мексике (более 100%), Панаме (61%) и Коста-Рике (14%), Гватемале и Никарагуа (по 5%). Экспорт ПИИ из стран Латинской Америки и Карибского бассейна снизился на 31% до 33 млрд. долл. Сказалась необходимость погашать займы материнских компаний силами зарубежных филиалов бразильских и чилийских ТНК.

Новые возможности открываются для иностранных инвесторов в нефтяной и газовой промышленности, в том числе в сфере добычи сланцевого газа в Аргентине. В Бразилии и Мексике ТНК стремятся инвестировать в автомобильную промышленность. Рынок обеих стран в данной области признается емким и многообещающим. Объем накопленных прямых иностранных инвестиций в странах Латинской Америки и Карибского бассейна отражен в таблице 1.

Таблица 1 – Объем накопленных прямых иностранных инвестиций в странах региона, млн. долларов

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Карибский бассейн	38826	68518	30422	12212	84981	55211	45412	23245
Центральная Америка	257356	293589	334882	284069	335516	394148	375410	397292
Южная Америка	432194	498723	637354	639174	793974	1134150	1197479	1290092

Источник: UNCTAD Information system, FDI database (www.unctad.org/fdistatistics)

Страны БРИКС являются не только основными получателями ПИИ, но и важными инвесторами. Их ПИИ возросли с 7 млрд. долларов в 2000 году до 145 млрд. долларов в 2012 году, что составило 10% мирового объема прямых инвестиций против 1% в 2000 году.

Инвестиции стран БРИКС в основном осуществлялись в экономику развитых стран или реализовывались в контексте региональных производственно-сбытовых цепей. Более 40% ПИИ пришлось на развитые страны, из которых 34% – на страны ЕС. Страны БРИКС постепенно наращивают свое присутствие в Африке, хотя Африка и получает только 4% ПИИ этой группы. Их доля в общей стоимости новых африканских проектов выросла с одной пятой в 2003 году почти до четверти в 2012 году. Большинство инвестиционных проектов БРИКС в Африке реализуются в промышленности и сфере услуг, только 26% стоимости проектов и 10% числа проектов – в сырьевом секторе.

Бразильские государственные финансовые учреждения играют важную роль в обеспечении инвестиций страны в Африке, они способствуют расширению деятельности бразильских ТНК в таких странах, как Ангола, Гана и Мозамбик.

ПИИ Китая в Африке составили 16 млрд. долларов в конце 2011 года. ЮАР является основным получателем китайских ПИИ на континенте. Инвестиции поступают также в Нигерию и Алжир. Кроме того, Китай активно вкладывает капитал в ряд наименее развитых стран, таких как Судан и Замбия.

Южноафриканская Республика является одним из основных инвесторов региона. Большую часть вложений ЮАР можно отнести к реинвестированной прибыли в частном небанковском секторе. Наибольший удельный вес в вывозе ПИИ в страны Африки приходится на Маврикий. Четверть ПИИ Южноафриканской

Республики сконцентрированы в Нигерии и в двух соседних государствах – Мозамбике и Зимбабве.

Индийские ПИИ в Африке традиционно сосредоточены на Маврикии, первоначально из-за этнических связей, которые привели к вложениям ПИИ в швейной промышленности, но в последнее время из-за оффшорных зон и благоприятных налоговых условий. Индийские ТНК в последнее время начали инвестировать и в другие страны региона, например, в Кот-д'Ивуар, Эфиопию, Сенегал и Судан.

Экспансия российских ТНК в Африке началась сравнительно недавно, но была быстрой, достигнув 1 млрд. долларов в 2011 году. Приход российских ТНК был мотивирован желанием пополнить сырьевые запасы, расширить производство стратегических товаров, а также желанием получить доступ на местные рынки.

Последние несколько лет ПИИ в Африку увеличивается, в том числе растут потоки инвестиций внутри континента. Импорт ПИИ в 2013 г. вырос на 4% до 57 млрд. долл., что обусловлено стремлением международных и региональных инвесторов проникнуть на внутренний рынок, делать вложения в инфраструктуру. Ожидаемое разрастание среднего класса привлекает прямых иностранных инвесторов в отрасли промышленности, ориентированные на потребителя. Это производство пищевых продуктов, компьютерные технологии, туризм, финансы и розничная торговля. Рост вложений был отмечен в восточных и южных субрегионах Африки, а в остальных наблюдалось падение инвестиционной активности. В Южной Африке потоки ПИИ почти удвоились до 13 млрд. долл., благодаря рекордно высоким инвестициям в ЮАР и Мозамбик. В обеих странах наиболее привлекательной сферой являлась инфраструктура и газовый сектор.

В Восточной Африке прямые ино-

странские инвестиции выросли на 15% до 6,2 млрд. долл. в результате роста ПИИ в Эфиопию и Кению. Политика Эфиопии направлена на привлечение азиатского капитала для развития производственной сферы. Кения становится центром не только для нефте- и газоразведки, но также производства и транспортировки энергоресурсов.

Приток ПИИ в Северную Африку снизился на 7% до 15 млрд. долл. Центральная и Западная Африка отметили сокращение импорта капитала соответственно до 8 млрд. долл. и 14 млрд. долл. из-за политической неопределенности. Межафриканские инвестиции растут благодаря ТНК ЮАР, Кении и Нигерии. С 2009 г. по 2013 г. доля объявленных трансграничных новых инвестиционных проектов, берущих начало в Африке, увеличилась с 10 до 18%. Для многих стран, не имеющих выхода к морю или не являющихся экспортерами нефти, внутрирегиональные ПИИ является важным источником иностранного капитала. Увеличение объемов панафриканских ПИИ происходит благодаря активизации региональных интеграционных процессов. Тем не менее, только в двух региональных интеграционных союзах основная доля инвестиций поступает государствам-соседям – в Восточноафриканском Сообществе (около половины) и САДК (более 90%). Странами-участницами Восточноафриканского Сообщества являются Бурунди, Кения, Руанда, Танзания, Уганда. Южноафриканское сообщество развития (САДК) охватывает Анголу, Ботсвану, Замбию, Зимбабве, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибию, Свазиленд, Танзанию, ЮАР. Как правило, это происходит за счет инвестиций в ЮАР и Кению.

Панафриканские проекты сосредоточены в промышленности и сфере услуг. Только 3% общей стоимости новых проектов приходится на инвестиции в добывающие отрасли. Внутрирегиональные

вложения могут способствовать развитию региональных производственно-сбытовых цепей. Но до сих пор, участие африканских компаний ограничивается экспортом природных ресурсов в развитые страны.

Приток ПИИ в наименее развитые страны (НРС) вырос до 28 млрд. долл., увеличившись на 14%. В настоящее время к этой категории стран ООН относится 48 государств. Страны объединяет низкий валовой внутренний доход на душу населения (не более 900 долл. США), слабость людских ресурсов (этот индекс складывается из показателей здоровья, питания, образования, грамотности взрослого населения) и экономическая уязвимость (нестабильность сельскохозяйственного производства и экспорта товаров и услуг, низкая доля обрабатывающей промышленности и современных видов услуг в ВВП). Доля поступлений мировых ПИИ в НРС остается небольшой и составляет менее 2% общего объема глобальных прямых инвестиций. Количество новых инвестиционных проектов в НРС достигли рекордно высокого уровня за последние три года, из их общего числа на сектор услуг приходится 70%.

Приток ПИИ в развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, в 2013 году снизился на 11% до 29,7 млрд. долл. В Азии основная доля сокращения ПИИ пришлось на Монголию (падение составило почти 50%). Большая часть африканских стран данной группы сумела увеличить приток ПИИ, например, Замбия получила более в 1,8 млрд. долл.

Поступление ПИИ в малые островные развивающиеся государства (к числу малых островных развивающихся государств ООН относится 52 страны. В их число входят прибрежные страны, расположенные на небольшой высоте над уровнем моря, которые сталкиваются с рядом схожих проблем, включая небольшую численность населения, ограниченные ресурсы, удаленность, подверженность сти-

хийным бедствиям, уязвимость от внешнего воздействия и чрезмерную зависимость от внешней торговли. Кроме того, росту экономики этих стран и развитию зачастую препятствуют значительные транспортные издержки и расходы на услуги связи, непропорционально высокие затраты на содержание государственного аппарата и развитие инфраструктуры, что обусловлено малыми размерами этих государств, а также отсутствием возможностей для использования эффекта масштаба.) снизилось на 16% до 5,7 млрд. долл. в 2013 году, положив конец двухлетнему росту. Добыча полезных ископаемых, финансовый сектор и туризм являются основными

целевыми отраслями для ПИИ в этой группе государств. Туризм вызывает всё больший интерес у иностранных инвесторов, в то время как обрабатывающая промышленность перестает быть привлекательной из-за отмены торговых преференций.

Таким образом, мировой рейтинг крупнейших инвесторов показывает продолжающийся рост развивающихся стран, два развивающихся государства входят в число пяти крупнейших иностранных инвесторов в мире. Кроме того, второй год подряд Китай смог занять третью позицию среди крупнейших мировых инвесторов, уступив только США и Японии.

Литература

1. Алексахина, В. Г., Игнатова, О. В. Плюсы и минусы иностранных инвестиций / В. Г. Алексахина, О. В. Игнатова // Вопросы региональной экономики. – 2014. – № 3.
 2. Игнатова, О. В., Ищечкина, Г. Н. Тенденции международного движения прямых инвестиций / О. В. Игнатова, Г. Н. Ищечкина // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2014 – № 6.
 3. UNCTAD Investment global report 2014.
-

УДК 338.43

Импортозамещение как основа укрепления экономической и продовольственной безопасности страны

С.В. Банк, профессор кафедры экономики,
О.А. Банк, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

Авторами обоснована необходимость во всестороннем исследовании, разработке и применении импортозамещения в деятельности российских компаний.

Импортозамещение, процесс, товарооборот, безопасность, стратегия, повышение конкурентоспособности.

As the basis of import substitution strengthening of economic and food security

S.V. Bank, Doctor of Economic Sciences. Professor,
O.A. Bank, candidate of economic Sciences, Associate Professor of Accounting and Audit,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The authors proved the need for a comprehensive research, development and application of import substitution in the activity of Russian companies.

Import substitution, process, trade, security, strategy and competitiveness.

В Российской Федерации активное развитие процессов импортозамещения состоялось еще в начале 2000-х годов, явившееся результатом стимулирующего воздействия российского дефолта 1998 года и последствий смены форм собственности.

На современном этапе развития России процессы импортозамещения, носящие сложный, комплексный характер и имеющие свои как положительные, так и отрицательные стороны по-прежнему являются наиболее важной составляющей стратегии развития государства. Увеличение объемов выпуска собственной продукции на внутренний рынок страны являются необходимой мерой для предотвращения негативных последствий, связанных с нестабильностью процессов, происходящих в мировой экономике, настороженным отношением к иностранному капиталу, а также проводимой в отношении России политики тотальных санкций и огра-

ничений со стороны других государств.

Импортозамещение следует рассматривать как важный экономический процесс, характерный для импортозамещающего этапа развития и модернизации ряда отраслей национальной экономики. Однако в настоящее время существуют и другие трактовки данного определения. Таким образом, импортозамещение может быть охарактеризовано как уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране таких же, или аналогичных товаров. Так же импортозамещение определяется как тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. Возможна следующая формулировка: импортозамещение представляет собой процесс сокращения или прекращения импорта определен-

ных товаров путем их замещения на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными, адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами и стоимостью не выше импортных.

Одна из задач импортозамещения – снижение косвенного импорта, импортности ВВП и экспорта. В качестве основных критериев процесса импортозамещения можно выделить экономическую, социальную и стратегическую целесообразность, а также проблему обеспечения устойчивости внешнеторгового сальдо.

Политика импортозамещения основывается на создании благоприятной среды для роста национальной промышленности. Таким образом, происходит повышение качества производимых товаров внутри страны, уровня применяемых технологий; стратегия импортозамещения способствует развитию инноваций. Также можно выделить и такие положительные моменты как: укрепление экономической и продовольственной безопасности страны; увеличение занятости населения, ведущее к снижению уровня безработицы и повышению уровня жизни в стране; повышение уровня образования; увеличение спроса на товары внутреннего производства; сохранение валютной выручки внутри страны и, как следствие, рост валютных резервов и улучшение торгового баланса страны.

Однако не стоит забывать и о рисках, связанных с импортозамещением. Среди них можно выделить следующие: снижение конкурентоспособности, вызванное устранением конкуренции с ведущими зарубежными поставщиками; снижение эффективности экономики страны в целом в случае, если продукция национальных производителей будет по качеству уступать своим зарубежным аналогам; а так же может произойти увеличение нагрузки на бюджет страны.

Применяя политику импортозамещения, следует учитывать и то, что в

связи с существующими ограничениями по имеющимся ресурсам или технологиям ни одна страна мира не сможет полностью отказаться от импортной продукции, а на начальном этапе производимые товары внутри страны могут быть более низкого качества, чем ввозимые.

Прибегая к импортозамещению, не менее важным становится понимание того, что при отсутствии национальных технологий или производств, а так же при их недостаточной развитости, заменять определенный набор высококачественных и технологичных импортных товаров будет нецелесообразно, поскольку производимый товар окажется дороже закупаемого за рубежом. В таком случае в качестве поставщиков данной продукции стоит найти альтернативные страны. Стремление начать производство какого-либо товара на своей территории при недостаточных мощностях или ресурсах может привести к еще большей зависимости от импорта – компания начинает закупать еще больше сырья для производства более широкого ассортимента продукции, необходимого для создания конкретного товара. В результате производимый товар вряд ли окажется дешевле и конкурентоспособнее импортного. Таким образом, рассуждая об импортозамещении, нужно, скорее всего, ориентироваться на те отрасли, где страна уже имеет отраслевое преимущество, либо может его получить.

Ученые выделяют, как правило, три варианта реализации стратегии импортозамещения. Для выбора наиболее успешного варианта следует обратиться к опыту зарубежных стран.

В первом случае, это стремление государства увеличить производство как можно большего количества товаров своими силами, разрешая импорт только в случаях отсутствия национальных товаров-аналогов, либо продажа импортных товаров в ограниченных количествах на внутреннем рынке по ценам существенно

выше продукции локальных производителей. Такую политику проводило СССР, а также ряд стран Латинской Америки.

Второй случай, когда концентрация усилий государства направлена на поддержку вновь создаваемых сегментов индустрии на начальном этапе их существования. Это может выражаться в разработке и реализации государственных программ развития необходимой производственной инфраструктуры, а также в сочетании высоких импортных пошлин с налоговыми льготами для местных производителей. На последующих этапах развития новых отраслей их поддержка сжимается и предоставляется только потенциально конкурентоспособным производствам (не сумевшие наладить выпуск конкурентоспособной продукции хозяйствующие субъекты предоставляются самим себе, и, с высокой долей вероятности, прекращают свое существование), а потом и вовсе прекращается. Примером успешной реализации такой политики стало возникновение новых отраслей в странах Восточной Азии.

В третьем случае, сосредоточение усилий государства на поддержке уже существующих успешных отраслей, как правило, обладающих достаточно отчетливым экспортным потенциалом. При этом производства, не доказавшие свою конкурентоспособность на внешних рынках, лишаются поддержки. Считается, что послевоенное развитие Японии и Южной Кореи, а затем Китая, Сингапура и Гонконга, во многом обязано именно такой политике.

Касаясь вопроса импортозамещения, что необходимо:

- Выделить изначально наиболее приоритетные сегменты, где производство товаров потребительского назначения наиболее налажено.

- Оценить емкость внутреннего рынка (потенциальный спрос), опираясь на данные по импорту.

- Оценить уровень качества им-

портной продукции относительно текущего производственного потенциала. Это необходимо для того, чтобы проанализировать недостающие производственные мощности и возможность в пределах 2-3 лет нарастить производство без радикальной смены технологического процесса в условиях конкуренции.

- Выделить необходимое финансирование (бюджетное, либо кредитное) под производство, подготовить производственный план (проект) и инфраструктуру, собрать людей.

Выпуск продукции средних и тем более высоких технологий предусматривает необходимость самих технологий.

Для их внедрения возможны следующие варианты:

1. Купить действующие патенты.
2. Купить ведущих производителей вместе с патентами по принципам слияния и поглощения.
3. Привлечь ведущих иностранных специалистов, чтобы создали технологии у нас.

4. Вырастить собственных специалистов с нуля.

5. Вырастить собственных специалистов, используя зарубежный опыт и консультантов.

Из этого следует, что для проблемы импортозамещения в России нужно создать современную научную базу мирового уровня.

По данным Росстата доли импорта в продовольствии за 2013 год составляет: сухое молоко и сливки (60%), говядина (59%), сыры (48%). Это в натуральном выражении. Оценочная доля импорта в стоимостном выражении по всем группам товаров около 37%.

Зависимость от импорта среди розничного товарооборота по другим группам, согласно данным Росстата составляет:

Легковые авто – импорт 60% в деньгах (35% в штуках), иностранные

бренды, произведенные в России 30-32%, отечественная продукция типа АвтоВАЗ, УАЗ – примерно 8% в стоимостном выражении и около 20% в штуках.

Компьютеры и компьютерные комплектующие, сетевое, мультимедийное, аудиовизуальное и фото-оборудование. Импорт составляет около 95%, локализация зарубежных компаний с производством в России ничтожна. Доля национальной продукции возле нуля.

Крупногабаритная бытовая техника – импорт 35-40%, остальное иностранные бренды с производством в России (60-65%). Доля национальной продукции около нуля.

Телевизионное оборудование – импорт 65-70%, локализация 30-35%.

Мелкогабаритная бытовая и кухонная техника – импорт 80%, локализация 15%, отечественное производство около нуля.

Одежда и обувь – 85-90% импорта, локализация зарубежных компаний в России незначительна, отечественное производство меньше 10%.

Медикаменты – импорт 70%, локализация производства в России зарубежных брендов около 20%, отечественная продукция около 10%. По основным группам отечественное производство выше 70%.

Мебель, сантехника, предметы домашнего обихода – импорт 50%, локализация 25%, отечественная продукция 25%.

Бытовая химия – импорт 25%, локализация 55%, отечественное производство 20%.

Косметика, парфюмерия – импорт 85%, локализация 10%, отечественное производство около 5%.

Таким образом, к наиболее критичным отраслям, нуждающимся и имеющих перспективы к импортозамещению в РФ, можно отнести в первую очередь следующие:

- медицинская промышленность и фармацевтика (с долей импорта 70–80%),
- тяжелое машиностроение (60–80%),
- станкостроение (свыше 90%),
- радиоэлектроника (80–90%),
- легкая промышленность (70–90%).

Из-за рубежа в страну поставляются, в основном, машины и оборудование (53,3% в структуре импорта), продовольственные товары и сырье для их производства (13,9%), продукция химической промышленности (14,6%).

В сельском хозяйстве следует выделить три вида продуктов, импорт которых превышает 10% используемых ресурсов – фрукты (более 48%), мясо и сыр жирный (более 55%), масло растительное, вино виноградное, сахар (более 30%), молоко (почти 13%).

Особенно высока доля импорта по шелковым тканям (около 90%) и по трикотажным изделиям (94%). Стабильно высокая доля импорта по швейным изделиям (85%), чулочно-носочным изделиям (60%) и обуви (76%). Сильная зависимость от импорта наблюдается по химическим волокнам и нитям – около 50%, полипропилену и полистиролу – более 30%, что ставит под сомнение отечественное развитие перспективных полимерных композиционных материалов.

В 2015 году в России наблюдается положительная динамика процесса импортозамещения. Таким образом, в начале 2014 года на закупку импортных товаров Россия потратила чуть больше 16,5 миллиардов долларов, в этом году около 10 миллиардов. В январе 2015 года в Россию завезли на 40% меньше иностранной продукции, чем в прошлом. Одна из причин – скачок курсов валют.

Главный экономист Фонда экономических исследований «Центр развития»: Компании приостановили импорт того, без чего население может обойтись. Напри-

мер, автомобили полностью импортной сборки, сверхдорогая бытовая техника, одежда, товары, связанные с обустройством дома, но без которых сейчас можно обойтись и которые, пусть худшего качества, но есть внутри России.

Импорт мяса снизился в четыре раза. Причем меньше всего импортируют свинины. В январе прошлого года на закупку ушло 110 миллионов долларов, в 2015 – около 10 миллионов. Появилась возможность заменить импортное мясо отечественным. Только за минувший год поголовье свиней увеличилось почти на полмиллиона.

Молочная продукция. В январе прошлого года ее закупили на сумму 186 миллионов, в этом всего на 40 миллионов. Продукция российских фермеров постепенно замещает импорт.

Комбикорм – это в основном зерно. По прогнозам экономистов, оно не должно подняться в цене. Дефицита нет. Наоборот, из-за хорошего урожая в 2014 году экспорт пшеницы увеличился на 60%. Если в 2013 году Россия продала больше 13,5 миллионов тонн, то в прошлом году – 22 миллиона тонн зерна.

Сократилась закупка импортных лекарств. В январе прошлого года на фармацевтическую продукцию потратили почти 705 миллионов долларов, в этом – 362 миллиона. Среди товаров появляется все больше отечественной продукции, которая может составить достойную конкуренцию импорту. О частичной замене импортных лекарств задумались еще два года назад. Врачей обяжали указывать в рецепте не торговое название препарата, а действующее вещество.

Сама по себе стратегия импорто-

замещения должна опираться на развитие всего производства, повышение качества производимого товара, технологий применяемых на предприятиях, развитие инноваций. Это положение для нашего государства особенно актуально. Технологическое отставание Российской Федерации от ведущих мировых экономик по отдельным направлениям и технологиям составляет многие десятки лет. Большинство приобретаемых российскими предприятиями зарубежных технологий и производств, как правило, представляют собой продукцию, завершающую свой жизненный цикл на мировом рынке.

Таким образом, результатом продуманной политики импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции.

Важно учитывать не только сам импорт, но и произведенную продукцию в России иностранными компаниями.

В современном мире быть рядом недостаточно. Чтобы быть прибыльным и побеждать – необходимо значительно опережать конкурентов по качеству продукции и услугам, темпам развития технологического потенциала.

Однако чтобы все эти программы были эффективны, темпы технологического развития должны быть существенно выше, чем у мировых лидеров, для того, чтобы догнать и перегнать за очень короткий период времени.

Литература

1. Банк, С. В. Развитие партнерских отношений малого инновационного бизнеса с государственными и муниципальными органами / С. В. Банк // Вопросы региональной экономики. – 2011. – Т. 8. – № 3. – С. 3-11.

2. Банк, С. В., Банк, О. А. Роль инноваций в повышении эффективности деятельности кредитно-финансовых институтов [научная статья] / С. В. Банк, О. А. Банк // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2015. – № 1. – С. 82-84.
 3. Старцев, В. А. Инвестиции в инновации как необходимое условие повышения конкурентоспособности российской экономики / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – с. 68-74.
 4. Суглобов, А. Е., Шеховцова, Ю. А. Формирование понятия «инвестиционная безопасность» / А. Е. Суглобов, Ю. А. Шеховцова // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 11. – С. 53-58.
 5. <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/> – Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> – Федеральная служба государственной статистики//
-

УДК 339.5

Анализ современного состояния внешнеторговой деятельности российских предприятий

А.К. Городовикова, аспирант кафедры Экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область

Статья содержит анализ показателей внешнеторговой деятельности российских предприятий: динамики внешнеторгового оборота, страновой и товарной структуры экспорта и импорта товаров. На основании результатов проведенного анализа делаются выводы о проблемах внешнеторговой деятельности российских предприятий и предлагаются подходы к их решению.

Внешняя торговля, внешнеторговая деятельность, анализ внешнеторговой деятельности, внешнеторговый оборот, сырьевая направленность российского экспорта, экспорт, импорт.

Current state analysis of foreign trade activity of Russian enterprises

A.K. Gorodovikiva, postgraduate of the Department of Economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article contains analysis of indicators of foreign trade of Russian enterprises: the dynamics of foreign trade turnover, commodity and the geographical structure of export and import goods. Based on the results of the analysis, the author formulates the main problems of foreign trade activity of Russian enterprises and suggests approaches to solving them.

Foreign trade, foreign trade activity, analysis of foreign trade activities, foreign trade turnover, raw materials orientation of Russian exports, export, import.

В условиях либерализации внешнеэкономической деятельности ускорились рыночные преобразования российской экономики. Складывающиеся на современном этапе рыночные условия позволяют России успешно использовать преимущества международного разделения труда. В то же время, напряженная политическая ситуация является серьезным барьером в развитии внешнеторговой деятельности российских предприятий.

Актуальной проблемой внешнеторговой деятельности российских предприятий в настоящее время является снижение объемов внешнеторгового оборота как с Украиной и Беларусью, так и со странами дальнего зарубежья: Великобританией, Францией, Германией, Италией, Японией, Турцией и рядом других стран.

Объем внешнеторгового оборота

российских предприятий в целом до 2013 года увеличивался [2], но с 2012 года темпы роста замедлились, и в 2014 году отмечено сокращение внешнеторгового оборота на 6,8% по сравнению с 2013 годом. При этом тенденция сокращения экспорта и импорта товаров из России прослеживается с 2013 года за счет снижения объемов внешнеторгового сотрудничества – как экспорта, так и импорта товаров – со странами СНГ. В 2014 году сократился внешнеторговый оборот российских предприятий со странами СНГ и со странами дальнего зарубежья; спад наблюдался как по экспорту, так и по импорту товаров, но в наибольшей степени сократился объем импорта [3] (рис. 1). Негативные изменения были обусловлены напряженной политической ситуацией и обострением отношений с Украиной, удорожанием доллара

и снижением стоимости российского рубля | по отношению к иностранной валюте.

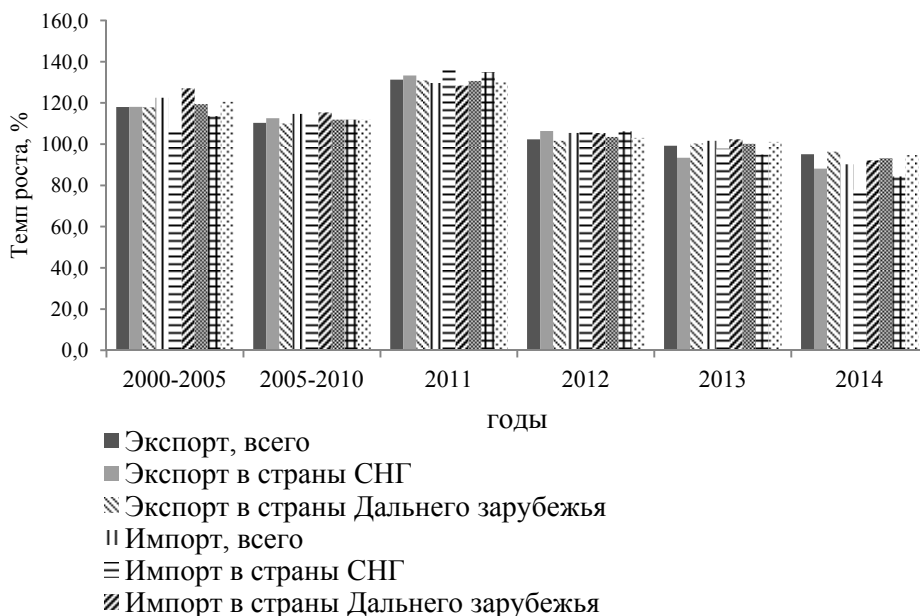


Рисунок 1 – Среднегодовые темпы роста внешнеторгового оборота российских предприятий, 2000-2014 гг., %

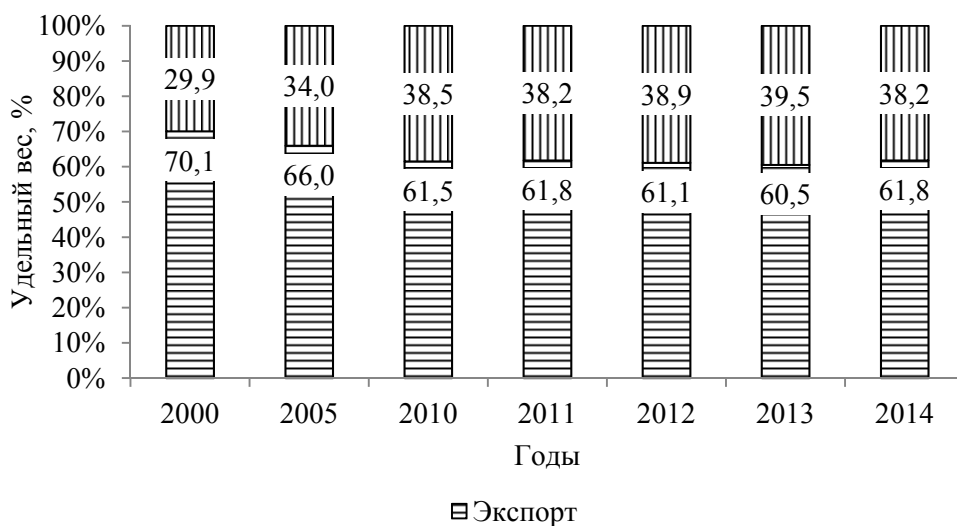


Рисунок 2 – Соотношение экспорта и импорта в структуре внешнеторгового оборота российских предприятий, 2000-2014 гг., %

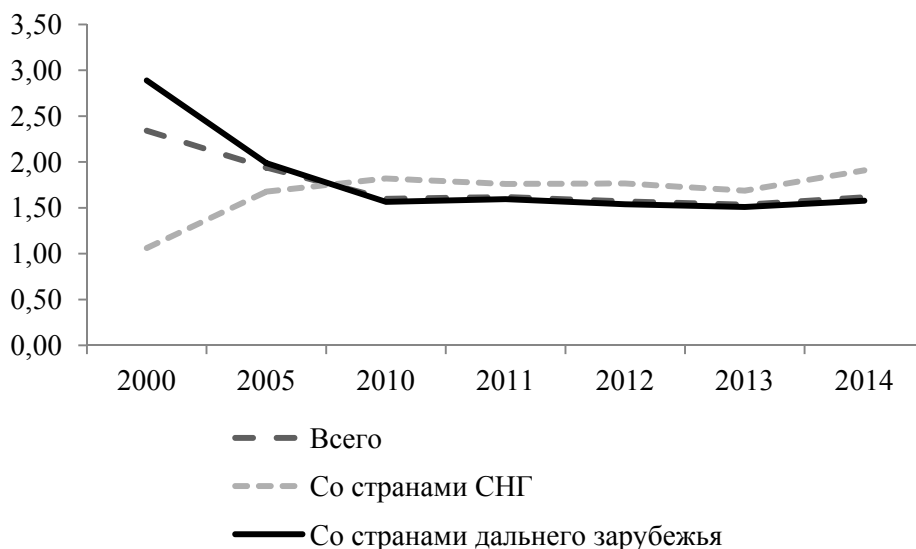


Рисунок 3 – Коэффициент покрытия импорта экспортом российских предприятий, 2000-2014 гг.

Структура внешнеторгового оборота российских предприятий характеризуется значительным преобладанием экспорта над импортом (рис. 2). О стабильности соотношения экспорта и импорта можно судить по динамике коэффициента покрытия импорта экспортом (рис. 3). Соотношение экспорта и импорта в структуре внешней торговли российских предприятий является стабильным с 2010 года, к 2014 году отмечено повышение коэффи-

циента за счет сокращения импорта товаров.

Во все периоды в структуре внешней торговли российских предприятий в целом преобладает товарооборот со странами дальнего зарубежья, к 2014 году его удельный вес повышается до 87%, что свидетельствует о снижении значимости для российских предприятий партнерства со странами СНГ (рис. 4).

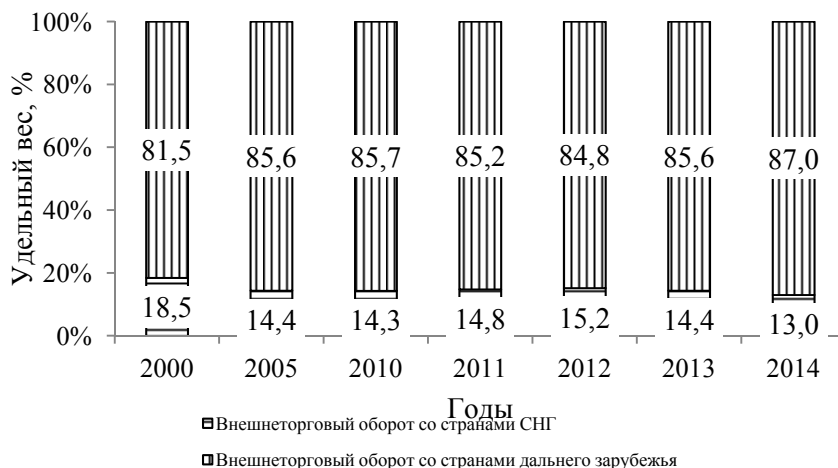


Рисунок 4 – Страновая структура внешнеторгового оборота российских предприятий, 2000-2014 гг., %

Важной проблемой, требующей рационального решения, является исторически сложившийся сырьевой характер российского экспорта. В системе международного разделения труда России отводится роль поставщика природных ресурсов. Основу товарной структуры экспорта российских предприятий в страны Дальнего зарубежья составляют сырьевые това-

ры, представленные топливно-энергетическими товарами и минеральными продуктами, к которым относятся топливно-энергетические ресурсы, руды черных и цветных металлов, металлы, драгоценные и полудрагоценные камни и алмазы [4] (71% всего объема российского экспорта, рис. 5).



Рисунок 5 – Товарная структура экспорта российских предприятий в 2014 г., %

При этом объемы экспорта всех видов минеральных продуктов в период с 2000 по 2013 год увеличивались более высокими темпами, чем объемы экспорта основных промышленных товаров, еще более углубляя сырьевую направленность российского экспорта [5]. Такая ситуация обусловлена рядом причин, среди которых главными являются богатство России природными ресурсами и технологическое, информационное, организационное отставание отдельных секторов экономики от развитых стран. Главным экспортером природного газа и нефти является Сибирский федеральный округ.

Следует отметить, что ослабление роли экспорта наблюдается в некоторых развивающихся странах, являющихся поставщиками сырья на мировой рынок. Отсутствие возможности расширения экс-

порта, низкая скорость развития добывающих отраслей промышленности, характер спроса и динамика цен на сырье не позволяют удовлетворить растущую потребность в увеличении объемов импорта товаров. Незрелая структура народного хозяйства и дефицит импортных товаров замедляют экономический рост моноотраслевых стран, являющихся экспортно-зависимыми. По мнению ряда авторов, для решения этой проблемы «необходимы модернизация сырьевого сектора, диверсификация основных видов деятельности, обновление институциональной структуры и коррекция общественного устройства» [1].

Товарная структура импорта России, в отличие от экспорта, характеризуется высокой долей машин, оборудования и транспортных средств (48% импорта).

Второе место в российском импорте принадлежит продукции химической промышленности (16%), третьей ключевой группой российского импорта являются продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (14%) [6] (рис. 6). Следует отметить, что, импортируя готовые изделия с высокой добавленной стоимостью и экспортируя природные ресурсы, Россия сталкивается с рядом проблем. Устоявшиеся межотраслевые связи побуждают предприятия других секторов эконо-

мики подстраиваться под спрос и предложение основных добывающих отраслей промышленности. Большая часть добывающих предприятий оснащается, обслуживается, финансируется иностранными компаниями, что вытесняет с рынка российские предприятия, выполняющие данные виды работ и оказывающие схожие услуги. В результате сокращается внутренний спрос на товары добывающих отраслей экономики и усиливается их зависимость от зарубежных покупателей.



Рисунок 6 – Товарная структура импорта российских предприятий в 2014 г., %

Пути решения проблем внешне-торговой деятельности российских предприятий, в первую очередь, видятся в изменении принципов размещения производства, типа освоения природных ресурсов. Россия обладает обширными природными ресурсами (лес, рыба, полезные ископаемые), которые экспортируются в зарубежные страны в необработанном виде. Для повышения эффективности внешне-торговой деятельности российских пред-

приятий и усиления ее положительного влияния на экономический рост в стране необходимо произвести модернизацию природно-ресурсного сектора российской экономики, то есть создать условия для обработки сырья, что повысит, во-первых, добавленную стоимость экспортируемой продукции, а, во-вторых, обеспечит новые рабочие места и заработную плату персоналу.

Литература

- 1 Казанцев, С. В. Внешняя торговля России: есть ли угроза превращения страны в сырьевой придаток мировой экономики? / С. В. Казанцев // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2014. – № 3. – С. 88-99.
- 2 Внешняя торговля Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL:

- http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d04/26-02.htm (дата обращения 24.05.2015).
- 3 Внешняя торговля/ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b15_00/IssWWW.exe/Stg/dk04/3-2.doc (дата обращения 24.05.2015).
 - 4 Товарная структура экспорта в 2014 году/ Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/attachments/article/20490/WEB_UTSA_OA.xls (дата обращения 25.05.2015).
 - 5 Товарная структура экспорта/ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d04/26-10.htm (дата обращения 26.05.2015).
 - 6 Товарная структура импорта в 2014 году/ Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20489:-2014-&catid=52:2011-01-24-16-28-57&Itemid=1978 (дата обращения 24.05.2015).
-

УДК 339.9

Современные угрозы и механизм обеспечения экономической безопасности российского предпринимательства в оффшорных зонах

С.В. Михайлов, соискатель кафедры финансов и экономического анализа
Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя, г. Москва

Изучение вопросов размывания капитала в оффшорных секторах мировой экономики представляет научный и практический интерес. Особое внимание необходимо уделять механизму противодействия этим явлениям. Рассмотрение российской практики ухода от налогов и вывода капитала за рубеж, зародившегося в начале 90-х годов прошлого столетия, позволяет сформулировать и обобщить меры антиоффшорной политики государства по борьбе с оттоком капитала. При совершенствовании подходов по реализации экономической стратегии развития государства необходимо выявление современных угроз обеспечения экономической безопасности предпринимательства в оффшорных зонах, а также мер по противодействию уклонения от налогообложения с использованием оффшорных зон.

Экономическая безопасность, оффшор, предпринимательство, оффшорные зоны.

Modern threats and the mechanism of maintenance of economic safety of the Russian business in offshore zones

S.V. Mikhaylov, competitor of the Chair of Finance and Economic Analysis,
V.Y. Kikot Moscow University of the Ministry of the Interior of the Russian Federation, Moscow

The study questions the erosion of capital in the offshore sector of the world economy is of great scientific and practical interest. Particular attention should be given to mechanisms to counter these phenomena. Consideration of the Russian practice of tax evasion and withdrawal of capital abroad, borned in the early 90s of the last century, it allows us to formulate and summarize the measures antioffshor policy on the struggle against capital drain. In improving approaches to implementing the economic development strategy of the state is necessary to identify current threats of economic security of entrepreneurship in offshore zones as well as measures to struggle tax evasion using offshore zones.

Economic security, offshore, enterprise, offshore.

В последнее время в связи с возрастанием роли оффшорного сектора в мировой экономике, приводящим к размыванию капитала различных государств, «антиоффшорная» борьба приняла поистине всемирный масштаб. В этой борьбе активное участие принимают международные организации, такие как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Организация Объединенных Наций (ООН), Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), ЕС и другие.

Если рассматривать образование оффшорной компании, как реализацию права налогоплательщика «выбирать любые допустимые законом методы для

уменьшения налоговых обязательств» [6, С.51] и получения большей свободы действий, «антиоффшорное» законодательство следует считать правом государства, отстаивающего свои национальные интересы, обеспечивающие его экономическую безопасность. Государство обязано проводить экономическую политику, нацеленную на постоянное благосостояние его народа, а не отдельной, олигархической части населения.

Основные вопросы, связанные с деятельностью оффшорных зон, которые решают международные организации, сводится к трём направлениям: борьба с нечестной налоговой конкуренцией; борьба с отмыванием преступных доходов;

борьба с финансированием терроризма.

Устанавливая нулевую или номинальную ставку налогообложения в оффшорных зонах, происходит «налоговый демпинг», переманивающий капиталы из других государств, способствуя разрушению налоговой базы этих государств, поощряя уклонение от налогов, и вынуждая переносить налоговое бремя на другие налоговые базы, такие как заработная плата, недвижимость и т.п.

Однако, большинство государств, имеющих оффшорные зоны, нацелено на привлечение международных инвесторов, обеспечивающих рост экономики этих государств посредством развития инфраструктуры, коммуникаций, рабочих мест и т.д. Тем не менее, одной из важнейших угроз для обеспечения экономической безопасности в сфере использования оффшорных зон являются предлагаемые ими оффшорные компании, обычно служащие орудием для различного рода преступников, отмывающих деньги и финансирующие преступную деятельность, в том числе террористическую.

По оценкам Международного валютного фонда, общемировой объем отмываемых денег составляет от 2 до 5 процентов мирового ВВП. Это величина порядка одного триллиона долларов в год, что примерно соответствует ВВП европейской страны средних размеров [10, С.81].

На сегодняшний день существует опасность, что деятельность российских компаний, использующих оффшорные схемы может спровоцировать уход с рынка этих компаний и новые финансовые риски в разрезе экономической безопасности предпринимательства. Необходимо учитывать тот факт, что средства оффшорных частных инвестиционных фондов в некоторых случаях направляются в спекулятивные сегменты финансового рынка. Эта ситуация является крайне рискованной и несет угрозу подрыва стабильности

в мировой экономике.

Вышеуказанная ситуация является одной из причин создания Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которую входит 34 государства. Следует заметить, что Россия в данную организацию не входит. ОЭСР ведёт обширную аналитическую работу, вырабатывает рекомендации для стран-членов, а также служит платформой для организации многосторонних переговоров по экономическим проблемам. Значительная доля деятельности ОЭСР связана с противодействием: отмыванию денег; уходу от налогов; коррупции; взяточничеству и т.п. При участии ОЭСР были выработаны многие механизмы, призванные положить конец практике создания так называемых «налоговых оазисов».

Форум, созданный (1989 г.) ОЭСР по вопросам вредных налоговых практик по борьбе с уклонением от налогов, позволил странам членам ОЭСР провести либеральные налоговые реформы, которые привели к значительному сокращению ставок подоходного и корпоративного налогов, расширению налоговой базы и устранению ряда структурных деформаций в экономике отдельных государств. Тем не менее, дальнейшее совершенствование налогового законодательства невозможно в силу закрытости налоговых режимов отдельных государств. Международная глобализация в налоговых режимах, противостоящая трансграничным возможностям уклонения от налогов, должна основываться на принципах прозрачности налоговых режимов.

Регламент Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), в которую с 2004 года от имени Российской Федерации участвует Федеральная служба по финансовому мониторингу, требует регулярной плановой проверки на предмет выполнения требований, как общих, так и специальных.

18 стран-членов в 2007 году про-

шли проверку по регламенту ФАТФ. Однако ни одна из 18 стран полностью не удовлетворяла требованиям по регламенту ФАТФ. Эти страны по ряду критериев регламента получили оценку «несоответствие» или «частичное соответствие». Соблюдение регламента влияет на инвестиционный рейтинг стран, при этом низкие оценки, снижают их инвестиционный рейтинг.

Годы «антиоффшорной» борьбы международных организаций существенно повлияли на законодательно-правовую базу и налоговые режимы оффшорных центров (ОФЦ). Оздоровление ОФЦ наблюдается как в части налоговых практик, так и в части противодействия легализации доходов от преступной деятельности.

Однако, период с 2003 по 2004 гг. ОЭСР стала постепенно смягчать свои жесткие первоначальные требования к оффшорным центрам, из-за присутствия объективного неравенства «правил игры» между развитыми и развивающимися странами, имеющими существенный разрыв в их правовых и экономических условиях обеспечения жизнедеятельности. Таким образом, зародился механизм выравнивания «правил игры».

Данная ситуация способствовала принятию в июне 2003 г. Директивы ЕС о налогообложении сберегательных счетов. Директива требовала от стран-членов ЕС, а также других стран, не входящих в Европейский Союз, таких как Швейцария и США, автоматического обмена информацией об инвесторах-нерезидентах. Тем не менее, данная директива была подвергнута жесткой критике, поскольку такие страны как, Швейцария и Люксембург расценили её как вмешательство в дела суверенных государств.

Начиная с 2008 года США ужесточило налоговую политику в отношении оффшорных компаний, по раскрытию налоговой информации о клиентах, обратив особый интерес на швейцарский банк

«Ю Би Эс Банк» (UBS). Европейский Союз также пошел по аналогичному пути, заключив соглашения с рядом зон об обмене налоговой информацией. У ОЭСР появилась возможность периодически обновлять списки налоговой благонадежности, что позволило ранжировать государства в зависимости от выполнения международных норм в сфере налогообложения и борьбы с финансовыми махинациями. В системе ранжирования были предложены списки «черный», «серый» или «белый». Благодаря этим спискам появилась возможность пропаганды оффшорных зон «белого» списка. Тем не менее, конкретное восприятие государством оффшорных зон является его исключительным правом.

Такая позиция развитых стран разделила оффшорные территории на две группы.

Первая группа – достаточно старые и уважаемые оффшорные территории, сохраняющие свой высокий статус и деловую репутацию (Багамские и Каймановы острова, Мальта, Маврикий и другие страны). Они стремятся привести законодательство в соответствие с требуемыми временем нормами по обеспечению мер в части борьбы с отмыванием денег. Эти оффшорные территории не регистрируют сомнительные компании.

Вторая группа – относительно молодые оффшорные центры, для которых оффшорный бизнес является способом выживания в условиях недостаточности различных ресурсов. Поэтому оффшоры азиатских стран, которые расположены в бассейнах Тихого и Индийского океанов, не стремятся раскрывать свои внутренние реестры международным экспертам и инспекторам.

Несмотря на все усилия международных организаций, в части контроля над оффшорными центрами остается еще много нерешенных вопросов.

У российских предприятий прак-

тика ухода от налогов и вывоза капитала в оффшорные зоны зародилась в начале 90-х гг. прошлого столетия в период перехода к рыночным отношениям, обусловленным относительно слабой государственной властью и политической нестабильностью. Тогда начался отток капиталов в оффшорные зоны, который обеспечивался отсутствием анти-оффшорного законодательства, многочисленными пробелами в российском валютном и налоговом законодательстве. В таблице 1 приведена статистическая информация по оттоку капитала из России по данным платежного баланса.

Значительный отток капитала повлек за собой уже с 2000 г. рассмотрение

оффшорных схем как криминального способа уклонения от уплаты налогов. Как следует из таблицы 1, такой отток капитала квалифицируется как уголовно наказуемый. В Российской Федерации были приняты отдельные нормативные правовые акты, в частности определяющие деятельность банков и государственных учреждений по недопущению в легальный оборот доходов, полученных преступным путем. Дальнейшим шагом в противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, стали требования к кредитным и иным организациям по контролю над подозрительными операциями, предложенные Банком России.

Таблица 1 – Отток капитала из России (по данным платежного баланса Российской Федерации), млрд. долл.

Период (год)	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала частным сектором	Банки	Прочие секторы
		Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала
1	2	3	4
2005	0,3	-5,9	6,2
2006	-43,7	-27,5	-16,1
2007	-87,8	-45,8	-42,0
2008	133,6	55,2	78,3
2009	57,5	32,2	25,3
2010	30,8	-15,9	46,7
2011	81,4	23,9	57,4
2012	53,9	-18,5	72,4
2013	61,6	7,5	54,2
2014	154,1	46,9	107,2
I квартал 2015 (оценка)	32,6	14,6	18,0

Все меры антиоффшорной политики государства, принятые в последние годы, можно классифицировать как поощрительные, стимулирующие, запретительные, карательные.

В настоящее время Российская Федерация заключила соглашения с 33 странами по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, в свою очередь Росфинмониторинг обменивается сведениями о подозритель-

ных финансовых операциях с подразделениями финансовой разведки 90 стран. В Российской Федерации выделен целый ряд видов и типов территорий оффшорных зон с льготным хозяйственным режимом: классические свободные (особые) зоны для резидентных компаний; территории с льготным налогообложением для сторонних компаний; другие низконалоговые режимы. Однако анализ предпринимательской деятельности на российских

территориях с льготными режимами выявил низкую налоговую эффективность этих территорий.

Необходимость подъема отдельных депрессивных территорий Российской Федерации решается через закрепление за ними статуса оффшоров, наделенных правом льготного налогообложения прибылей только компаний-нерезидентов, не ведущих основную деятельность на данной территории. Налоговая оптимизация будет являться инструментом повышения экономической безопасности предпринимательской деятельности в оффшорных зонах. В связи с изложенными обстоятельствами, в Российской Федерации были изданы отдельные нормативные правовые акты, определяющие деятельность банков и государственных учреждений по недопущению в легальный оборот полученных преступным путем доходов. Однако, действующая нормативная база в полной мере не позволяет регулировать все правоотношения в сфере деятельности, связанной с оффшорными зонами. Основным нормативным актом выступает Федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» [4]. Данный закон является фундаментом закрепленных законодательством правовых норм, нацеленных на борьбу с отмыванием доходов, полученных преступным путем. Механизмом противодействия таким деяниям является то, что коммерческие организации, осуществляющие контроль над финансовыми операциями, обладающими признаками, указанными в законе, но и не позже чем на следующий день обязаны передавать соответствующую информацию в Федеральную службу по финансовым рынкам России (далее ФСФР). В дальнейшем ФСФР России систематизирует и анализирует полученную информацию. Если какая-либо операция вызывает

сомнение, то данная информация передается в правоохранительные органы.

Первой волной противодействия легализации «грязных» денег в 2005 г. стали отзывы банковских лицензий. Например, у банка «Содбизнесбанк» отозвали лицензию за нарушения, связанные с отмыванием полученных преступным путем денег. Более 150 кредитных организаций, из них 80 банков за три последующих года, были лишены лицензий на перевод финансовых средств в наличную форму за отсутствие возможности отвечать по обязательствам перед своими кредиторами, за рискованность кредитной политики, за недостоверность учета и отчетности, и другие сомнительные операции.

Вторая волна отзыва лицензий у банков началась в 2013-2014 гг. Дальнейшим шагом в противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, стали требования к кредитным и иным организациям по контролю над подозрительными операциями предложенные Банком России.

По состоянию на июль 2015 года Центральным банком России отозваны лицензии на осуществление банковских операций у 47 российских банков.

Все меры антиоффшорной политики, принятые в последние годы можно классифицировать как поощрительные, стимулирующие, запретительные, карательные.

Примером поощрительной меры являлось амнистирование капитала, проведенное Россией с 1 марта 2007 г. по 1 января 2008 г. Однако, больших результатов это администрирование не дало. По информации Федерального казначейства, за указанный период физические лица легализовали доходы на сумму 28,2 млрд. руб., то есть доход бюджета составил 3,7 млрд. руб. Для сравнения: в Казахстане в результате продолжавшейся в течение 20 дней амнистии капиталов было легализо-

вано 480 млн. долл., или 2% ВВП страны. В 1988 г. ирландцы легализовали 1,5 трлн. долл., в 1998 г. турки – 20 млрд. долл. [11, С.63].

Примером стимулирующей политики следует считать отмену в 2007 г. ввозной таможенной пошлины для судов, зарегистрированных в Российском международном судовом реестре. Данная стимулирующая политика повлекла за собой увеличение регистрации под российским флагом различных судов.

Поправки в Налоговый кодекс РФ явились также стимулирующими, которые освободили от налогов с 1 января 2008 г. дивиденды от стратегического участия материнской компании в капитале дочерней компании. Были и ограничения у данной законодательной нормы, так под льготы не попадали определенные оффшорные зоны, содержащиеся в списке Минфина России (13 ноября 2007 г.). Тем не менее, эта норма оказалась недостаточно эффективной.

Последствия финансового кризиса обусловили необходимость снижения ряда налогов, способствующих уменьшению заинтересованности в использовании зарубежных оффшорных зон при отдельных схемах минимизации налогообложения.

Тем не менее, эти механизмы до конца не были применены ввиду низкой эффективности законодательных норм. Так, в Налоговый кодекс РФ с 1 января 2008 г. была введена норма, обязывающая доплачивать в российский бюджет налог на прибыль коммерческими организациями с сумм, полученных за счет более низких ставок страны регистрации. Налог на прибыль в Российской Федерации в 2008 году был установлен на уровне 24%. В настоящее время налог на прибыль составляет 20%. Для того чтобы доказать применение этой нормы необходимо, чтобы оффшорная компания была аффилирована с российской материнской компани-

ей, посредством их реальных бенефициаров. Выявление реальных бенефициаров возможно при договорном обмене информацией, позволяющем идентифицировать акционеров оффшорных зон для обеспечения прозрачности ведения бизнеса различными компаниями и обмена информацией.

Вместе с тем существующие возможности в данной сфере используются далеко не полностью из-за недостаточного участия в международном налоговом сотрудничестве налоговой службы. Налоговые службы Российской Федерации лишены преимуществ, которыми обладают налоговые органы других стран в борьбе с неуплатой налогов и манипулированием крупными налогоплательщиками различными налоговыми условиями деятельности в разных юрисдикциях [7, С.270].

Поэтому необходима разработка мероприятий в формировании эффективного механизма противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем.

Важнейшим направлением анти-оффшорной политики Российской Федерации должна стать дальнейшая борьба с фирмами-«однодневками», использующимися для вывоза капитала в оффшорные зоны и уклонения от уплаты налогов в Российской Федерации. В этих условиях требуется ужесточение контроля над трансфертными ценами, с помощью которых крупные компании могут переносить центры прибыли в фирмы-«однодневки» и оффшорные юрисдикции. Для борьбы с фирмами-«однодневками» можно использовать опыт Казахстана. В этой стране с 1 января 2009 г. вступил в действие Закон «О трансфертном ценообразовании» [5], лишающий экспортеров возможности занижения своей прибыли за счет использования оффшорных схем. Данный Закон регулирует общественные отношения, возникающие при трансфертном ценообразовании, в целях предотвращения по-

терь государственного дохода в международных деловых операциях и сделках, связанных с международными деловыми операциями.

Следующая новация связана с тем, что Министерством финансов Российской Федерации в 2013 г. (с.13 ФЗ N 234 от 23.07.2013 «Об организации страхового дела в Российской Федерации») приняты поправки к закону «Об организации страхового дела» [2], запрещающие перестрахование рисков в оффшорных компаниях, при отсутствии у них международного рейтинга.

Ограничением использования оффшорных зон могло стать законодательство, регулирующее приток капитала в Российскую Федерацию в виде иностранных инвестиций. Так в апреле 2008 г. был принят закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и государства» [3], распространяющийся на 42 вида стратегической деятельности, запрещающий иностранцам покупать пакеты в 50% акций, предприятий стратегической деятельности.

Дальнейшим развитием антиоффшорного законодательства должно стать заявление В.В. Путина 04.12.2014 г. о деоффшоризации, амнистии капиталов и сохранении финансов внутри страны. При этом ожидается, что отток капитала из России в 2014 г. составит \$130 млрд. (с \$90 млрд., ожидавшимися в этом году ранее), это в 2 раза больше показателя

годом ранее. Чтобы завершить объявленную президентом более десяти лет назад деоффшоризацию российской экономики («перевернуть оффшорную страницу») глава государства пообещал полную амнистию всем капиталам, которые вернутся в нашу страну. «Правоохранительные органы не спросят об источниках и способах получения капитала, возвращающегося в Россию», – гарантировал президент. Если предприниматель легализует свои активы в России, перейдет в российскую юрисдикцию, то получит здесь, по словам президента, твердые правовые гарантии.

До 2018 года Минфин России планируется реализовать ряд мер по деоффшоризации экономики. Например, обеспечить условия для перехода под российскую юрисдикцию сделок, совершаемых между отечественными компаниями. Для этого будет разработан проект федерального закона о налогообложении прибыли контролируемых иностранных компаний и определении налогового резидентства организаций [9, С.8].

Таким образом, Российской Федерации следует совершенствовать общие подходы к реализации экономической и социальной стратегии развития. Для изучения опыта обеспечения экономической безопасности деятельности в оффшорных зонах целесообразно выделить целый ряд видов и типов территорий оффшорных зон с льготным хозяйственным режимом на примере Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2 – Виды и типы оффшорных зон Российской Федерации

№	Типы территории	Задачи оффшорных зон	Время создания	Виды льготных режимов	Особые требования к инвесторам	Примечание
Тип 1. Классические свободные (особые) зоны для резидентных компаний						
1	Свободные экономические зоны (СЭЗ)	Привлечение инвестиций для развития промышленности и экспорта продукции	1991 г.	Налоговый, Таможенный, Административный		11 территорий (упразднены в 2005 г.)

<i>Продолжение таблицы 2</i>						
2	Особые экономические зоны (ОЭЗ)	Развитие Промышленности; хай-тэка; туризма	2005 г.	Налоговый, Таможенный	Вложение инвестиций в несырьевую промышленность, наличие Инвестиционного взноса	4 типа ОЭЗ: Промышленно-производственные; технико-внедренческие; туристско-рекреационные; портовые
3	Регионы со статусом ОЭЗ	Привлечение инвестиции в развитие промышленности и экспорт продукции	1996 г.	Налоговый, Таможенный, Административный	Вложение инвестиций в несырьевую промышленность, наличие Инвестиционного взноса	2 региона: Калининградская и Магаданская ОЭЗ
Тип 2. Территории с льготным налогообложением для сторонних компаний						
4	Регионы Льготно-го Налогообложения (РЛН)	Привлечение бюджетных средств	1994 г.	Региональные, местные налоговые льготы для «инвесторов», федеральные бюджетные ссуды	Обеспечение регистрационных и инвестиционных взносов	регионы: Ингушетия, Калмыкия, Мордовия, Эвенкия
5	Территории со статусом ЗАТО	Поддержка: Госпредприятий оборонки; депрессивных районов	1992 г.	Местные налоговые льготы для «инвесторов», федеральные бюджетные ссуды	Наличие регистрационных взносов. В отдельных случаях регистрационные взносы не требуются	Около 40 муниципальных образований с общим населением 2 млн. человек
Тип 3. Другие низконалоговые режимы						
6	Локальные свободные зоны (в границах муниципалитета)	Поддержка: депрессивных территорий.	1996 г.	Местные налоговые льготы для резидентов	Реализация приоритетных инвестиционных проектов	Без участия Федерально-го центра
7	Центр международного бизнеса «Ингушетия»	Привлечение бюджетных средств	1996 г.	Полный набор льгот для «компаний международного бизнеса»	Наличие регистрационных и годовых взносов; (оффшорный статус только нерезидентам)	Единственный классический оффшор России (упразднен в 2004 г.)
8	Крым	Привлечение инвестиций	с 2015 г.	Облегчение налогового режима и упрощение въезда иностранных граждан.		Возможность заключать сделки по британскому праву
9	Севастополь	Привлечение инвестиций	с 2015 г.	Облегчение налогового режима и упрощение въезда иностранных граждан.		

Анализируя предпринимательскую деятельность на российских территориях с льготными режимами, можно сделать следующие выводы:

- созданные в Российской Федерации территории с льготным налогообложением являлись малоэффективными;

- внесенные в последнее время изменения в Налоговый Кодекс Российской Федерации способствовали закрытию льготных проектов;

- отдельные проекты были приостановлены ввиду их явной неэффективности (Республика Ингушетия);

- отдельные территории после приведения их в соответствие с требованиями федерального законодательства сохранились (например, Республика Калмыкия). Однако положительное воздействие на конкурентоспособность и экономику региона вызывает большие сомнения;

- не исключается такая ситуация, что отдельные экономические зоны и создаваемые в соответствии с Федеральным законом № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», будут функционировать только де-факто, как территории оффшорного типа, для регистрации инвесторов. Такие режимы носят контрпродуктивный характер, не содействуя укреплению экономических позиций Российской Федерации в условиях глобальной международной конкуренции. Иждивенчество таких территорий ведет к их дальнейшей деградации вместо ускорения развития, способствуя массовому легальному уходу от налогов и бессмысленной потере бюджетных средств;

- подъем отдельных депрессивных территорий Российской Федерации потребует придания им статуса реальных оффшоров с правом льготного налогообложения прибылей только компаний-нерезидентов, не ведущих основную деятельность на данной территории.

Основными элементами предла-

гаемого механизма обеспечения экономической безопасности предпринимательства в оффшорных зонах являются:

- налоговая оптимизация предпринимательской деятельности. В частности, необходимо определить признаки налогового резидентства для юридических лиц в Налоговом кодексе Российской Федерации, используя международный опыт;

- совершенствование деятельности правоохранительных органов в части выявления внутренних оффшоров и фирм-однодневок, выводящих капиталы за рубеж, а также уклоняющихся от уплаты налогов;

- совершенствование системы безналичного денежного оборота;

- создание реестра бенефициаров (собственников) для дальнейшего доступа к нему компетентных органов;

- создание механизма налогообложения прибыли подконтрольных иностранных компаний путем рассмотрения налогообложения нераспределенной прибыли иностранных компаний с участием налогового резидента России.

- совершенствование законодательного регулирования деятельности конкретных оффшорных зон в направлении разработки единого законодательного регулирования в соответствии с законодательствами стран-партнеров России, а также создание своевременного информационного обмена между правоохранительными органами как внутри страны, так и межгосударственном уровне.

Необходимо отметить, что Закон «О банках и банковской деятельности» и Закон «О коммерческой тайне», а также другие законодательные акты не позволяют в большинстве случаев оперативно реагировать на факты незаконного вывода капитала в оффшорные зоны, поскольку Закон «О полиции» и Закон «Об оперативно-розыскной деятельности» не позво-

ляет в полном объеме получить достоверную информацию без возбуждения уголовного дела.

Также следует отметить, что отсутствует обмен информацией между Росфинмониторингом и правоохранительными органами, позволяющий своевременно реагировать и расследовать указанный вид преступлений. Федеральная налоговая служба не имеет право без проведения налоговой проверки, предусмотренной пунктом 2 статьи 93.1 Налогового кодекса Российской Федерации [1] истребовать у налогоплательщиков документацию по подконтрольным сделкам, одной

из сторон которых является резидент иностранного государства.

Тематика выявления преступлений в сфере оффшорного предпринимательства требует необходимых знаний в области мировой экономики, международного права, валютно-кредитной системы зарубежных стран, иностранных языков. В настоящее время ни один государственный образовательный стандарт не предусматривает подготовку специалистов такого уровня, что существенно снижает качество противодействия фактам незаконного вывода капитала за рубеж.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 08.06.2015). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 15.07.2015).
2. «Об организации страхового дела в Российской Федерации»: Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 29.06.2015). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182060;fld=134;from=176347-5;rnd=0.490625073434785> (дата обращения: 15.07.2015).
3. «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства»: Федеральный закон № 57-ФЗ от 29.04.2008 (в ред. от 04.11.2014). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76660/ (дата обращения: 15.07.2015).
4. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»: Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 29.06.2015). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/protivodejstvie-legalizacii-prestupnyh-dohodov-i-terrorizma/> (дата обращения: 15.07.2015).
5. «О трансфертном ценообразовании». Закон Республики Казахстан от 5 июля 2008 года № 67-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.06.2010 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://ru.government.kz/docs/z080067_20080705~1.htm (дата обращения: 15.07.2015).
6. Даныко, Т. П., Окрут, З. М. Свободные экономические зоны: Учебное пособие / Т. П. Даныко, З. М. Окрут // М.: ЮНИТИ. – 2000. – 328 с. – С. 51.
7. Корниенко, Н. Ю. Некоторые аспекты подходов к проблеме борьбы с недобросовестной налоговой конкуренцией в контексте бегства капиталов / Н. Ю. Корниенко // Российская экономика в 2006 г. Вып. 28. М.: Институт экономики переходного периода. – 2007. – С. 270.
8. Суглобов, А. Е., Михайлов, С. В. Использование оффшорных схем как необходимого элемента псевдолегальной минимизации налогов / А. Е. Суглобов, С. В. Михайлов //

Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2014. – № 3. – С. 58-66.

9. Тимофеева, О. Ф., Крестьянинова, М. И. Офшорные юрисдикции как инструмент международного налогового планирования: мировой опыт их создания / О. Ф. Тимофеева, М. И. Крестьянинова // Мир Науки. – 2014. – № 1. – С. 8.
 10. Хворостова, Ю. Н. Проблемы повышения эффективности управления российской экономикой / Ю. Н. Хворостова // Прогрессивные технологии и перспективы развития: материалы I-ой всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых: 5, 6 ноября 2009 года / ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»; Тамбов: Издательство Першина Р. В. – 2010. – С.80-82, — С. 81.
 11. Хейфец, Б. Оффшорные финансовые сети российского бизнеса / Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С.52-67. – С. 63.
-

УДК 330

О макроэкономической сущности целей стратегического развития эффективных сбалансированных макроэкономических систем

С.А. Владимиров, доктор экономических наук, профессор кафедры общего менеджмента и логистики, Северо-Западного института управления Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), г. Москва

Цель настоящей статьи – теоретическое обоснование возможности достижения максимально возможных общественных эффективностей государственных расходов, инвестиций и налогов в идеальном состоянии сбалансированной открытой экономической системы. Предложенная модель всегда может привести в идеальном случае («нулевых потерь» общественных эффективностей государственных расходов и инвестиций) к максимально возможному темпу экономического роста, что позволяет обосновать основные направления соответствующей макроэкономической (финансовой, налоговой и бюджетной) политики.

Эффективность, макроэкономика, качество, политика, налоги.

The nature of the macroeconomic objectives of the strategic development of effective balanced macroeconomic systems

S.A. Vladimirov, Professor, Department of General Management and Logistics, North-West Management Institute RANEPА, Moscow

The purpose of this article is a theoretical substantiation of the possibility of DOS reaches the maximum possible public efficiencies of government spending, investments and taxes in perfect condition coordination bath open economic system. The proposed model can always bring in the ideal case («zero-loss» public effectively scope of public expenditure and investment) to the maximum possible rate of economic growth, that allows you to substantiate the main directions of the relevant macroeconomic (fiscal, tax and budget) policy.

Efficiency, macroeconomic, quality, a policy, taxes.

«Пусть только наша идея будет правильной, и тогда, несмотря на наличие препятствий, стоящих на пути к ее осуществлению, она не будет невозможной»
И. Кант [1,129].

(Идея совершенного, справедливо управляемого государства, сбалансированной открытой эффективной экономики – С.В.)

Общественное развитие находит свое конкретное выражение в статистических (в том числе макроэкономических) показателях, без установления и измерения численных значений которых невозможно управление. Устойчивое развитие без разрушения в течение неограниченно длительного периода времени единой системы «природа – человек», должно не ставить под сомнение способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. Такое развитие определяется тремя переменными: а) эффективностью

экономики, б) экологической стабильностью, в) социальной справедливостью [10,59].

Показатели уровня и темпов экономического и социального развития, в частности показатели уровня жизни, являются важнейшими для оценки эффективности проводимой в стране экономической политики и, в конечном счете, существующего в ней общественного строя. В то же время, высокие темпы экономического развития не всегда являются критерием соответствующего роста уровня жизни

населения [2, 468]. В ходе подлинного экономического роста происходит инновационное обновление производственного капитала страны, устаревшее оборудование заменяется новым, с лучшими качественными характеристиками, так что степень износа основных фондов в целом по экономике, по меньшей мере, не увеличивается [8,6].

Критический анализ имеющихся в литературе, экономической и управленческой практике подходов к решению проблемы. Более шестидесяти лет в экономической науке и преподавании доминирует модель экономического выбора «экономиста всех времен и всех народов» П. Самуэльсона [11; 3,22]. Он утверждал, что язык математики является единственно возможным для изложения положений современной экономической теории. Из этой модели выводятся якобы прямая (жесткая) связь между большими объемами накоплений и соответствующим уровнем потребления, экономические законы возрастания дополнительных затрат, убывающих эффективности и производительности/ доходности, экономии на масштабе производства и др. Развитие современных развивающихся и развитых экономик зачастую противоречат этой модели экономического выбора.

Ниже рассматривается общепринятая математическая модель сбалансированной открытой экономики (СОЭ) и взаимосвязи между абсолютными значениями основных макроэкономических показателей: планируемой (прогнозируемой) госорганами величиной валового внутреннего продукта; государственными расходами, инвестициями, потреблением, налоговым бременем, сальдо платежного баланса страны и их нормами, общественными эффективностями, темпом экономического роста сбалансированной открытой экономики (СОЭ), ставкой ссудного процента Центробанка страны и инфляцией.

Вышеуказанные соотношения

между важнейшими макроэкономическими показателями могут быть представлены в математической и графической форме (рис. 1).

Главное отличие авторской модели в том, что разделяемое большинством экономистов утверждение о прямой зависимости между объемами накоплений и ростом потребления (де большие объемы накоплений неизбежно приводят к резкому повышению уровня потребления) вытекающее из модели П. Самуэльсона заведомо неточно. Как показала мировая практика (в т.ч. в РФ 2001-2013г.г.), значительные объемы накоплений не всегда приводят к высокому приросту потребления, иногда вплоть до «проедания» накопленных стратегических резервов, что и находит отражение на авторском графике.

При этом в соответствии с историческим опытом и культурными традициями средняя норма налогового бремени в макроэкономических системах не может снижаться ниже десяти процентов («библейская десятина», близкая, по мнению автора, к анархии) [6, 34]. В то же время, ни при каких обстоятельствах средняя налоговая нагрузка не может превышать своего максимального значения, отраженного на графике кривой $\theta_{s=0}^{\max} = g^{\max} = 1/\psi$.

Эта кривая соответствует административно-командной экономике АКЭ(С) (системе) (например, СССР), в которой инвестиции (капитальные вложения) являлись «перераспределенными» государственными расходами, поскольку государственная собственность была абсолютно преобладающей (более 98%) [5,67]. Весьма показательным, что характер этой кривой позволяет сделать теоретически корректный вывод, что в АКЭ(С) нет никаких оснований заведомо идеологически ограничивать $F^{АКЭ(С)} \leq F^{РЫНОЧНОЙ} = F^{ид} = 1/4\psi^2$, поскольку не форма собственности, а качество организации и управления и перераспределения валового продукта –

суть экономического потенциала любого общества [12, 187].

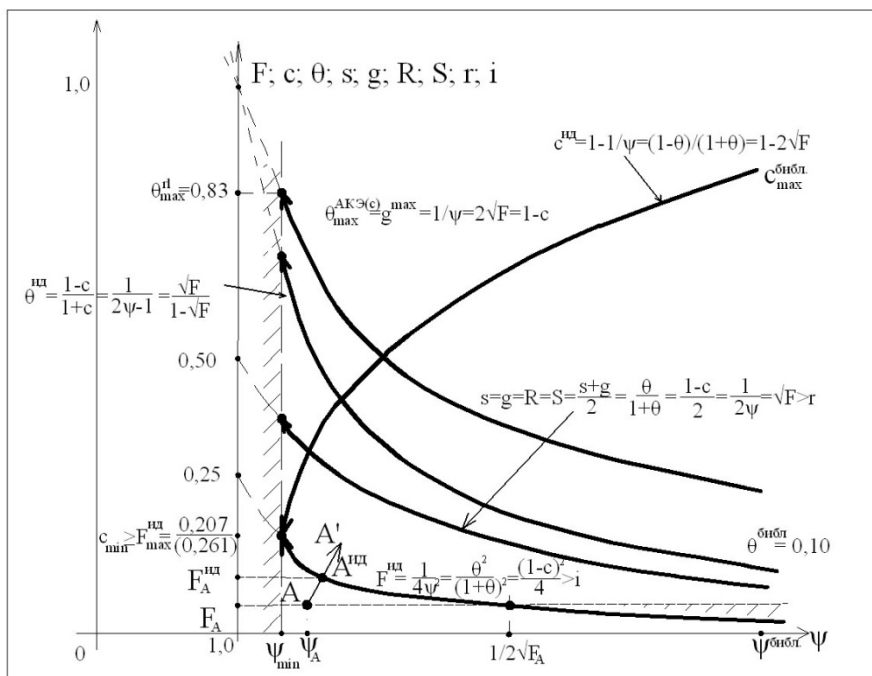


Рисунок 1 – Взаимосвязь основных макроэкономических показателей СОЭ с нулевым сальдо платежного баланса (заштрихованы области невозможных значений: меньших, чем ψ_{\min} и больших, чем $\psi = 1/2\sqrt{F_A}$)

Важно также иметь в виду, что средняя налоговая нагрузка в идеальной СОЭ не минимальная для любых соотношений основных МЭП, но именно сбалансированная относительно соответствующим максимальному теоретически возможному экономическому росту показателей норм государственных расходов, инвестиций и их общественных эффективностей, одновременно равных корню квадратному из численного значения экономического роста [7, 48].

Бесконечное множество реальных состояний СОЭ располагается на площади ниже кривой максимально возможного темпа экономического роста – $F^{\text{идл}} = 1/4\psi^2$. Эти состояния определяются соответствующими точками, например, на графике

точкой А с координатами: $A[\psi_A; F_A; \Omega_A]$. Из этой точки возможны следующие очевидные направления развития (повышения эффективности и качества) макросистемы:

а) идеальное (единственное, стратегическое) – по кратчайшему направлению к кривой максимально возможного темпа экономического роста (то есть в направлении перпендикуляра $\vec{AA'}$ к касательной из точки А). Более подробно: направление развития реальной экономики выбрано государственными органами близким к идеальному (наилучшему теоретически возможному), если оно сопровождается повышением экономического роста при снижении суммы норм государственных расходов и инвестиций, а также

и средней налоговой нагрузки при одновременном повышении нормы потребления (в том числе за счет положительного сальдо платежного баланса страны, вызванного прежде всего экспортом высокотехнологичной продукции), сбалансированностью основных макроэкономических параметров.

б) неидеальные – стремящиеся (близкие) к идеальному;

в) заведомо неэффективные для общества – такие направления развития реальной экономики, которые сопровождаются снижением экономического роста и нормы потребления, при одновременном росте суммы норм государственных расходов и инвестиций, средней налоговой нагрузки, несбалансированностью всех или большей части основных макроэкономических параметров (коррупционные или заведомо некомпетентные направления экономического развития – «на авось», вплоть до умышленного развала, деградации собственной экономики по советам «экономических убийц»: общеизвестная проблема «псевдоинвестиций» западных инвесторов в предприятия российского высокотехнологичного комплекса, которые зачастую приводят к ликвидации этих предприятий (например, уничтожение конкурентов, скупка земли под предприятиями и др.) [4, 31].

Достижение равновесия в реальной макроэкономической системе является труднейшей финансово-политической задачей (в том числе государственного долга), включающей выпуск госзаймов, ужесточение налогообложения, печатание денег. При этом, несбалансированность экономической системы может быть объективной (войны, периоды крупных социально-экономических реформ, катаклизмов), случайной и преднамеренной, выгодной определенным (как правило, властным или оппозиционным, в том числе теневым структурам) «группам влияния» но, безусловно, невыгодной обществу в це-

лом.

Несложный математический анализ соотношений между основными МЭП при конкретной заданной государственными органами численной величине темпа экономического роста, позволяет жестко выделить следующие «иерархические ряды (ИР) МЭП» с соответствующими диапазонами ограничений их «дрейфа» внутри конкретного ряда.

1) Равновесные СОЭ

а) Идеальные ИР СОЭ с нулевым сальдо платежного баланса и нулевой инфляцией (наиболее простые, имеющие очевидный «геометрический смысл», отражены на рисунке 1). Их бесконечное множество, определяются они конкретным значением, как правило (для удобства) ОПСЭ, автоматически строго определяющем все остальные МЭП (и, наоборот, также строго определяемым любым другим основным МЭП). Например: пусть государственными органами утверждены следующие нормы государственных расходов и инвестиций: $s = g = 1/4$ (то есть нормы государственных расходов и инвестиций равны 25%), – следовательно $\psi = 2,0$. Кроме того, их общественные эффективности равны также 25%, то есть: $R = S = 25\%$. Идеальное налоговое бремя равно: $\theta = 1/(2\psi - 1) = 0,33$ (33%). Норма потребления: $c = 1 - 1/\psi = 0,50$ (50%). Темп экономического роста (идеальный, максимально возможный для этой совокупности МЭП): $F^{ид} = 1/4 \psi^2 = 1/(4 \times 4) = 6,25\%$.

Поэтому иерархический ряд будет в этом случае выглядеть так:

$$c > \theta > s = g = R = S = \sqrt{F} > F > i = 0,$$

где: i – инфляция.

б) Реальные, определяемые конкретно заданными государственными органами численными величинами темпа экономического роста, государственных расходов (их нормой) и соотношениями («перестановками») между основными МЭП и фундаментальной величиной: кор-

нем квадратным из темпа экономического роста. Например (два экстремальных случая):

а) «общество эффективного потребления – экономическая идиллия»:

$$c > S > s > \sqrt{F} > R > \theta > g > F > i,$$

Обращает на себя внимание высокая норма потребления при значительных общественной эффективности государственных расходов и норме инвестирования, малых норм налогового бремени и государственных расходов, весьма удовлетворительной общественной эффективности инвестиций.

б) «войны, периоды сложных крупных соц.-экон.реформ (управляемых)»:

$$\theta > g > R > \sqrt{F} > s > S > c > F > i.$$

В этом ряду очевидны высокие нормы налогового бремени и государственных расходов, незначительная норма потребления и общественной эффективности государственных расходов. Норма потребления для этих двух случаев «дрейфовала» от максимальной к минимально возможной («биологического прожиточного минимума»).

Не представляет трудностей скомбинировать другие промежуточные равновесные иерархические ряды (число их ограничено соответствующими перестановками, читатель легко может сделать это самостоятельно).

II) Неравновесные (с заведомым нарушением иерархии МЭП)

Как уже указывалось, неравновесность (несбалансированность) макроэкономической системы является следствием нарушения основных требований иерархичности отношений между МЭП в СОЭ, несбалансированностью финансовых интересов государства и налогоплательщиков, чрезвычайных обстоятельств (например, войн, некомпетентных действий правительства), безусловной причиной инфляции.

Например, заведомо несбалансированной при заданном соответствующими госорганами темпе экономического роста является следующая, часто встречающаяся экономическая система (нарушенный иерархический ряд МЭП):

$$c > g > \theta > \sqrt{F} > s > R > S > i > F > 0,$$

В этом ряду норма государственных расходов с весьма низкой их общественной эффективностью больше нормы налогового бремени (заведомое перенапряжение экономических потенциала), а норма инвестиций и их общественная эффективность одновременно меньше корня квадратного из темпа экономического роста, что свидетельствует о недопустимо низкой эффективности инвестиционной политики (государственной инвестиционной программы) и, что интересно, заведомо завышенном (возможно в пропагандистских целях перед очередными выборами) утвержденном госорганами темпом экономического роста, в свою очередь численно меньшим уровня инфляции...

Примером катастрофического состояния макроэкономической системы является следующий иерархический ряд МЭП:

$$i > g > \sqrt{F} > \theta > s > R > S > c > 0 \text{ (ноль)} > F,$$

с чрезвычайно высокой инфляцией (гиперинфляцией) и низкой нормой потребления, неудовлетворительной собираемостью налогов и отрицательным темпом экономического роста («проеданием запасов»).

Ниже на рисунке 2 приводится графическое отображение возможных вариантов налоговой политики (бесконечное множество выбора («поле»)) практически всех теоретически возможных значений средней налоговой нагрузки – налогового бремени).

Основное пространство («налоговое поле») выбора численного значения налогового бремени заключено между че-

тырьмя границами, определяемыми:

а) линией (отрезком) AD, – знаменитым библейским требованием «десятины», по авторскому мнению сродни анархизму, то есть наименьшему налоговому бремени в социально организованной (в том числе анархически или религиозно) группе людей: $\theta_{Анарх}^{Библ} = 0,10$;

б) кривой (отрезком) В¹С¹, – соответствующей максимально возможному значению налоговой нагрузки, – $\theta^{MAX} = g_{s=0}^{MAX} = 1/\psi$, имевшему место в административно-командных экономиках (системах (АКЭ(С) – «единых фабриках» с господством государственной собственности (например, в СССР); или ВС – кривой идеальной средней налоговой нагрузки $\theta_{\text{ид}} = 1/(2\psi - 1)$;

в) прямой (отрезком АВ¹), параллельной оси θ , определяющей минимально возможное значение обобщенного показателя структурной эффективности СОЭ, равное: $\psi_{\min=1,207}$ [6, 33];

г) прямой (отрезком DC¹), параллельной оси θ , определяющей максимально возможное значение обобщенного показателя структурной эффективности СОЭ в реальных, исторически и статистически подтвержденных границах, равное: $\psi_{\max}^{\text{реал}} = 2,0$.

Очевидны два характерных (экстремальных, геометрических) направления макроэкономической политики («налоговый крест»):

а) по прямой из точки А [$\psi_{\min=1,207}$; $\theta_{Анарх}^{Библ} = 0,10$] в точку С¹ [$\psi_{\max}^{\text{реал}} = 2,0$; θ^{MAX}], что эквивалентно переходу от «от анархической к административно-командной экономике-АКЭ(С)»;

б) по прямой из точки В¹ [$\psi_{\min=1,207}$; $1/\psi_{\min=1,207}$] в точку D [$\psi_{\max}^{\text{реал}} =$

$2,0$; $\theta_{Анарх}^{Библ} = 0,10$], что эквивалентно переходу «от суперАКЭ(С) к архианархической экономике»...

Легко высчитываемая точка Е пересечения этих направлений определяет, по мнению автора, «золотосерединное» значение средней налоговой нагрузки в «усредненной экономике», равное $\theta_E^{3.c.} = 0,31$ (весьма близкое к показателю среднего налогового бремени в США и Японии, – около 30%), при $\psi_E^{3.c.} = 1,77$ (также очень близкое к японскому, равному 1,81), определяющее «ядро» налоговой политики и его исторический «дрейф».

Интересными являются также три характерные «тройственные» точки налогового поля, расположенные на кривой нормы потребления НС¹ = 1 – 1/ψ в которых одновременно соблюдается равенство трех (и более) разных МЭП:

а) точка Х, пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства нормы налогового бремени и инвестиций, в которой $s = \theta = s$;

б) точка С¹, пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства максимальных значений средней налоговой нагрузки и государственных расходов в АКЭ(С), в которой $s = \theta = g$.

в) точка Z, пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства максимальных значений государственных расходов и инвестиций и их общественных эффективностей: $s = g = s = R = S$ – идеальная цель идеальной макроэкономической стратегии – «магистральная траектория» любого развитого государства (как близкий реально существующий вариант – «шведский социализм»).

На рисунке 2 приведена высчитанная автором на основании [6,32] «анархистская» кривая нормы государственных расходов, минимальное значение которой равно 1,9%, а максимальное – 4,4%. Миро-

вая статистика настаивает на минимальной норме инвестирования, не меньшей средней нормы амортизационных отчислений, – $s_{\text{Амортз}}^{\text{MIN}} = 3\%$, которая и указана на этом же рисунке. Приведено также максимально возможное значение средней нормы налоговой нагрузки: $\theta_{\text{max}}^{\text{rl}} = 0,83$, которое делает понятным близкое к нему значение налогового бремени в Швеции. Для более подробного анализа вариантов налоговой

политики (выявления и обоснования соотношений между основными МЭП) приведены также из рисунка 1: кривая идеальной нормы налогового бремени: $\theta^{\text{ИДЕАЛ}} = 1/(2\psi - 1)$ и кривая идеальных значений норм государственных расходов и инвестиций: $(s=g=R=S)^{\text{ид}} = 1/2\psi$.

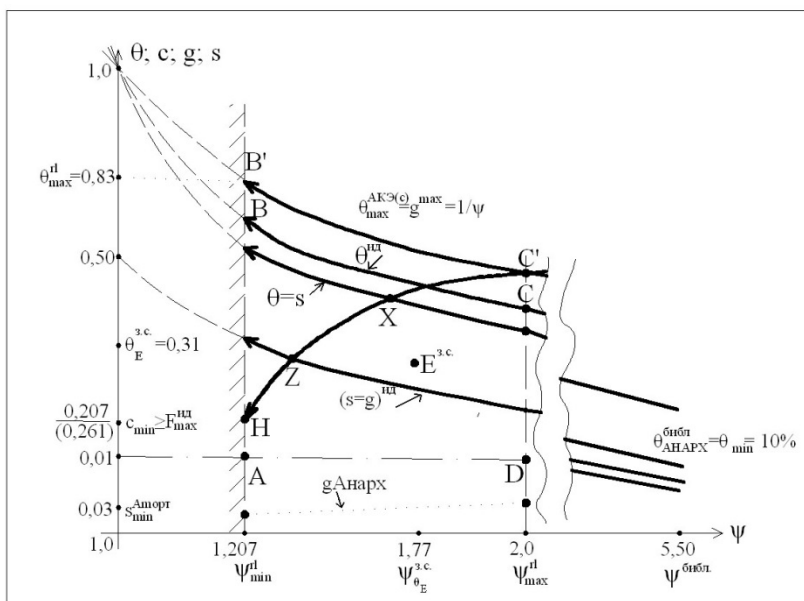


Рисунок 2 – Графическое отображение «поля множества значений налогового бремени» и основных направлений (параметров) налоговой макроэкономической политики (заштрихованы области невозможных значений ψ : меньших, чем $\psi_{\text{min}}^{\text{ид}}$)

Безусловно, размер, знак и структура сальдо платежного баланса страны оказывают сильное влияние на качество макроэкономического состояния. Например, положительное сальдо соответствующей экономики, безусловно, в денежном (количественном) отношении повышает ее эффективность. И наоборот, отрицательное сальдо платежного баланса снижает качество макроэкономической политики. При этом особое значение при-

обретает товарная структура экспорта и импорта. Очевидна неперспективность преобладания в структуре экспорта ограниченных природных ресурсов в обмен на продовольствие и невысокотехнологичную (заведомо отсталую от передового мирового уровня) продукцию.

Несомненно, авторская модель экономики (несмотря на ее кажущуюся парадоксальность), имела место в период 1879-1897 гг. в реальной экономике США

(«Золотая эпоха» золотого стандарта, введенного в 1879 г.). В результате США вышли на первое место в мире по объему ВВП и промышленного производства, на лидирующие позиции в мировой экономике [9, 30]. Модель хорошо отражает известные периоды парадоксальных взлетов экономических систем в СССР и Германии, Японии, Южной Корее, Китае.

Автор полностью сознает основные ограничения своей модели, которая не может быть полностью адекватна реальности, поскольку речь идет о человеческой деятельности, развивающейся в необратимом времени, несводимости общественного прогресса, развития человека к увеличению денежных доходов или к приумножению материального богатства, темпов экономического роста. Несовершенство людей и их отношений делает значимым фактор случайности, неопределенности.

Аналитические методы, назначением которых должно служить преодоление субъективизма в принятии решений, на деле нередко используются в качестве одного из инструментов политической борьбы. Следовательно, экономисты в любых обстоятельствах не должны слепо копировать политический процесс, обязаны стать блюстителями общественной дальновидности в экономических вопросах.

Автором приведены соответствующие зависимости [5,37].

Заключение

1. В авторской модели преодолен барьер мнимого отсутствия в экономической системе количественных констант, так разительно отличающих ее от физических систем. Например, корень квадратный из прогнозируемого государственными органами и экспертами темпа

экономического роста является фундаментальной величиной при анализе сбалансированности и близости к идеальным значениям основных МЭП. Модель естественно, «геометрически прозрачно» объясняет взлеты и падения соответствующих моделей реальной экономики, необъяснимых с точки зрения немалой части идеологизированных теоретиков и практиков – экономистов.

2. Интересным и близким к «эконофизическому» направлению в современной экономической теории может быть сравнение авторской модели идеального состояния макроэкономической системы с циклом Карно в термодинамике, сущностью которого является определение максимального теоретически возможного коэффициента полезного действия тепловой машины – η_i (в идеальном случае $\eta = 1,0$, – в действительности всегда меньше этого значения).

В авторской интерпретации полученная экономической системой конкретная сумма государственных расходов и инвестиций всегда может привести в идеальном случае («нулевых потерь» максимально возможных общественных эффективности государственных расходов и инвестиций) к максимально возможному темпу экономического роста, соответственно к максимальному теоретически возможному обобщенному показателю макроэкономической политики, то есть: $\Omega_{идеал} = 0,0$ – в действительности всегда заметно большему этого значения при положительном темпе экономического роста и меньшему нуля при отрицательных значениях темпа экономического роста.

Литература

1. Краткая философская энциклопедия / М. – «Энциклопедия», – 1994. – 576 с.
2. Экономико-математический энциклопедический словарь / Под ред. В.И.Данилова-Данильяна // М.: ИНФРА-М. – 2003. – 688 с.

3. Блауг, М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют / Пер. с англ./ М. Блауг // М.: НП «Журнал Вопросы экономики». – 2004. – С. 30 – 41.
 4. Владимиров, С. А. О научном обосновании экономической эффективности стратегической сбалансированной программы государственных инвестиций / С. А. Владимиров // Инновации. – 2006. – № 2. – С. 28-34.
 5. Владимиров, С. А. Экономическая эффективность инвестиционной деятельности в строительстве: теория и практика // С. А. Владимиров // Федеральное агентство по образованию, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов». – Санкт-Петербург. – 2006.
 6. Владимиров, С. О моделировании сбалансированной экономики / С. Владимиров // Общество и экономика. – 2010. – № 6. – С. 31-48.
 7. Владимиров, С. Об обосновании эффективности государственных инвестиций / С. Владимиров // Общество и экономика. – 2006. – № 2. – С. 44-57.
 8. Губанов, С. Рост без развития и его пределы / С. Губанов // Экономист. – № 4. – 2006. – С. 5-19.
 9. Иноземцев, В. Л. «Постамериканский мир»: мечта дилетантов и непростая реальность / В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 5. – С. 27 – 36.
 10. Овсиенко, Ю. В. и др. Устойчивое развитие: концепция и стратегические ориентиры / Ю. В. Овсиенко // Экономика и математические методы. – 2007, т.43. – №4. – С. 57 – 71.
 11. Самуэльсон, П. Экономика. Вводный курс / П. Самуэльсон // М.: Экономика. – 1964 (оригинал: Economics, 1948). – 843 с.
 12. Форд, Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд // М.: Госиздат. – 1924. – 223 с.
-

УДК 330.52

Теоретико-методологические аспекты муниципальной промышленной политики

А.В. Федотов, д.э.н., профессор,

О.В. Берсенева, аспирант

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», город Королев, Московская область

В статье рассматриваются фундаментальные понятия и особенности муниципальной промышленной политики, обоснована необходимость реализации мероприятий по развитию промышленности на муниципальном уровне. Актуальность темы исследования определяется потребностями повышения конкурентоспособности предприятий промышленности за счет реализации целевой функции промышленной политики. Приводятся основные мероприятия, осуществляемые государством, которые нацелены на экономический рост.

Промышленная политика, государственное регулирование экономики, экономический рост, органы муниципальной власти.

Theoretical and methodological aspects of the municipal industrial policy

A.V. Fedotov, doctor of economic sciences, Professor,

O.V. Berseneva graduate student,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article discusses the basic concepts and features of the municipal industrial policy, the necessity of implementing measures for the development of industry at the municipal level. Background research is determined by the needs of improving the competitiveness of the enterprises of the industrial sphere through the implementation of the objective function of industrial policy. The basic activities carried out by the state, which are aimed at economic growth.

Industrial policy; government regulation of the economy; economic growth; municipal government.

Основой теории и практики развития государства, региона или муниципального образования является создание и развитие целостного механизма управления. В свою очередь, высший уровень управления есть нечто иное, как стратегия принятия решений и выполнение согласованных действий, для достижения целей в конкретной области [7]. Политика является термином, определяющим это верховное управление, и представляет собой сложное многомерное, многозначное и многоаспектное явление.

Политика, решая задачи на уровне государства, направлена на достижение генеральных, общественных и многоуровневых целей. Разрабатывая четкий план

действий, которым нужно следовать, она объясняет основные принципы и механизмы регулирования, а также то, каким образом должны быть достигнуты цели. Из этого следует вывод о том, что политика – это сфера деятельности по управлению государством.

Сама по себе политическая сфера общественных отношений перекликается со многими областями деятельности, образуя при этом самостоятельные области или направления. Так, например, экономическая политика, являясь весьма обширной категорией, включает в себя макроэкономическое регулирование (денежное, ценовое, валютное), таможенную, социальную, налоговую, аграрную, внешнеторговую,

промышленную политику, а также иную деятельность государства в социально-экономических сферах.

Особое значение в отечественной экономике занимает промышленная политика. Вопреки растущему интересу к индустриальному сектору экономики со стороны исследователей, теоретическая база отечественной промышленной политики остается до конца непроработанной. Ее формирование начинается, прежде всего, с определения самого понятия. Для того, чтобы в полной мере определить какое место занимает промышленная политика в общей системе экономического регулирования страны, необходимо раскрыть сущность понятия «промышленная политика». На данный момент в литературе существует множество вариаций определения, но нет общепризнанного понятия «промышленной политики».

Промышленную политику зачастую отождествляют с «политикой повышения конкурентоспособности», «активной институциональной политикой», «политикой национальной конкурентоспособности», «промышленной-инновационной политикой», «структурной политикой», «политикой промышленного развития», тем не менее разные толкования данного термина объясняются различными целями осуществления промышленной политики, и, соответственно, методологией осуществления.

Большинство определений сводятся к тому, что единственным субъектом промышленной политики выступает государство. Однако, по нашему мнению, данный подход к определению субъекта промышленной политики является некорректным, поскольку не только государство принимает участие в процессе её разработки и реализации, но и промышленные предприятия, а также органы местного самоуправления, отвечающие за развитие муниципальных образований, на территории которых располагаются промышлен-

ные предприятия. Промышленная политика должна разрабатываться на основе тесного взаимодействия всех субъектов. Что касается стран Запада, то там, в разработку промышленной политики вовлечён ещё один субъект – профессиональные союзы [3, 2].

На муниципальном уровне, в основном, выделяются три субъекта, в ходе взаимодействия которых происходит согласование экономических интересов. Этими субъектами являются:

- 1) государство – федеральные органы государственной власти;
- 2) муниципальные органы государственной власти;
- 3) крупный бизнес.

При формировании промышленной политики предполагается наличие прямой и обратной связи между субъектами. Выбор приоритетов развития промышленности может осуществляться двумя способами: сверху – от государства, и снизу – от бизнеса. Наиболее эффективным на практике является формирование приоритетов и целей «снизу». Чем больше конкретизированы приоритеты, тем проще предложить инструменты реализации политики и оценить эффект [5].

Многоуровневый характер политики учитывает не только общие закономерности функционирования экономики, но и территориальные особенности ее развития. На каждом территориальном уровне соответствующие органы исполнительной власти определяют цели, границы, методы, план своего воздействия на хозяйствующие субъекты.

Независимо от того, на каком уровне осуществляется промышленная политика, она имеет принципы реализации, остающиеся общими для разных уровней. Среди таких принципов принято выделять следующие:

- 1) социально-ориентированный принцип, направленный на качественное повышение уровня жизни населения;

2) принцип надёжности – бесконфликтное взаимодействие участников экономических отношений на основе партнёрства и договора;

3) принцип согласованности подразумевает соблюдение интересов всех участников реализации промышленной политики;

4) принцип долгосрочного стратегического планирования - планирование программы промышленного развития на длительный период, с возможностью определять конечные результаты проведенных мероприятий [1, 4].

Как правило, на субфедеральном уровне представительные органы государственной власти являются основными субъектами промышленной политики, а на муниципальном уровне в этой роли уже выступают органы местного самоуправления – администрации, главы муниципальных образований. При этом границы между субъектами региональной и муниципальной промышленной политики являются релятивными, поскольку органы власти всех уровней находятся в постоянном взаимодействии друг с другом.

В современных условиях особо остро встает вопрос о необходимости развития промышленности на уровне субъектов РФ. Данный способ реализации промышленной политики позволит учесть индивидуальные особенности развития того или иного муниципального образования. Кроме этого, органы местной власти располагают наиболее полной информацией о ресурсном, техническом, производственном потенциале предприятий, расположенных на территории муниципалитета. Для развития промышленности местные органы власти должны осуществлять долговременное взаимодействие с хозяйствующими субъектами. Уровень муниципальной власти трактуется как элемент государственного управления, касающийся оптимизации использования государственных ресурсов, которые направлены на

эффективное управление производственным комплексом соответствующих территорий.

В условиях зависимости муниципальных образований от градообразующих предприятий (экономическая, экологическая, социальная зависимости, и др.) органам власти следует уделять особое внимание улучшению результатов деятельности предприятий. При решении задачи промышленной политики успешность мероприятий будет зависеть от слаженной работы органов власти и предприятий. Необходимо также учесть и инновационную составляющую промышленного развития территории, подразумевающую активную разработку и внедрение инновационных проектов и программ [7, 8, 14, 15]. Это позволит адаптировать экономику муниципального образования к развивающимся рыночным отношениям и интеграции в систему хозяйственных связей не только внутри страны, но и за её пределами.

Инновационная промышленная политика муниципального образования должна, на наш взгляд, основываться на следующих принципах:

- содействие росту промышленно-интеллектуального потенциала города, позволяющее предприятиям адаптироваться к меняющимся условиям внутренней и внешней среды;

- ориентация на высокие и наукоемкие технологии позволит обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции;

- развитие инновационного предпринимательства;

- обеспечение занятости трудового населения;

- своевременная подготовка и переподготовка кадров;

- увеличение доходов государства за счет расширения налогооблагаемой базы;

- поддержка инновационных проектов на конкурсной основе за счет ресурсов города;

- развитие кооперации и интеграции с другими городами и регионами не только внутри страны, но и за её пределами;

- регулирование цен на продукцию производства [6, 9, 10].

Стратегической целью формирования промышленной политики муниципальных образований является повышение эффективности взаимодействия органов местного самоуправления и промышленных предприятий города. Исходя из данной цели, промышленная политика призвана решить ряд задач, а именно:

- разработка комплекса мероприятий по поддержке объектов промышленной политики;

- обеспечение профессиональной подготовки, включая повышение квалификации, занятости, социальной защищенности трудоспособного населения;

- укрепление и повышение престижа рабочих профессий;

- создание условий для формирования высокотехнологичного производства (инвестирование в НИОКР, поддержка наукоемкой промышленности), развитие научных исследований в области промышленных технологий;

- привлечение российских и иностранных инвесторов к перспективным отраслям;

- стабильное поступление налоговых платежей в бюджет.

Подавляющая часть теоретических взглядов на суть промышленной политики приводит к тому, что данный термин рассматривается как сложное системное явление, включающее в себя набор структурных компонентов. Эти компоненты представляют собой основные направления реализации промышленной политики. Выделяют следующие основные направления: инновационная политика, научно-

техническая политика, инвестиционная политика, структурная политика, социальная политика.

Таким образом, к основным положениям, раскрывающим сущность промышленной политики, можно отнести следующие положения.

1. Реализация промышленной политики включает в себя реализацию интересов на уровне государства (федеральных и региональных органов власти и управления), местного самоуправления и промышленных предприятий. Каждый субъект промышленной политики заинтересован в оптимизации и улучшении условий промышленности, её адаптации к меняющимся условиям экономики, повышении эффективности используемых ресурсов, повышении конкурентоспособности и возможности интеграции в мировое экономическое пространство.

2. Промышленная политика осуществляется в процессе действия механизмов государственного и муниципального регулирования, а также менеджмента промышленных организаций.

3. Промышленная политика занимается решением не только экономических проблем, но и социальных. В свою очередь решение социальных проблем предполагает создание новых рабочих мест, повышение экологичности производства, использование новых энерго- и ресурсосберегающих технологий и др.

4. Главная цель промышленной политики – создание устойчивого, инновационно-ориентированного, высокотехнологичного промышленного комплекса, способного конкурировать на новых растущих глобальных рынках, создание благоприятных условий для приращения и эффективного использования трудовых ресурсов [13, 12, 3, 2].

5. Результаты реализации целевой функции могут проявляться:

- в росте числа инновационных предприятий;

- в интеграции технологической и территориальной общности промышленных предприятий;
- в создании экономических кластеров посредством агрегирования промышленных предприятий, объектов инфраструктуры, финансовых организаций, научно-исследовательских, внедренческих и инвестиционных фирм [11];
- в повышении уровня и качества жизни населения;
- в увеличении доли оборотных активов и приросте дополнительных мощностей;
- в увеличении конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Реализация целевой функции промышленной политики проявляется в результатах деятельности промышленного сектора отечественной экономики не только в целом по стране, но и в отдельных её субъектах [14, 15]. За развитие и осуществление промышленной политики в субъектах РФ в наибольшей мере ответственны органы муниципальной власти.

Существует определённый набор методов административного воздействия на промышленный сектор экономики, которые можно условно поделить на три группы: методы организационно-правового регулирования, финансовые методы и методы, связанные с реализацией имущества муниципалитета (табл. 1).

Таблица 1 – Методы административного воздействия на развитие промышленного сектора

Организационно-правовое регулирование	Лицензирование и сертификация
	Ценовая политика
	Оценка инвестиционных проектов
	Организация и улучшение подготовки рабочих кадров
	Регистрация промышленных предприятий и организаций
	Своевременное обеспечение актуальной информацией
Финансовые методы	Координация органов местного управления
	Финансовая поддержка инвестиционных проектов (гранты, субсидии)
	Предоставление различных льгот в области налоговой политики, включая определение порядка и размера уплаты налогов в бюджеты всех уровней
	Предоставление более выгодных условий кредитования (регулирование процентной ставки по кредитам)
Методы, связанные с реализацией имущества муниципалитета	Формирование и размещение муниципальных заказов
	Контроль за деятельностью промышленных предприятий
	Создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности бюджетными учреждениями
	Продажа (передача во временное пользование) объектов муниципальной собственности
	Аренда муниципального имущества на льготных условиях
	Разрешение на отвод земель

Промышленную политику следует рассматривать в качестве инструмента, который затрагивает различные сферы деятельности предприятия, такие как производственно-коммерческую, финансовую, кадровую, культурную и др., и включающего в себя комплекс мероприятий по улучшению управления, повышению эффективности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, рос-

ту производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических показателей деятельности предприятия [3, 2].

Решения об активизации муниципальной промышленной политики должны осуществляться исходя из того какая существует общая специализация и миссия региона, а также какое место он занимает в общероссийском разделении труда. Далее,

промышленная политика реализуется путем так называемой «настройки» аппарата управления администрации региона на решение задач в рамках ее цели. Сами задачи могут варьироваться в зависимости от отраслевых особенностей, уровня развития и характера промышленности, технологий, инвестиционного потенциала территории, и др.

Таким образом, результатом осуществления промышленной политики является новое состояние предприятия, способное отвечать позитивными аспектами во внутренней и внешней среде. Прежде всего, это относится к увеличению темпов

роста предприятия, модернизации технической и технологической базы, повышению качества выпускаемой продукции, её конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках. Это приведет к расширению ресурсных возможностей для дальнейшего развития и обновления отраслей. Промышленность создает основной объем валового внутреннего продукта, кроме этого, промышленность определяет техническое состояние других отраслей хозяйственной деятельности, поэтому ее положительная динамика предопределяет все общественное развитие.

Литература

1. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
2. Организационно-экономический механизм повышения эффективности функционирования промышленных предприятий: коллективная монография / Под ред. Веселовского М. Я., Кировой И. В. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 269 с.
3. Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография / Под ред. Веселовского М. Я., Кировой И. В., Никоноровой А. В. // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 252 с.
4. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография. // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183 с.
5. Абрашкин, М. С. Государственное регулирование деятельности наукоёмких промышленных предприятий в условиях перехода экономики на инновационный путь развития / М. С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. –2014. –№ 4. –С. 121-128.
6. Абрашкин, М. С. О реализации инновационной политики государства / М. С. Абрашкин // В сборнике: НАУЧНЫЙ ПОДХОД К ОБЩЕСТВЕННОМУ РАЗВИТИЮ Сборник научных статей по материалам международной заочной научно-практической конференции. Москва. –2014. –С. 4-5.
7. Афонасова, М. А. Инновационная модернизация экономики России: региональный аспект: моногр. / М. А. Афонасова. – Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники. –2009. – 224 с.
8. Афонасова, М. А. Концептуальные подходы к разработке программы развития инновационной инфраструктуры в регионе / М. А. Афонасова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – №11. – С. 87-94.
9. Погодина, Т. В. Инновационный потенциал социально-экономической системы региона / Т. В. Погодина, Т. А. Медведева // Экономика. Налоги. Право. –2013. –№ 6. – С. 56-62.
10. Погодина, Т. В. Оценка инвестиционной привлекательности и инновационной направленности базовых отраслей экономики России для выявления потенциала их кон-

курентоспособности / Т. В. Погодина, Т. Н. Седаш // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 25 (376). – С. 16-22.

11. Старцев, В. А. Вуз как основа обеспечения регионального кластера высококвалифицированными кадрами / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т. 21. – № 4. – с. 94-99.
 12. Федотов, А. В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий / А. В. Федотов, А. В. Васюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 2 (62). – С. 31.
 13. Федотов, А. В. Сдерживающие факторы экономического развития промышленных предприятий / А. В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №4. – С. 95-104.
 14. Afonasyova, M. A. Innovative aspects of management of competitiveness of regional economy / Economic development and perspectives of cooperation between the USA, Europe, Russia and CIS states. Volume 2 // ed. by S. Stark. // New York, CIBUNET Publishing. – 2013. – P. 3-16.
 15. Afonasyova, M. A. The development mechanisms investigation of ultrafast processes in the economy / Review of European Studies, Vol. 6, №. 4, Desember, 2014. P. 216-223.
-

УДК 330.34

Инфляция как фактор инновационной активности предприятий в процессе их стратегического развития

И.Н. Яковлева, к.э.н., старший научный сотрудник,
Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, г. Москва
Е.С. Сафронова, соискатель кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», город Королев, Московская область

Любое предприятие, как экономическая система, имеет две основные цели, являющиеся ее движущими силами в процессе стратегического развития. Первая цель подразумевает обеспечение выживания в сложной внешней среде за счет сохранения конкурентного положения и стабильности. Вторая цель предполагает развитие через создание чего-то нового, т.е. имеет в своей основе инновационный подход. При этом в процессе реализации этих целей необходимо учитывать условия внешней среды воздействия, в частности, динамику инфляционных процессов, оказывающих влияние на проектные системы предприятия.

Инфляция, инновационная активность, стратегическое развитие.

Inflation as a factor of innovation activity of enterprises in the process of strategic development

I.N. Yakovleva, PhD, senior researcher, Research Institute of physical distribution and market
wholesale market, Moscow,
E.S. Safronova, applicant, Department of Economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

Any enterprise as an economic system, has two main objectives, which are the driving forces in the process of strategic development. The first objective of securing survival in a difficult external environment by maintaining the competitive position and stability. The second objective implies development through the creation of something new, i.e. it is based on an innovative approach. Thus, in the process of implementing these objectives it is necessary to take into account environmental conditions impact on, inter alia, the dynamics of inflation processes affecting design of enterprise systems.

Inflation, innovative activity, strategic development.

Теоретические основы инфляционных процессов и их особенности в реалиях России создают основу для вычисления общей совокупности факторов, которые должны влиять на инфляцию в обоих направлениях. По мнению экономистов наиболее весомая группа факторов инфляции связана с параметрами денежного обращения. Считается, что фактическое прямое воздействие на инфляцию в условиях развитой, устойчивой экономической системы оказывают: ставка рефинансирования, валютный курс, расходы бюджета,

эмиссия, и объем денежной массы. Также свое воздействие оказывают, а порой и вовсе приводят к гиперинфляции революции, войны, мятежи, смены формаций и прочие экстремальные обстоятельства.

Все эти факторы имеют самое непосредственное отношение к уровню инновационной активности предприятий, оказывая свое негативное влияние в случае повышения уровня инфляции, что подтверждает актуальность данного вопроса и важность формулируемых выводов в свете стратегического инновационного развития

любого предприятия.

В связи с этим необходимо установить конкретные параметры взаимодействия основных факторов, воздействующих на инфляцию.

На основе данных Росстата был

проведен анализ взаимодействия параметра «инфляция» с такими показателями, как: курс доллара США, ВВП, объем денежной массы, объем инвестиций и размер внешнего долга России за 2000-2013гг. (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика экономических показателей в России по годам

год	инфляция, %	курс \$	ВВП млрд. дол.	ден.масса млрд.руб.	инвестиции млрд.дол.	внеш.долг млрд.дол.
2000	20,1	27,00	1 931,10	714,60	11,00	178,20
2001	18,8	28,17	2 029,40	1 150,60	14,30	160,00
2002	15,06	30,12	2 125,70	1 609,40	19,80	146,30
2003	11,99	31,78	2 280,80	2 130,50	29,70	152,30
2004	11,74	29,50	2 444,40	3 205,20	40,50	186,00
2005	10,91	27,70	2 600,30	4 353,90	53,70	213,50
2006	9	28,82	2 812,30	6 032,10	55,10	257,20
2007	11,87	26,30	3 052,40	8 970,70	120,90	313,20
2008	13,28	24,57	1 931,20	12 869,00	103,80	471,00
2009	8,8	36,43	2 029,50	12 975,90	81,90	479,90
2010	8,78	30,43	2 125,80	15 267,60	114,70	467,20
2011	6,1	30,35	2 280,90	20 011,90	190,60	488,90
2012	6,58	29,35	2 444,50	24 483,10	154,50	545,30
2013	6,45	29,93	2 600,40	27 405,40	170,20	636,40

Источник: составлено авторами по данным Росстата

В целях корректности сравнения выше указанных показателей они были переведены в относительные величины путем вычисления темпа роста показателя каждого последующего года к предыдущему. На основе этих данных были сформированы графики, отражающие динамику исследуемых факторов по годам (рис. 1).

Из проведенного выше анализа можно сделать следующие выводы: динамика уровня инфляции и курса доллара США имеют обратную зависимость: с увеличением темпа роста курса доллара наблюдается снижение темпа роста инфляции. Динамика темпа роста ВВП в течение анализируемого периода остается практически на неизменном уровне, кроме резкого снижения в кризисный 2008г., при этом всплеск инфляции пришелся на 2007-2008гг., на остальном отрезке времени она имеет небольшую волатильность. Более

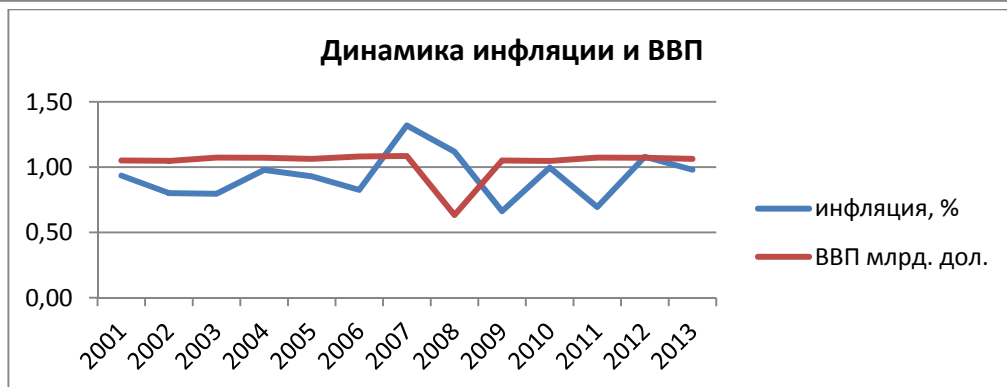
«ровно» с инфляцией ведет себя показатель «денежная масса», темпы роста которой повторяют кривую темпа роста инфляции. Интересно наблюдение, что в 2011 году снижение инфляции сопровождалось повышением уровня объема инвестиций в Российскую экономику, что подтверждает теоретические изыскания многих экономистов, утверждающих о тесной взаимосвязи уровня экономического развития страны (одним из показателей, характеризующих экономическое развитие страны, является показатель «инвестиции») с уровнем инфляции, утверждая, что последняя снижается при экономическом росте. Из графика также видно, что инфляция увеличивается при увеличении внешнего долга страны.

Однако на основе этих графиков нельзя делать однозначные выводы о наиболее важных факторах, воздействующих

на инфляцию. Необходим более глубокий анализ факторов воздействия и установления взаимосвязи между ними.

Для этой цели предлагается использовать инструменты статистического анализа, а именно, корреляционный и рег-

рессионный анализ. Все вычисления, связанные с реализацией данных методов, были реализованы в пакете программы Excel.



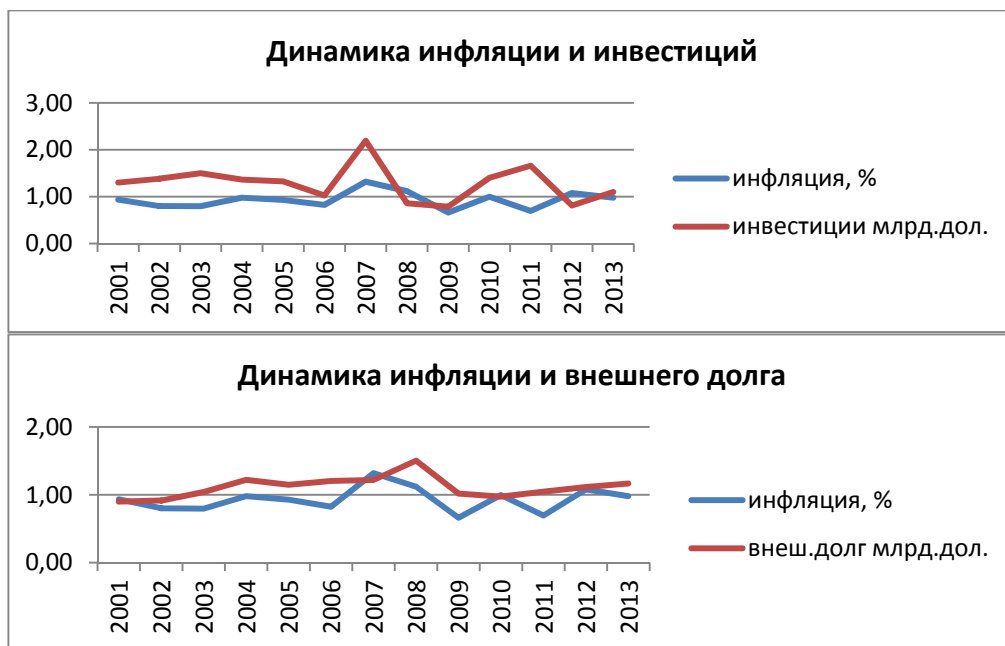


Рисунок 1 – Графики, характеризующие динамику инфляции во взаимосвязи с исследуемыми факторами воздействия

Источник: составлено авторами по данным Росстата

Для того чтобы выявить, существует ли связь между показателями, характеризующими экономическое развитие и инфляцию, а также (в случае установления такой связи) определить тесноту этих взаимодействий, был проведен корреляционный анализ соответствующих показателей на основе расчета коэффициента корреляции К.Пирсона. Коэффициент может принимать значения [-1; +1]. Знак минус отражает обратную связь между изучаемыми показателями. Т.е. при увеличении факторного признака результирующий показатель будет снижаться, и наоборот. Коэффициент корреляции со знаком «+» характеризуют наличие положительной связи между изучаемыми показателями.

Сила связи между показателями определяется по величине рассчитанного коэффициента корреляции: значение его до $[\pm 0,1]$ говорит о том, что связь между показателями практически отсутствует;

значение в интервале $[\pm 0,1] \div [\pm 0,3]$ отражает слабую связь; интервал от $[\pm 0,3]$ до $[\pm 0,7]$ характеризует среднюю силу связи, а значение коэффициента корреляции в диапазоне от $[\pm 0,7]$ до $[\pm 1,0]$ сигнализирует о сильной связи между исследуемыми величинами [2, стр.138].

Результаты анализа сгруппированы в таблице 2.

Из таблицы видно, что наиболее сильную связь инфляция имеет с показателем «инвестиции» – 0,795. Наименьшая связь у инфляции наблюдается с показателем «курс \$» – 0,3989. С показателем ВВП корреляция – 0,4399, с показателем «внешний долг» – 0,7307.

Регрессионный анализ позволяет предсказать значение одной переменной (Y) в зависимости от другой переменной (X).

Таблица 2 – Корреляционный анализ инфляции и факторов воздействия на нее

	инфляция, %	курс \$	ВВП млрд. дол.	ден.масса млрд.руб.	инвестиции млрд.дол.	внеш.долгмлрд. дол.
инфляция, %	1					
курс \$	-0,39893	1				
ВВП млрд. дол.	-0,43993	-0,17810	1			
ден.масса млрд.руб.	-0,78591	0,16388	0,15702	1		
инвестиции млрд.дол.	-0,79528	0,04495	0,29172	0,93717	1	
внеш.долгмлрд.дол.	-0,73074	0,17964	0,0429	0,96742	0,89766	1

Источник: составлено авторами

Простая линейная регрессия, характеризующая положительную зависимость между изучаемыми переменными, описывается уравнением, имеющим следующий вид:

$$\hat{Y}_i = b_0 + b_1 X_i \quad (1)$$

Где:

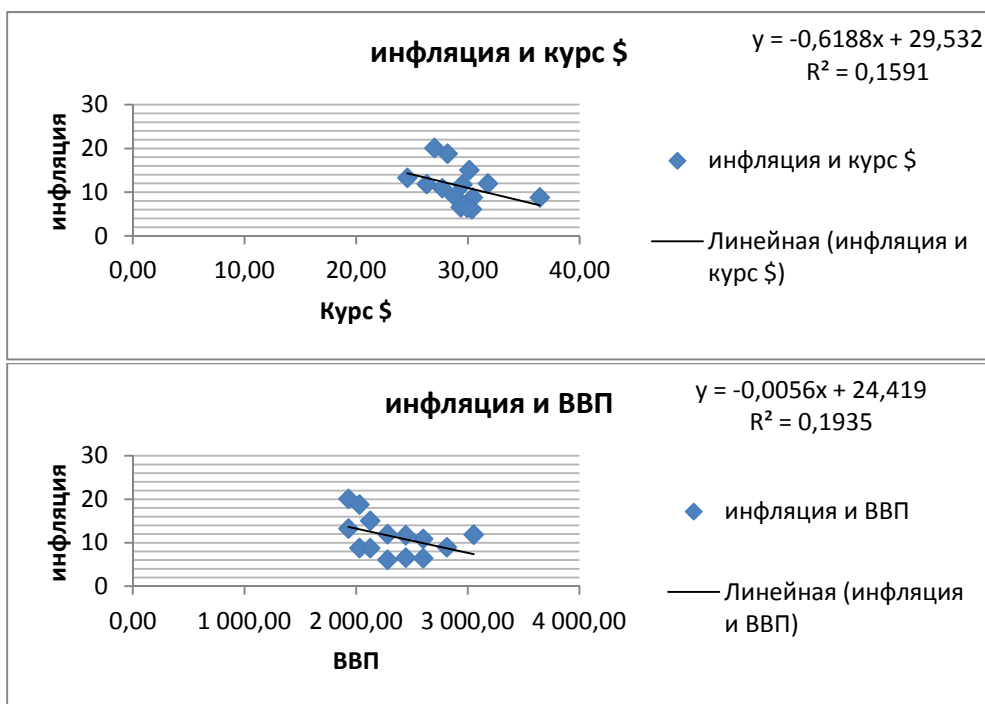
\hat{Y} – предсказанное значение переменной Y (для i -го наблюдения);

b_0 – сдвиг;

b_1 – наклон прямой Y .

Для того чтобы предсказать значение переменной Y , необходимо определить коэффициенты регрессии b_0 и b_1 и провести прямую на диаграмме разброса, описывающей распределение данных по изучаемой совокупности признаков. Простая линейная регрессия предполагает нахождение линии, максимально приближенной к исследуемой совокупности данных.

Результаты анализа сгруппированы на рисунке 2.



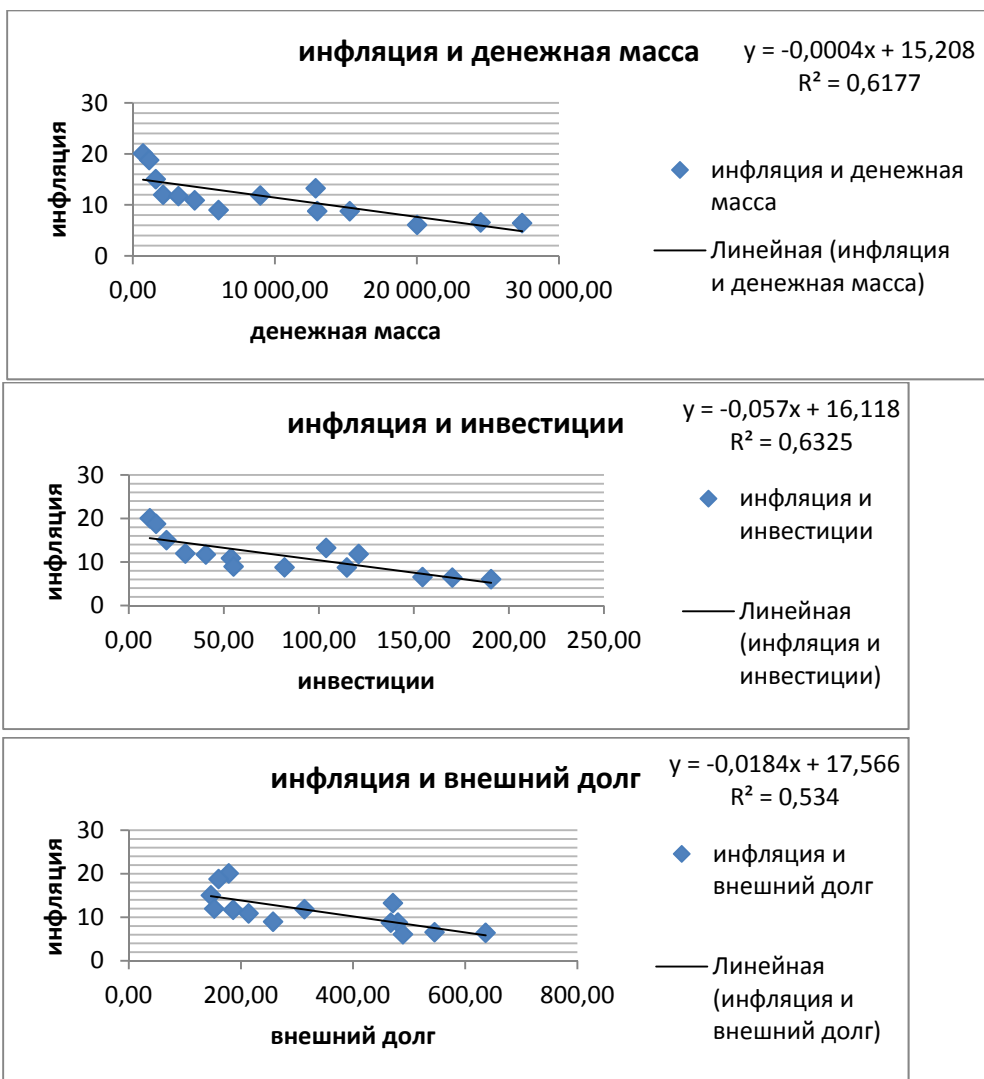


Рисунок 2 – Регрессионный анализ инфляции во взаимосвязи с исследуемыми факторами воздействия
Источник: составлено авторами

Регрессионный анализ показал следующее. Между инфляцией и другими исследуемыми показателями существует отрицательная зависимость:

1) Инфляция и курс доллара: вычисленный наклон b_1 равен $-0,6188$. Это означает, что с увеличением курса доллара на 1 рубль инфляция уменьшится на $0,6188\%$. Данная модель объясняет $15,91\%$ вариации показателя инфляции от переменной «курс \$» ($84,09\%$ вариации зависят от других факторов).

2) Инфляция и ВВП: вычисленный наклон b_1 равен $-0,0056$. Это означает, что с ростом ВВП на 1 млрд. долл. инфляция уменьшится на $0,6188\%$. Данная модель объясняет $19,35\%$ вариации показателя инфляции от переменной «ВВП» ($80,65\%$ вариации зависят от других факторов).

3) Инфляция и денежная масса: вычисленный наклон b_1 равен $-0,0004$ (слабая отрицательная зависимость). С ростом объема денежной массы на 1 млрд.

долл. инфляция уменьшится на 0,0004%. Данная модель объясняет 61,77% вариации показателя инфляции от переменной «ВВП» (38,23% вариации зависят от других факторов).

4) Инфляция и инвестиции: с ростом инвестиций на 1 млрд. долл. инфляция сократится на 0,057%. Данная модель объясняет 63,25% вариации показателя инфляции от переменной «ВВП» (36,75% вариации зависят от других факторов).

5) Инфляция и внешний долг: с ростом внешнего долга на 1 млрд. долл. инфляция сократится на 0,0184%. Данная модель объясняет 53,4% вариации показателя инфляции от переменной «ВВП» (46,6% вариации зависят от других факторов).

Таким образом, корреляционный и регрессионный анализы позволяют сделать вывод, что наиболее сильную связь с инфляцией показывают такие параметры как: «инвестиции», «денежная масса» и «внешний долг», отражающие количество денег в экономике. Этот вывод позволяет утверждать, что при разработке методологии

управления стратегическим инновационным развитием предприятий необходимо учитывать влияние данных факторов на инновационную активность через формирование такой системы управления, которая позволила бы нейтрализовать негативное влияние внешней макроэкономической среды. Это достигается посредством разработки системы проектного управления процессом инновационного развития, включающем, выявленные в данном исследовании посредством регрессионного анализа, зависимости и взаимосвязи.

Совершенствование деятельности предприятий подразумевает развитие, которое должно осуществляться через внедрение инноваций. Предприятия сегодня должны быстрее и эффективнее выводить на рынок новые продукты и услуги, модернизировать производственные мощности, внедрять новые технологии, оптимизировать бизнес-процессы и использовать соответствующие внешней и внутренней среде влияния стратегии.

Литература

1. Курс экономической теории: учебник – 6-е исправленное, дополненное и переработанное издание, под общей редакцией проф. Чепурина М. Н., проф. Киселевой Е. А. // Киров: «АСА». – 2007. – 848с.
2. Левин, Дэвид М., Стефан, Дэвид, Кребиль, Тимоти С., Беренсон, Марк Л. Статистика для менеджеров с использованием Microsoft Excel, 4-е изд.: Пер. с англ. / Левин, М. Дэвид, Стефан, Дэвид, Кребиль, С. Тимоти, Беренсон, Л. Марк // М.: Издательский дом «Вильямс». – 2004.
3. Льюис, К. Д. Методы прогнозирования экономических показателей / К. Д. Льюис // М.: Финансы и статистика. – 2006.
4. Никитин, С., Глазова К., Степанова М. Антиинфляционная политика: зарубежный опыт и Россия / С. Никитин, К. Глазова, М. Степанова // Деньги и кредит. – 210. – №5.
5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов – 2-е изд., изм. / Р. М. Нуреев // М.: Норма. – 2005. – 576 с.
6. Райзберг, Б. А. Курс экономики / Б. А. Райзберг // М.: Инфра-М. – 1999г.
7. Ростовцев, В. В. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук «Исследование инфляционных процессов в условиях нестабильности экономики». – Тула – 2013.

8. Старцев, В. А. Инвестиционная привлекательность, как один из факторов развития организации / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2010. – Т. 4. – № 4. – с. 16-30.
 9. Яковлева, И. Н. Концепция стратегического управления на промышленных предприятиях / И. Н. Яковлева // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция №1. – 2013. – с. 128-130.
-

УДК 336.02

**Роль налогового анализа в российской системе прогнозирования
и планирования налогообложения**

Льу Ань Минь, аспирант, кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»,
гражданин Социалистической республики Вьетнам,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования

«Государственный университет – учебно–научно–производственный комплекс» г. Орел, Орловская область

Для прогнозирования и планирования налогообложения промышленного предприятия, руководство должно иметь полную и систематизированную информацию о финансово–экономической и налоговой деятельности, чтобы наиболее правильно определить эффективность от допустимых методов налоговой оптимизации. Вследствие этого, налоговый анализ в налоговом прогнозировании и планировании играет существенную роль. Используя различные методы и приемы, налоговый анализ осуществляет подготовку информации о действительном состоянии налогового поля и определяет слабые стороны, требующие внимания от руководства экономического субъекта.

Налоговый анализ, прогнозирование налогообложения, планирование налогообложения.

The role of tax analysis in the Russian system of forecasting and planning tax

Lyu An' Min', post–graduate student of the Department «Accounting and taxation», a citizen of the Socialist Republic of Vietnam, Federal State Budget institutions of higher education Professional Education
«State University –teaching, research and production complex», Orel, Oryol Region

For forecasting and planning industrial company taxation, management must have complete and systematic information on the financial, economic and tax affairs, to most accurately determine the effectiveness of the permissible methods of tax optimization. Consequently, the tax analysis in the tax forecasting and planning is essential. Using a variety of methods and techniques, tax analysis provides training information about the actual state tax field and determines the weaknesses that require attention from the management of the economic subject.

Tax analysis, forecasting tax, tax planning.

В настоящее время понятие «налоговое планирование» нередко можно встретить в специальной литературе, которая посвящена налоговой проблематике, тем не менее, среди авторов сложились разные мнения относительно данного определения. В связи с этим рационально будет рассмотреть наиболее распространенные из них (таблица 1).

Таким образом, налоговое планирование представляет собой деятельность по сокращению налоговых платежей. Кроме того, планирование налогообложения направлено не только на сокращение налоговых платежей предприятия, а также на оптимизацию налоговых потоков, включая регулирование процесса управления пред-

приятием. При этом налоговые потоки представляют собой сумму всех уплачиваемых (начисленных за отчетный период) налогов, сборов, взносов в бюджет и внебюджетные фонды. Оптимизация налоговой нагрузки организации служит основой для увеличения суммы налоговых платежей в бюджетную систему в будущем [10].

Более оптимальной с целью последующего выявления теоретических основ понятия «налоговое планирование» на промышленном предприятии является формулировка, предложенная Пилипенко В.А. Пилипенко В.А. определяет налоговое планирование как первичное понятие, которое содержит в себе налоговую оптимизацию, налоговый анализ и налоговое

прогнозирование. При этом все составные элементы налогового планирования взаимодействуют между собой, таким образом, образуя единую систему.

Таблица 1 – Анализ определения понятия «налоговое планирование»

Автор	Определение
1	2
С. Джаарбеков [13]	Налоговое планирование – деятельность налогоплательщика по законному снижению налогового бремени
С.В. Барулин [4]	Налоговое планирование – процедура определения наиболее значимых векторов движения и оптимизации основных элементов исходящих и входящих налоговых потоков, основанная на прогнозных значениях на будущий период или перспективу на уровне государства и хозяйствующего субъекта
А.О. Абашев [1]	Налоговое планирование – система схем и методик, ведущая к сокращению налоговых обязательств налогоплательщика без нарушения закона
А.Я. Сухарев [23]	Налоговое планирование – максимальное снижение возникающих в рамках деятельности предприятия налоговых обязательств за счет оптимального выбора между разными путями развития юридического лица и размещения его активов
Л.И. Лопатников [17]	Налоговое планирование – полное использование налоговых льгот за счет установления взаимоотношений между организацией или отдельными ее структурными подразделениями с контрагентами и партнерскими организациями, оптимизация платежных потоков и взаимных обязательств сторон, использование покупки не облагаемых налогами ценных бумаг, трансфертного ценообразования
Д.В. Архипова [2]	Налоговое планирование – максимальное сокращение налоговых обязательств предприятия целенаправленный за счет обдуманных и взвешенных действий налогоплательщика, включающих использование всевозможных налоговых льгот и освобождений, а также другие законные приемы и способы
Вылкова Е.С., Романовский М.В. [9]	Налоговое планирование – метод регулирования экономических отношений на уровне государства, региона, отраслей народного хозяйства, организации, ее структурных подразделений
Дадашев А.З., Кирина Л.С. [12]	Налоговое планирование – основной метод применения обществом законов в сфере экономических отношений в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью управления им
Зиновьева, Н.Г. [16]	Налоговое планирование – разработка комплекса налоговых показателей и формируемых на основании них налоговых планов по достижению высокой степени эффективности деятельности организации за счет оптимизационных действий с налоговыми платежами
Пилипенко В.А. [19]	Налоговое планирование – определенная часть финансово-хозяйственной деятельности предприятия и управления им, подчиненная общей стратегии экономического развития субъекта хозяйствования, которая включает в себя систему оптимальных законных способов и методов налоговой оптимизации, налогового анализа и налогового прогнозирования для достижения целей финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Существующая теоретическая модель предполагает проведение налогового планирования после прогнозирования, вместе с тем в действительности эти процессы осуществляются одновременно. Учитывая это, для повышения эффективности функционирования промышленного предприятия, включая снижение его налогового бремени, планирование и прогно-

зирование налогообложения следует рассматривать как единый процесс, который сокращает вероятность возникновения рисков, возникающих во время налогообложения деятельности организации [1].

Принимая это во внимание, прогнозирование и планирование налогообложения промышленного предприятия необходимо исследовать с позиции сис-

темного подхода, предусматривающего регулярную корректировку результатов, которые представлены в качестве показателей, переоценку мер по их достижению, которая основана на постоянном прогнозе динамических явлений.

Используемая система прогнозирования и планирования налогообложения должна ориентироваться на действенное управление ресурсами промышленного предприятия, прогноз изменения налогового законодательства, и, как результат, снижение налоговых штрафов и санкций, учет изменения экономических условий, поддержание конкурентоспособности ор-

ганизации в целом [14].

Таким образом, на промышленном предприятии процесс прогнозирования налогообложения сводится к налоговому планированию, которое представляет собой систему мероприятий, направленных на установление прогнозной величины налогов, подлежащих уплате в последующих периодах.

Использование системы прогнозирования и планирования налогообложения в деятельности промышленного предприятия и деловых отношений формирует следующие существенные преимущества для деятельности организации (рис. 1).

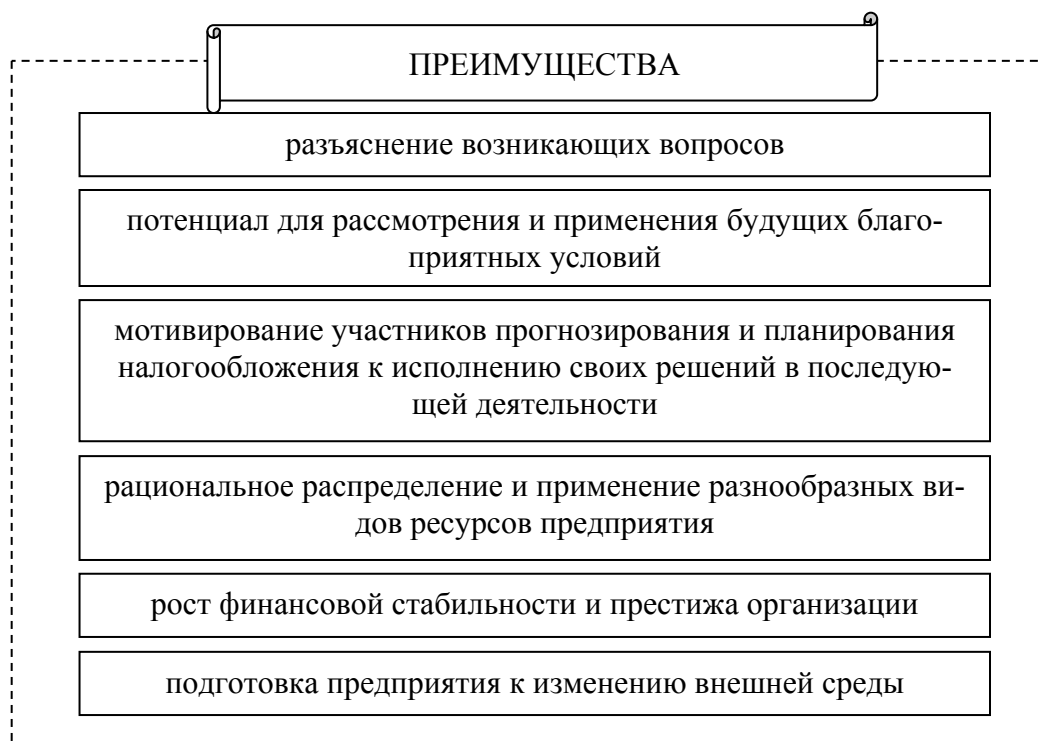


Рисунок 1 – Преимущества для деятельности организации, возникающие при использовании прогнозирования и планирования налогообложения

Для полной реализации всех преимуществ прогнозирования и планирования налогообложения следует создать такую систему, которая будет отвечать всем особенностям работы определенной орга-

низации.

Использование и внедрение в практической деятельности концептуальных основ организации налогового прогнозирования и планирования, дает воз-

возможность создать более допустимую структуру налоговых обязательств, установив их объем и разумно распределив по источникам поступлений. На наш взгляд наиболее приемлемой системой концептуальных основ планирования и прогнозирования налогообложения будет система, представленная на рисунке 2.

Осуществление налогового планирования и прогнозирования не возможно без налогового анализа, так как большое число расчетов с применением разнообразных методов анализа предшествует принятию успешного управленческого решения [1].

Помимо оценки суммы налоговых расходов, которые подлежат уплате в те-

кущем и будущих периодах, система налогового прогнозирования и планирования на промышленном предприятии дает возможность оценить реальные перспективы развития организации в будущем. Реальный анализ финансово-хозяйственной деятельности организации содействует принятию эффективного управленческого решения. Однако выбор успешного решения не может быть произведен без учета результатов проведенного налогового анализа [21].

Для того чтобы раскрыть сущность налогового анализа, в таблице 2 рассмотрим определения понятия «налоговый анализ», которые приводятся теории налогообложения.

Таблица 2 – Определения понятия «налоговый анализ»

Автор	Определение
Парушина Н. В., Губина О. В., Руднев Р. В. [17]	Налоговый анализ – вид экономического анализа, цель которого состоит в рассмотрении наиболее значимых налоговых показателей и коэффициентов, которые дают объективную оценку степени эффективности налоговой системы и выполнения налоговых норм, их влияния на экономическое и финансовое состояние предприятия для принятия обоснованных решений в области налогообложения
Попова Л. В., Варакса Н. Г., Дедкова Е. Г. [19]	Налоговый анализ – система приемов и методов, которая помогает охарактеризовать политику в сфере налогообложения в отдельно взятые временные промежутки. Это научный метод изучения сущности налоговых обязательств при рассмотрении их состава, взаимосвязи отдельных обязательств
Васильев А. М. [8]	Налоговый анализ – система приемов и методов, которая дает возможность охарактеризовать степень использования налоговых льгот, провести анализ актуальных изменений налогового законодательства, оценить налоговую политику, проанализировать динамику налоговых платежей для целей их дальнейшей оптимизации
Егорова Е. В. [13]	Налоговый анализ – изучение приемов и методов исследования, которые применяются для обработки и анализа финансовой и экономической информации, которая касается влияния налогов и налогообложения на хозяйственную деятельность и предназначена для обоснования управленческих решений, связанных с налогами
Варакса Н. Г. [7]	Налоговый анализ – система анализа уплачиваемых предприятием налогов и сборов в различные налоговые периоды, оценка налогового состояния предприятия, что в будущем позволит минимизировать налоговые обязательства
Чипуренко Е. В. [23]	Налоговый анализ – системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния налогообложения на результаты хозяйственной деятельности с помощью обработки системы показателей с использованием специальных приемов

Поскольку налоговый анализ выступает в качестве источника обеспечения руководства предприятия информацией о текущем состоянии финансово-хозяйственной деятельности, то на рисун-

ке 3 предложена модель, в которой отражена роль налогового анализа в системе управления промышленного предприятия, включая его место в налоговом планировании и прогнозировании [20].

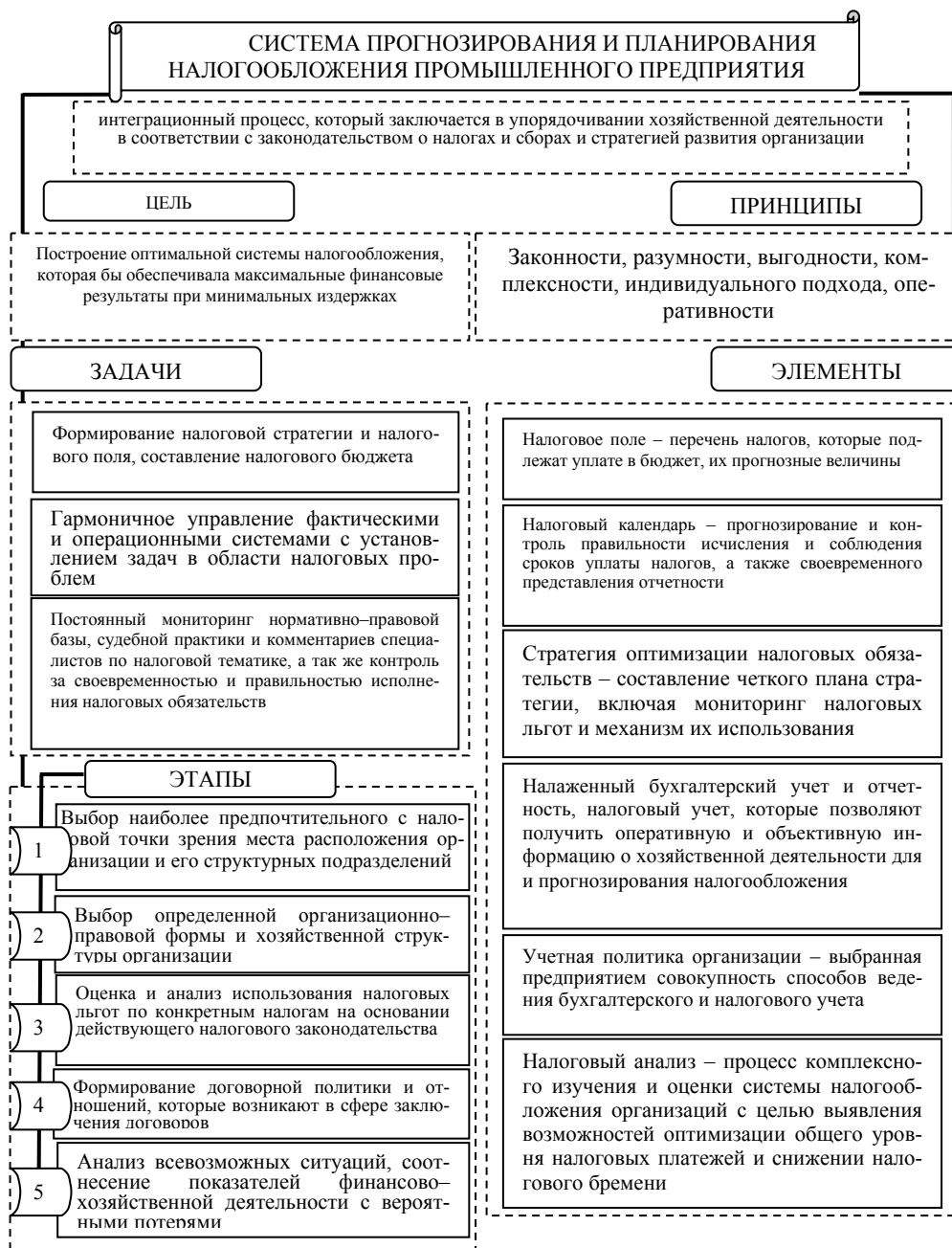


Рисунок 2 – Система прогнозирования и планирования налогообложения российского предприятия

Исходя из представленной терминологической основы, налоговый анализ следует рассматривать как процесс комплексного изучения и оценки системы налогообложения организаций с целью выявления возможностей оптимизации общего уровня налоговых платежей и

снижении налогового бремени [6].

Для того чтобы выявить факторы, которые оказывают влияние на показатели налогообложения, и оценить эффективность налогового планирования целесообразно определить показатели системы налогообложения организации.

Путем объединения и анализа полученных значений налоговых показателей за прошлые периоды промышленное предприятие определяет прогнозные значения исследуемых объектов.

Далее на их основе можно про-

вести корректировку деятельности, прогнозирование и планирование налогообложения предприятия, оптимизацию налоговых платежей, и в конечном итоге повысить результативность финансово-хозяйственной деятельности [8].

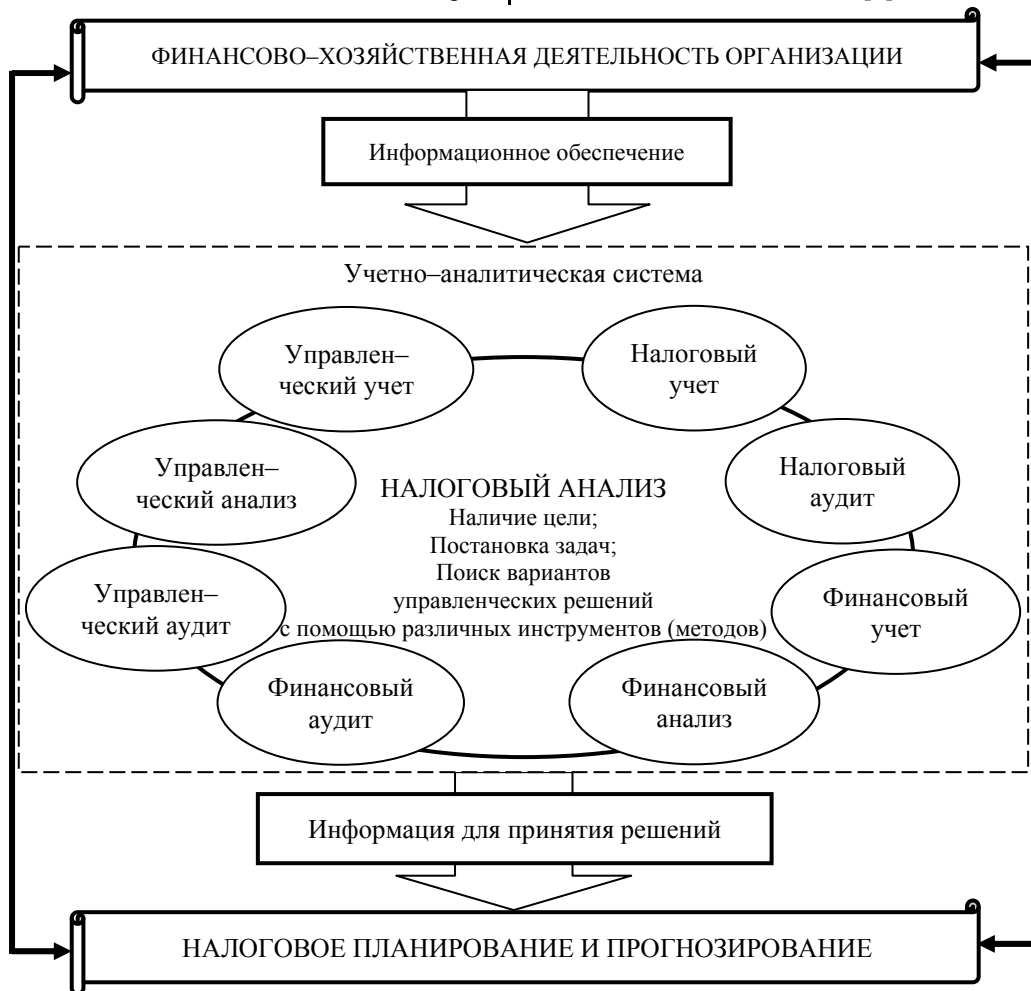


Рисунок 3 – Роль налогового анализа в системе управления российским промышленным предприятием

Налоговый анализ служит связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений, имеет большое значение в подготовке информационного обеспечения для проведения прогнозирования и планирования налоговых платежей. В зависимости от глубины и точности осуществления налогового анализа зависит результат проведения прогнози-

рования и планирования налогообложения промышленного предприятия, и как результат, рост налоговой дисциплины и укрепление экономического благосостояния компании. Являясь главной составляющей системы налогового управления, компетентно проведенный налоговый анализ содействует построению оптимальной системы прогнозирования и планирования

налоговых платежей, которая будет отвечать характеру финансово–хозяйственной деятельности конкретного предприятия [9].

Таким образом, налоговый анализ необходимо рассматривать как самостоятельный элемент системы прогнозирования и планирования налогообложения промышленного предприятия. Так как

именно от итогов налогового анализа, а также глубины и точности его проведения зависит результативность самой системы налогового прогнозирования и планирования, включая принятие управленческих решений, прямо оказывающих влияние на финансово–хозяйственную деятельность предприятия в будущем.

Литература

1. Васильев, А. М. Налоговый анализ в системе прогнозирования и планирования налогообложения на микроуровне: Дис. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.10 / А. М. Васильев // Орел. – 2012.
2. Абашев, А. О. Налоговое планирование / А. О. Абашев // Экономические науки. – 2007. – № 2. – С. 57–60.
3. Архипова, Д. В. Организационное обеспечение налогового планирования на предприятии / Д. В. Архипова // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2005. – №5. – С.68–70.
4. Бабленкова, И. И. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учебник / И. И. Бабленкова, Л. С. Кирина, Г. Н. Карпова, Н. А. Горохова; науч. ред. И. И. Бабленкова // ЗАО «Издательство «Экономика». – 2009. – 351 с.
5. Барулин, С. В. Налоговый менеджмент: учебное пособие / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко // М. – 2007.
6. Бунько, В. Н. Методы анализа налоговой нагрузки на предприятии / В. Н. Бунько // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – №10(58). – С. 50.
7. Варакса, Н. Г. Методика налогового анализа имущественных налогов в целях оптимизации деятельности предприятия / Н. Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 6. – С.58–66.
8. Васильев, А. М. Анализ налоговых индикаторов для целей налогового планирования и прогнозирования / А. М. Васильев // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – №11. – С. 89–95.
9. Вылкова, Е. С., Романовский, М. В. Налоговое планирование / Е. С. Вылкова, М. В. Романовский // СПб.: Питер. – 2004. – 634 с.
10. Глубокова, Н. Ю. Налоговое планирование: Учебно–методический комплекс / Н. Ю. Глубокова // М.: Изд. центр ЕАОИ. – 2008. – 64 с.
11. Дадашев, А. З. Налоговое планирование в организации / А. З. Дадашев, Л. С. Кирина // М.: Книжный мир. – 2008. – 168 с.
12. Джаарбеков, С. Словарь: бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право / С. Джаарбеков // М.: СБИ. – 2001.
13. Егорова, Е. В. Налоговый анализ как самостоятельный вид экономического анализа / Е. В. Егорова // Финансовый журнал. – 2012. – № 4. – С.131–138.
14. Зарипова, Е. Ю. Место и роль налогового анализа в системе налогового прогнозирования и планирования на микроуровне / Е. Ю.Зарипова // Экономика, управление и инвестиции. – 2013. – № 2 (2). – С. 3.

15. Зиновьева, Н. Г. Налоговое планирование как способ повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей / Н. Г. Зиновьева // Управленческий учет. – 2006. – № 2.
 16. Лопатников, Л. И. Экономико–математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников // М.: Дело. – 2003.
 17. Парушина, В. В. Прикладные аспекты методики налогового анализа деятельности организации / В. В. Парушина, О. В. Губина, Р. В. Руднев // Управление экономическими системами. – 2013. – № 9. – С. 17.
 18. Пилипенко, В. А. Особенности налогового планирования и прогнозирования в сельскохозяйственной организации / В. А. Пилипенко // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – №1. – С. 117–123.
 19. Попова, Л. В. Налоговый анализ: учебное пособие для высшего профессионального образования / Л. В. Попова, Н. Г. Варакса, Е. Г. Дедкова // Орел: ФГОУ ВПО «Гос-университет – УНПК». – 2011. – 165 с.
 20. Попова, Л. В. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб. пособие для вузов / Л. В. Попова, Н. Г. Варакса, М. В. Васильева // Орел: ОрелГТУ. – 2007. – 264 с.
 21. Разник Е. Д., Самсонова И. А. Прогнозирование и планирование в налогообложении: Учебное пособие / Е. Д. Разник, И. А. Самсонова // Владивосток: Изд-во ВГУЭС. – 2006. – 80 с.
 22. Сухарев, А. Я. Большой юридический словарь / А. Я. Сухарев, В. Е. Крутских, А. Я. Сухарева // М.: Инфра–М. – 2003.
 23. Чипуренко, Е. В. Налоговый анализ: новое научное управление / Е. В. Чипуренко // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №14. – С. 28–36.
 24. Вылкова, Е. В. Принципы и стадии налогового планирования. [Электронный ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/2011/07/18/principy_stadii_nalogovogo_planirovanija.html.
-

УДК 338

Проблемы мониторинга продовольственной безопасности в России

С.В. Музалёв, к.э.н., доцент кафедры «Экономический анализ»,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

В статье рассмотрены основные проблемы достижения продовольственной безопасности России на современном этапе.

Национальная безопасность, продовольственная безопасность, рациональные нормы потребления, экономическая доступность продовольствия, физическая доступность продовольствия, экспорт, импорт, критерий, мониторинг, санкции, импортозамещение.

Problems of monitoring of food security in Russia

S.V. Muzalev, Ph.D., associate Professor «Economic analysis» FSEBI HE «Financial Academy under the Government of the Russian Federation» Moscow

The article describes the main problems of achieving food security in Russia at the present stage.

National security, food security, rational norms of consumption, economic availability of food, accessibility of food, export, import, statistical test, monitoring, sanctions, import substitution.

В современных условиях национальная безопасность страны приобретает первостепенное значение, так как она дает ориентиры для принятия основных социально-экономических решений. Одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности в среднесрочной перспективе определяется продовольственная безопасность, целью которой является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. На фоне этого возрастает роль сельского хозяйства, главной задачей которого является организация процесса производства общественно необходимой продукции. Становится очевидной необходимость дальнейшего развития и совершенствования экономического механизма хозяйствования в сельскохозяйственных организациях независимо от их форм собственности. Каждая последующая ступень развития сельского хозяйства приводит к возникновению новых и, следовательно, не разработанных производственных и экономических проблем, касающихся основных методов повышения эф-

фективности хозяйственной деятельности сельхозпроизводителей.

Особую актуальность это приобретает на фоне продолжающихся санкций направленных на Россию. Решение Евросоюза о продлении экономических санкций против России до 31 января 2016 года и ответное продление нашей страной действия эмбарго на ввоз продовольствия из участвующих в антироссийских санкциях стран, конечно, сказывается на экономике России в целом, но при этом открывает перспективные возможности продовольственного импортозамещения.

По данным Росстата в 2013 году импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в России превышал экспорт в несколько раз. Данные по федеральным округам и городам федерального значения представлены в таблице 1 и на рисунках 1 и 2.

Таблица 1 – Товарная структура экспорта и импорта в 2013 г. (миллионов долларов США)

	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье		
	экспорт	импорт	импорт/ экспорт, %
Российская Федерация	16196,2	43075,9	165,96
Центральный федеральный округ	2172,8	7732,6	255,88
Северо-Западный федеральный округ	1285,5	4546,1	253,64
Южный федеральный округ	4712,5	3696,3	-21,56
Северо-Кавказский федеральный округ	283,0	584,1	106,40
Приволжский федеральный округ	836,8	978,0	16,87
Уральский федеральный округ	292,4	475,5	62,62
Сибирский федеральный округ	593,2	722,5	21,80
Дальневосточный федеральный округ	2440,3	1138,9	-53,33
г. Москва	2380,1	15221,1	539,52
г. Санкт-Петербург	1199,7	7980,9	565,24

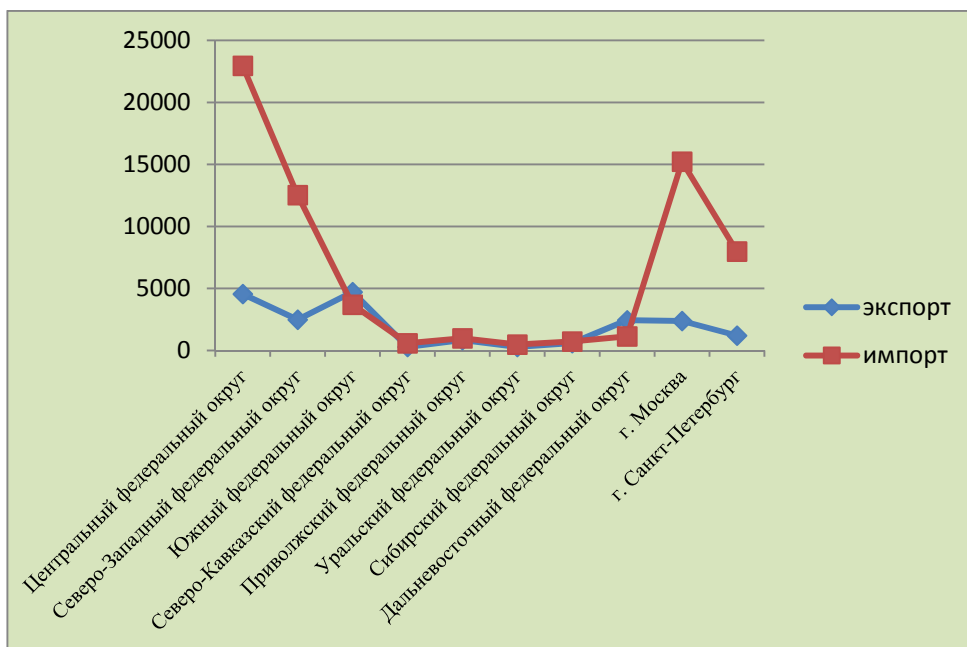


Рисунок 1 – Структура экспорта и импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья по федеральным округам в 2013г.

Из представленных данных видно, что объем импортных операций на рынке продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья превышал объем экспорта по всем федеральным округам за исключением Южного и Дальневосточного, при этом наиболее ощутимо это превышение в городах федерального значе-

ния: Москве и Санкт-Петербурге. В 2013 году Россия закупала продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье более чем на 43 миллиарда долларов США, причем около 80% от этого объема приходилось на страны-члены блока НАТО и Австралию, следовательно, введенные санкции не могут не отражаться и на этих

странах.

В настоящее время, по данным Минсельхоза, западный продовольственный импорт в РФ замещён почти на 70%. Доля в этом объеме замещения российской продукции достигает 60%, стран, не включенных в «антисанкционный» список, включая страны СНГ – 40%. Таким образом, политика импортозамещения в российском агропромышленном комплексе определенная в Распоряжении Правительства РФ от 02.10.2014 № 1948-р «Об утверждении плана мероприятий («дорож-

ной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014 - 2015 годы» и состояние продовольственной безопасности страны на сегодняшний момент достаточно тесно связаны. Все эти моменты обсуждались на I Всероссийском форуме продовольственной безопасности, прошедшем 5 июня 2015 года в Ростове-на-Дону, главной темой которого стали промежуточные результаты реализации Доктрины продовольственной безопасности России и дальнейшие шаги по её выполнению.

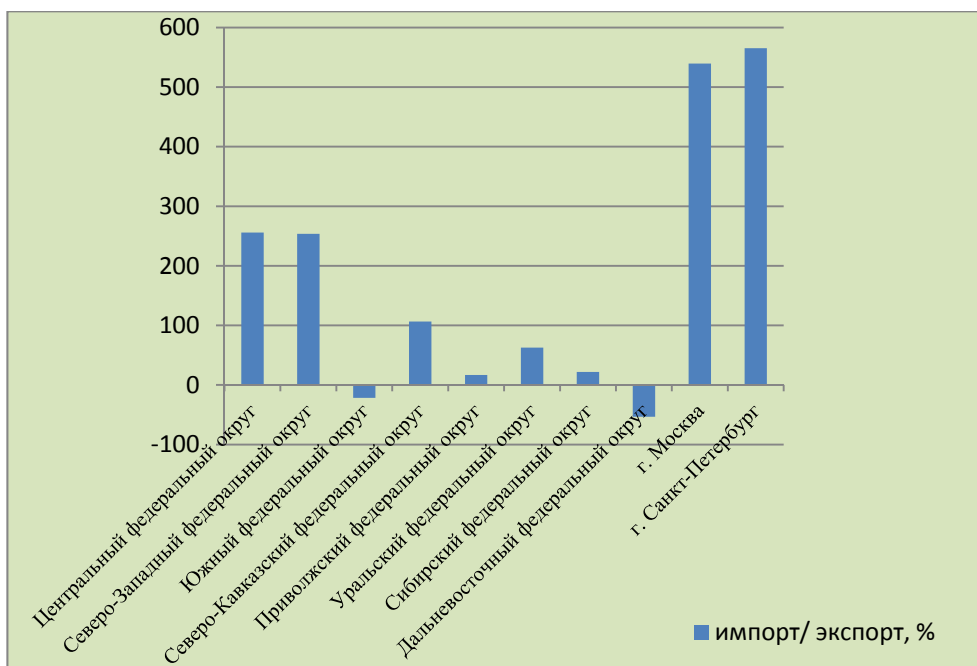


Рисунок 2 – Превышение импорта над экспортом продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья по федеральным округам в 2013г.

Состояние продовольственной безопасности, как и национальной, оценивается объективной системой параметров, критериев и индикаторов, определяющих пороговые значения функционирования экономической системы. За пределами этих значений система теряет способность к динамичному саморазвитию, конкурентоспособности на внутренних и внешних

рынках, становится объектом экспансии транснациональных корпораций, страдает от внутреннего и внешнего грабежа национального богатства страны, коррупции.

Согласно Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 30.01.2010 № 120 для оценки состояния продовольственной безопасности в качест-

ве основного критерия определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющий пороговые значения в отношении:

- зерна – не менее 95%;
- сахара – не менее 80%;
- растительного масла – не менее 80%;
- мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 85%;

- молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90%;
- рыбной продукции – не менее 80%;
- картофеля – не менее 95%;
- соли пищевой – не менее 85%.

По данным Росстата за 2013 год критерий продовольственной безопасности в РФ соблюдался по всем предложенным продуктам за исключением мяса и мясопродуктов, а так же молока и молокопродуктов (рис. 3).

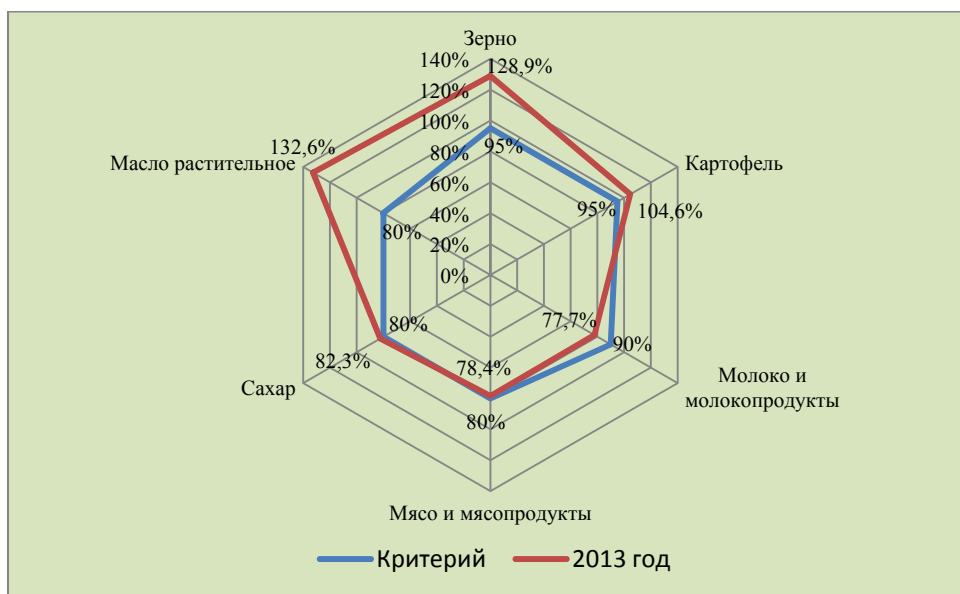


Рисунок 3 – Статистика соблюдения критерия продовольственной безопасности в РФ в 2013г.

Стоит отметить, что такая картина продолжается не один год. Однако по предварительным данным Росстата за 2014 год и первый квартал 2015 года ситуация несколько меняется, но достигнуть уровня пороговых значений критерия установлен-

ного в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации по таким продуктам, как мясо и мясопродукты, а так же молоко и молокопродукты по-прежнему не удается (рис. 4).

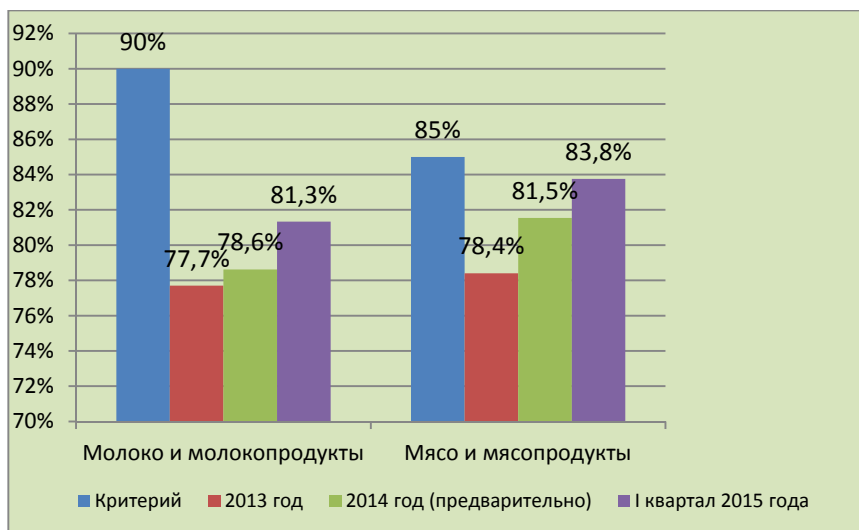


Рисунок 4 – Предварительная статистика соблюдения критерия продовольственной безопасности в РФ

При этом необходимо учесть, что критерии продовольственной безопасности должны напрямую перекликаться с таким понятием, как продовольственная независимость Российской Федерации, т.е. устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше рациональных норм потребления. Под рациональными нормами потребления, как правило, понимают набор продуктов, включающий пищевые продукты в объемах и соотношениях, отвечающих современным научным принципам оптимального питания, учитывающий сложившуюся структуру и традиции питания большинства населения.

Однако предложенный в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации критерий продовольственной безопасности показывает лишь удельный вес ряда товаров российского производства в общем объеме потребления продуктов в стране и не отражает возможности агропромышленного комплекса страны по обеспечению населения набором продуктов отвечающих современным научным принципам оптимального питания. При расчетах данного критерия не учитывается понятие производственного и

личного потребления продуктов, объем экспортно-импортных операций, особенности потребления продуктов питания в различных регионах РФ и т.д.

В Распоряжении Правительства РФ от 18.11.2013 № 2138-р «Об утверждении перечня показателей в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации» для осуществления мониторинга состояния продовольственной безопасности предлагается использовать 92 показателя (подлежащих ежегодному, ежеквартальному и даже ежемесячному анализу). Несмотря на это качество выполнения задач определенных в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации по обеспечению физического и экономического доступа, а также безопасности пищевых продуктов достаточно сложно оценить.

В ходе мониторинга продовольственной безопасности как важного элемента предотвращения негативных социальных ситуаций должна отслеживаться:

- возможность приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте (экономическая доступность продовольствия) - по основным соци-

альным группам обладающих различными уровнями дохода;

- уровень развития товаропроводящей инфраструктуры, при котором во всех населенных пунктах обеспечивается возможность приобретения пищевых продуктов (физическая доступность продовольствия) - по региональному признаку.

Также стоит отметить, что во время введение ответных санкций в отношении стран поставщиков продовольствия в Россию, наиболее актуальным представляется оперативный мониторинг состояния продовольственной безопасности. Вследствие чего существует потребность в корректировке основных критериев продовольственной безопасности, разработке

более совершенной методики мониторинга направленной в первую очередь на выявление неблагоприятных территорий с затрудненным доступом к продовольствию, а также отдельных групп населения не имеющих возможности приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте. Это позволит более качественно организовать внутреннюю продовольственную помощь в РФ определенную в Распоряжении Правительства РФ от 03.07.2014 № 1215-р «Об утверждении Концепции развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации», оперативно готовить и осуществлять мероприятия направленные на снижение рисков возникновения негативных социальных явлений в стране.

Литература

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
 2. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 № 1948-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы».
 3. Распоряжение Правительства РФ от 18.11.2013 № 2138-р «Об утверждении перечня показателей в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации».
 4. Распоряжение Правительства РФ от 03.07.2014 № 1215-р «Об утверждении Концепции развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации».
 5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
 6. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcx.ru>.
-

УДК 330.322

Формирование системы принятия решений по реализации инновационных проектов с учетом финансовой устойчивости интегрированных структур

О.В. Справцева-Горячева, заместитель Председателя Правления ООО «ИНРЕСБАНК», г. Москва

Успешность развития интегрированной структуры определяется возможностями ее предприятий эффективно осуществлять свои функции и внедрять инновации для обеспечения реализации стратегических инициатив в долгосрочном периоде. Управление инновационным развитием должно осуществляться с учетом поддержания достаточного уровня финансовой устойчивости, поэтому формирование системы принятия решений по реализации инновационных проектов в интегрированных структурах с учетом обеспечения финансовой устойчивости является важной актуальной задачей.

Финансовая устойчивость, интегрированная структура, инвестиции, инновационная деятельность.

Formation of a decision-making system for the realization of innovative projects in view of the financial sustainability of integrated structures

O.V. Spravceva-Goryacheva, Deputy Chairman Inrestbank, Moscow

The success of the development of the integrated structure is determined by the capacity of its enterprises to carry out its functions effectively and to innovate to ensure strategic initiatives over the long term. Management of innovative development should be based on sustaining adequate levels of financial stability, so forming a decision-making system for the realization of innovative projects in integrated settings with a view to ensuring financial sustainability is an important and urgent task.

Financial sustainability, integrated structure, investment, innovation.

В процессе развития любое предприятие или организация испытывает воздействие дестабилизирующих факторов, отражающих влияние внешней и внутренней среды. В результате такого воздействия значительно увеличивается риск потери финансовой устойчивости, что может поставить под угрозу реализацию не только программы инновационного развития, но и осуществление текущей хозяйственной деятельности предприятий. По факту, интегрированная структура в процессе своей трансформации, приспособления к новым условиям среды воздействия, находится в состоянии постоянной балансировки между своей устойчивостью и дисбалансом, вызванным внедрением инноваций. В результате потери устойчивости снижается эффективность деятельности предприятий, платежеспособ-

ность, рентабельность, увеличивается риск наступления банкротства.

Для интегрированной структуры эта проблема является наиболее существенной, поскольку она включает в себя различные предприятия и организации, взаимосвязанные экономически, организационными и правовыми связями, обладающие различным потенциалом для развития и имеющим различные исходные показатели своей финансово-хозяйственной деятельности. Наибольшую успешность показывают те интегрированные структуры, предприятия которых наиболее слаженно осуществляют как тактическую, так и стратегическую деятельность при достаточном уровне своей финансовой устойчивости.

Таким образом, в процессе стратегического инновационного развития

интегрированной структуры необходимо уделять пристальное внимание изменению уровня финансовой устойчивости предприятий и организаций, входящих в структуру и самой структуры в целом при достаточном уровне рентабельности. При этом, принимая во внимание необходимость непрерывного циклического внедрения инноваций в инновационный процесс интегрированной структуры, следует внимательно отбирать предприятия для первичного внедрения инновации. С этой целью отбирается наиболее устойчивое в финансовом плане предприятие или организация, где происходит апробирование инновации и, в случае успешности проекта, инновационная разработка внедряется на других предприятиях интегрированной структуры. Данное положение становится тем более очевидным, если взять во внимание сущность финансовой устойчивости в рамках стратегического финансового анализа предприятия.

Финансовая устойчивость характеризует стабильность финансового положения предприятия и отражает независимость предприятия с финансовой точки зрения, соответствие ее активов и пассивов задачам и целям стратегического развития, способность предприятия эффективно использовать собственный капитал и противостоять негативным факторам воздействия внешней среды, сохраняя способность к хозяйственной деятельности и дальнейшему росту.

Оценка уровня финансовой устойчивости базируется на множестве показателей. На сегодняшний день накоплена обширная методическая база и практика ее использования [1, с.11; 2, с.64; 3, с.57; 5, с.34; 6, с.28; 7, с.12; 8, с.40; 9, с.99; 10, с.71; 10].

Основным элементом инновационного процесса в интегрированной

структуре являются инвестиции, которые, согласно предложенной автором классификации, в зависимости от отношения к объекту вложения разделяются на внутригрупповые и общегрупповые. Внутригрупповые инвестиции нацелены на реализацию проектов в отдельных бизнес-структурах интегрированной группы. Они призваны обеспечить решение стратегических и тактических задач какого-то отдельного направления бизнеса, в то время, как общегрупповые инвестиции ориентированы на решении задач и достижении поставленных целей в целом по группе. Такие инвестиции базируются на усилении синергетического эффекта от более рационального использования общих ресурсов интегрированной структуры.

Алгоритм реализации внутригрупповых и общегрупповых инвестиций в целях инновационного развития будет различаться.

Обращаясь к механизму инновационного развития интегрированной структуры, следует подчеркнуть, что инновационные идеи, отобранные для внедрения в практическую деятельность всей структуры (общегрупповые инвестиции) первоначально внедряются на одном из предприятий. Выбор такого предприятия это важное управленческое решение, способное оказать влияние на итог внедрения инновации. Для этой миссии выбирается устойчивое в финансовом плане предприятие, что повышает вероятность благоприятного исхода проекта. Помимо критерия финансовой устойчивости, в расчет берется внутренняя среда предприятия при ограничениях, накладываемых внешней средой. Первоначально отбор считаем целесообразным проводить по критерию финансовой устойчивости, затем оценивать рентабельность, а уже потом, экспертно, оценивать среду воздействия с учетом целей инновационного проекта и

его содержания.

Мы предлагаем для отбора предприятия, на котором будет внедряться пилотный инновационный про-

ект, использовать матрицу отбора по группе показателей, характеризующих финансовую устойчивость (табл. 1).

Таблица 1 – Матрица оценки предприятий по критерию «финансовая устойчивость» в целях инновационного развития

Предприятия структуры	Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия								Сводный показатель
	Соотношение заемного и собственного капитала	Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Коэффициент покрытия	Промежуточный коэффициент покрытия	Коэффициент срочной ликвидности	Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств (коэф. Бивера)	Интервал самофинансирования, дни	
Предприятие 1	1	1	0	0	0	1	1	1	5
Предприятие 2	0	0	1	1	1	1	1	1	6
Предприятие 3	0	0	0	0	1	1	0	1	3
Предприятие 4	1	1	1	1	1	1	1	1	8
Предприятие 5	1	1	1	1	1	1	1	1	8
В целом по структуре	3	3	3	3	4	5	4	5	30

Источник: сост. автором

Оценку предприятий и организаций интегрированной структуры по критерию «финансовая устойчивость» следует проводить следующим образом. По каждому предприятию рассчитываются показатели, характеризующие финансовую устойчивость на текущий момент времени. Если значение показателя находится в рекомендуемом диапазоне, то ему присваивается балл «1», если выходит за пределы – балл «0». Затем по каждому предприятию необходимо суммировать баллы (графа «сводный показатель»). Предприятие, набравшее большее количество баллов, является наиболее предпочтительным субъектом для внедрения инноваций. В случае если несколько предприятий наберут одинаковое количество баллов, необходимо более тщательно проанализировать по-

казатели, характеризующие финансовую устойчивость исследуемых предприятий, и на основе этого анализа расставить приоритеты, а если этого анализа окажется недостаточно, то подключить анализ по показателям рентабельности, и в этом случае наиболее предпочтительным будет предприятие, обладающее более сильными показателями рентабельности. Однако окончательное решение необходимо принимать только после экспертной оценки инновационного проекта во взаимосвязи с внутренней и внешней средой отобранного для дальнейшего анализа предприятия или предприятий.

В качестве экспертов целесообразно привлекать наиболее авторитетных представителей предприятий интегрированной структуры. Отбор про-

водится в рамках трехмерной системы координат, когда сопоставляются цели проекта, внешняя и внутренняя среда воздействия (рис. 1).

Система координат представляет собой трехмерную систему, по осям

которой расположены цели проекта (Ц), параметры внешней среды (ВШ) и параметры внутренней среды (ВН). Чем дальше от центра, тем сильнее воздействие параметров на проект.

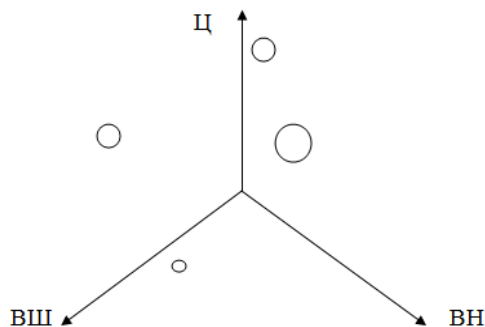


Рисунок 1 – Система координат для выбора предприятия в целях внедрения инновационного проекта с учетом критерия «финансовая устойчивость»

Источник: сост. автором

Предприятия на системе координат (круги) размещаются с учетом возможности достижения цели под воздействием внешней и внутренней среды. Размер круга отражает уровень финансовой устойчивости предприятия: чем больше его размер, тем более финансово устойчиво предприятие. Окончательный выбор предприятия происходит экспертно.

Методы, применяемые на данной этапе, могут основываться на различных подходах, и использоваться различные модели принятия решений (мозговой штурм, опрос, совещания в форме сессий и т.д.). Главная цель такого взаимодействия – оценить, способно ли предприятие с учетом его внутренних ресурсов и внешней бизнес-среды эффективно реализовать данный инновационный проект. При необходимости принимается решение привлечения сторонних специалистов для повышения результативности внедряемого проекта, формируется команда проекта и выяв-

ляется потребность в дополнительных ресурсах.

Таким образом, алгоритм принятия решения в рамках инновационной деятельности по отношению к общегрупповым инвестициям состоит из следующих этапов:

- 1) отбираются наиболее предпочтительные предприятия для внедрения пилотного инновационного проекта по критерию «финансовая устойчивость»;

- 2) выделяются наиболее существенные факторы внутренней и внешней среды отобранных предприятий, способные оказать наибольшее влияние на результативность внедрения инновационной идеи;

- 3) принятый для реализации проект «накладывается» на систему координат «цели проекта – внешняя среда – внутренняя среда» каждого предприятия (отобранного по критерию «финансовая устойчивость»);

- 4) оценивается, какое из пред-

приятный способно более эффективно внедрить конкретный инновационный проект.

Внешняя среда формируется под воздействием рынка, на котором функционирует предприятие, экономической и политической ситуации в стране и для каждого предприятия она будет своя. Интегрированная структура в целом также имеет свою внешнюю среду воздействия, сформированную под воздействием предприятий, входящих в состав интегрированной структуры. Внутренняя среда характеризует возможности предприятия обеспечить поступательное инновационное развитие, т.е. достаточность ресурсов для реализации проекта.

При отборе предприятия, на базе которого будет внедряться пилотный инновационный проект, следует также принимать во внимание внутреннюю и внешнюю среду воздействия в целом по структуре, которая оценивается в процессе разработки и написания проекта развития.

Инновационные идеи, отобранные для внедрения в практическую деятельность отдельных предприятий и организаций интегрированной структуры (внутригрупповые инвестиции) имеют другой алгоритм реализации.

В данном случае также необходимо ориентироваться, в первую очередь, на уровень финансовой устойчивости предприятия, где будет реализовываться инновационный проект, однако достаточно значимым становится и общий анализ его финансово-хозяйственной деятельности, призванный оценить общую экономическую ситуацию и потенциал развития. В процессе анализа оцениваются финансовые результаты: размер чистой прибыли, доходы от основной и неосновной деятельности, себестоимость, расходы; важным является оценка структуры ак-

тивов и пассивов предприятия; эффективность деятельности: рентабельность, показатели деловой активности.

После того, как оценены результаты финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия, необходимо также оценить внешнюю среду воздействия в сочетании с целями проекта.

Таким образом, алгоритм принятия решения в рамках инновационной деятельности по отношению к внутригрупповым инвестициям состоит из следующих этапов:

1) проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оценивается его экономическое положение;

2) проводится анализ предприятия по критерию «финансовая устойчивость»;

3) выделяются наиболее существенные факторы внутренней и внешней среды предприятия, способные оказать наибольшее влияние на результативность внедрения инновационной идеи;

4) проект «накладывается» на систему координат «цели проекта – внешняя среда – внутренняя среда» предприятия с целью выявления возможности его реализации;

5) оценивается синергетический эффект проекта в рамках интегрированной структуры;

6) принимается решение о возможности реализации инновационного проекта с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Следует отметить, что основным отличием инновационных проектов, основанных на общегрупповых и внутригрупповых инвестициях является то, что они имеют различный алгоритм принятия решений (рис. 2).

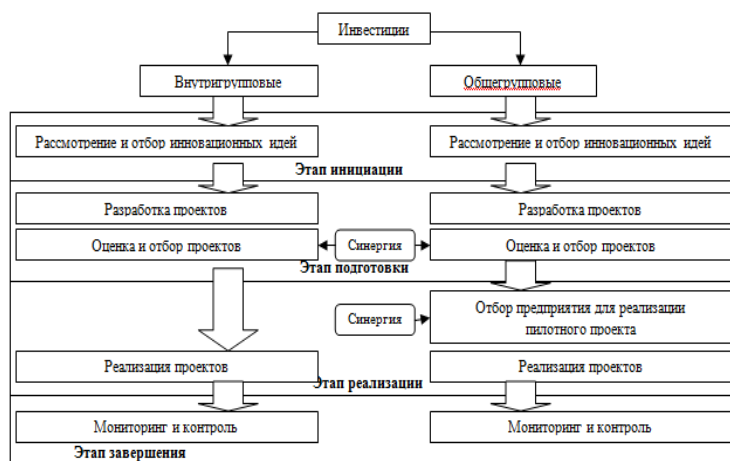


Рисунок 2 – Схема процесса управления проектами интегрированной структуры с разбиением на фазы жизненного цикла проекта с учетом классификационных параметров инвестиций

Источник: сост. автором

Таким образом, инновационное развитие интегрированных структур невозможно рассматривать отдельно от инвестиций, их обеспечивающих. Инновационное развитие базируется на реализации двух основных функций:

1. Управлении инвестициями (в основном реальными), в результате реализации данной функции выявляются потребности интегрированной структуры в наращении объема внеоборотных активов (основных средств и нематериальных активов) в целях поддержания инновационной деятельности, осуществляется поиск инновационных идей и разработка инновационных проектов,

проводится оценки эффективности этих проектов и исследуются характеристики их воздействия на экономическую деятельность интегрированной структуры.

2. Управление формированием системы принятия решений по реализации инновационных проектов. Реализация этой функции связана с учетом финансовой устойчивости интегрированных структур в процессе их инновационного развития, выбором предприятия для внедрения инновационного проекта, анализом сочетаемости экономической среды предприятия с сущностью и целями проекта развития.

Литература

1. Балабанов, И. Т. Финансовый менеджмент / М.: Финансы и статистика. – 1994. – 104с.
2. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента / учебный курс. – 2-е изд. / И. А. Бланк, перераб. и доп. // К.: Эльга. – Ника-Центр. – 2004. – 656с.
3. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии. Учебник / В. А. Горемыкин // М.: Издательство ЮРАЙТ. – 2014. – 858с.
4. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н. П. Любушин // М.: ЮНИТИ. – 2005. – 482с.

5. Ольве, Н.-Г., Рой, Ж., Веттер, М. Оценка эффективности деятельности компании. / Пер. с англ. Научн. Ред. Э. В. Кондукова // М.: ИД Вильямс. – 2004.
 6. Пайк, Р., Нил, Б. Корпоративные финансы и инвестирование: Пер. с англ. // СПб.: Питер. – 2006.
 7. Трифилова, А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. – 2003. – № 6.
 8. Шеремет, А. Д., Сайфилин, Р. С. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфилин // М.: Инфра-М. – 2002. – 208с.
 9. Эванс, Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. Пер. с англ. – 2-е изд. // М.: Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 332с.
 10. Яковлева, И. Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике // М.: Библиотека журнала «Справочник экономиста» Профессиональное издательство. – 2009. – 336с. – вып.5.
-

УДК 336.77

Финансовое управление кредитами и займами

А.Е. Суглобов, доктор экономических наук, профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область,
Б.Т. Жарылгасова доктор экономических наук, профессор,
Международный славянский институт, г. Москва

Одним из наиболее рискованных участков финансового менеджмента является управление кредитами и займами, которое при отсутствии профессионализма у финансового директора может привести организацию к убыткам или банкротству. Практика показывает необходимость контроля за эффективным и целевым использованием заемных средств.

Управление кредитами и займами, госконтроль за целевым использованием кредита, финансовый менеджмент, финансовый директор, товарный кредит, виды кредитов.

Financial management of loans and borrowings

A.E. Suglobov, Doctor of Economic Sciences, Professor,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region,
B.T. Zharylgasova, Doctor of Economics, International Slavic Institute, Moscow

One of the most risky areas of financial management is the management of loans and borrowings, which in the absence of professionalism among financial officer may lead the organization to financial loss or bankruptcy. Experience shows the need to control effective and target use of borrowed funds.

Management of borrowings, the state control over target use of the credit, financial management, financial Director, trade credit, types of loans.

Ученые определяют термин «финансовый менеджмент» по-разному, на наш взгляд, прежде всего, финансовый менеджмент, имеет практический характер, поэтому мы считаем, что – это наука и искусство управления инвестициями и источниками их финансирования. Такое определение наиболее полно раскрывает суть данного термина.

Инвестиции организации располагают в активе бухгалтерского баланса, а источники их финансирования – в его пассиве. По сути действия финансового директора с активами означает управление инвестициями в бизнес, а действия с пассивами – управление источниками финансирования инвестиций.

От финансового директора требуется умение управлять активами органи-

зации, в особенности финансовыми активами. Финансовый директор должен, в первую очередь, уметь грамотно и эффективно управлять как собственными, так и привлеченными активами организации. Он должен знать, какие средства, откуда, на каких условиях, на какой срок, какими способами, – можно привлечь. Или, наоборот, кому, на каких условиях, на какой срок, какими способами, – можно одолжить. И здесь возникает очень интересный и важный момент – субъективный.

Субъективный фактор в плане управления собственными и привлеченными активами организации заключается в том, что в рыночных условиях при решении вопроса о кредитовании на первый план выдвигается именно этот фактор.

Практика показывает, что субъек-

тивный фактор играет огромную роль при предоставлении кредитов и займов. Другими словами, для их получения порой важны не бизнес-планы, хотя их роли никто не умаляет, а человеческий фактор, когда руководитель банковского учреждения предоставляет кредит, полагаясь не на результаты сложных расчетов, а под влиянием авторитета, харизматичности и бренда заемщика, то есть с учетом его личностных характеристик. Банкам может оказаться выгодно, чтобы среди их клиентов была именно конкретная организация, так как его руководителем или финансовым директором является известная личность, или потому что они уже хорошо знают об их деловых качествах. Разумеется, когда все это имеет место быть, то кредитные учреждения предоставляют свои ресурсы на более выгодных, чем для остальных клиентов условиях.

Финансовый директор, обладающий хорошими личностными качествами, первым узнает о появлении у кредиторов выгодных кредитных линий. Это имеет место, когда государство в целях поддержки аграрного сектора и отечественного фермерства предоставляет им кредиты через коммерческие банки учреждения, например, краткосрочные кредиты на приобретение семян, посадочного материала, химикатов, удобрений, горюче-смазочных материалов в период посевных работ. Однако эти средства не всегда доходят до адресатов, а попадают в руки предпринимателей оптово-розничной торговли, которые эту государственную кредитную поддержку, предназначенную изначально для российских фермеров, прокручивают за аналогичный период кредитования вместо предполагаемого одного оборота в сельском хозяйстве, во много раз больше. Банкам это выгоднее, так как в оптово-розничной торговле деньги оборачиваются во много раз быстрее, чем в сельском хозяйстве. Фермеры, нуждающиеся в этих льготных или беспроцентных кредитах,

никогда даже не узнают, что у них была такая возможность, так как в известность их никто не ставит.

В результате, когда государство, проявляя заботу об отечественных фермерах, выделяет для них финансовые средства на выгодных условиях через коммерческий банк, информацию об этом первыми узнают лица, никаким образом, не связанные с сельским хозяйством, а занятые в торговле, а настоящие адресаты остаются в неведении.

Значит, при предоставлении кредитов и других заемных средств для поддержки той или иной отрасли нужно подчеркнуть их адресность, обязав банковские учреждения предоставлять их строго по адресу или возратить в кратчайшие сроки.

Если государственные льготные кредиты адресованы аграрному сектору экономики, то надо подчеркнуть, что эти деньги предназначены только для тех, кто занят производством сельскохозяйственной продукции. А не для тех, кто занимается оптово-розничной торговлей в сельских регионах, хотя и до них эти средства не доходят, – ведь в крупных городах деньги оборачиваются во много раз быстрее.

Если коммерческий банк может позволить себе так распоряжаться с деньгами целевого государственного кредита для поддержки малого бизнеса в сельском хозяйстве, то значит государственные кредиты должны носить не просто адресный, а строго адресный характер, для того чтобы они могли быть использованы, например, только для развития отрасли скотоводства. При этом должен быть установлен государственный контроль за тем, кому были предоставлены эти целевые кредиты, как они были освоены, какие получены были результаты. Если эти средства были использованы на покупку племенного скота, то откуда, по какой цене, какой породы, с какой продуктивностью (сред-

негодовой надо молока в кг, среднесуточный прирост в граммах) были приобретены животные. Если был куплен скот молочной породы, то следует указывать показатели качества молока (процент жирности). А не так, чтобы отправить государственные кредиты для аграрников в коммерческий банк, а они там ворочали бы их, как выгодно только им самим.

Но сейчас мы говорим о финансовом директоре, так вот в сельскохозяйственных организациях днем с огнем не найти такого специалиста. Это не вина, а беда российских аграрников, да и не только аграрников, но и других товаропроизводителей страны.

Первый раздел бухгалтерского баланса содержит активы организации на дату его составления, их содержание и структура дает картину об инвестициях в ее деятельность, а так же информацию о том, какова примерно специализация деятельности организации. Содержание и структуру активов можно организовать рационально – это зависит от качества финансового управления. При эффективном финансовом управлении доля высоколиквидных активов в них должна быть высокой, но это если деньги лежат на счетах организации. А деньги, как известно, должны работать, то есть лежать на счетах организации не должны (разве, что в депозите на выгодных для нее условиях).

Доля неликвидных и низколиквидных активов в составе в валюте баланса должна быть низкой. Обычно в эту группу входят здания, сооружения, а это с какой стороны посмотреть – в провинциальном городке или в сельской местности они низколиквидные, особенно хранилища для сена и помещения для содержания скота, но в крупных городах здания и сооружения – те еще высоколиквидные средства.

А дебиторская задолженность? Вроде бы желательно, чтобы ее не было совсем, но если организация будет настаивать на предоплате своей продукции, то

может остаться вообще без покупателей. Значит и здесь финансовому директору надо искать эффективные решения. На этом участке его работа называется управлением дебиторской задолженностью. Не простой это участок, если нет умения и знаний в этой области, то существует очень большой риск. Управление дебиторской задолженностью требует, чтобы были продуманы схемы действий по:

- взысканию просроченной дебиторской задолженности;
- предотвращению возникновения дебиторской задолженности;
- ускорению возврата дебиторской задолженности;
- стимулированию покупателей к предоплате услуг, товаров.

По своей природе дебиторская задолженность представляет собой кредиты, предоставленные покупателю, поэтому организации, уверенные в качестве своих услуг и товаров должны учитывать это [2].

Одним из главных способностей финансового менеджера должно быть умение профессионально управлять обязательствами по кредитам и займам, причем не только при выстраивании собственной кредитной политики их получения. На практике кредиты и займы можно получать не только у банковских учреждений, но и у государства, налоговых органов; корпораций, частных лиц и других организаций.

Финансовый директор организации должен продумать кредитную политику предоставления собственных активов, включая дебиторскую задолженность, имеющую характер кредита, а также формы контроля за их использованием. В этом плане мы согласны с мнением проф. Рогуленко Т. М., которая считает, что «Все контрольные процессы, внутренние и внешние, являются неотъемлемыми элементами внутренних экономических и финансовых процессов» [3, С. 107].

В займы или в кредит можно получить или предоставлять не только денежные активы, но и здания, сооружения, транспорт, технику, сельскохозяйственных животных, землю и многое другое. Чего стоит один только лизинг, требующий знания соответствующей науки финансового управления. Каждая современная крупная организация может выступать как лизингодателем, так и лизингополучателем, для этого существуют все законодательно-нормативные основания.

Активы в лизинг, например, тракторы и комбайны, можно приобретать у лизинговой компании, а можно у самого завода-изготовителя – разница в экономии будет ощутимая. Большую проблему для всех сельскохозяйственных организаций представляет собой дорогая техника, которая нужна-то всего две недели в году – зерноуборочные комбайны. Есть ли смысл покупать их, чтобы потом еще годами заниматься, то текущим, то капитальным ремонтом? Выгоднее найти лизингодателя, предоставляющего его именно на две недели в году или нужно организовать дело таким образом, чтобы можно было эффективно использовать технику вместе с соседними организациями.

Что делать финансовому директору, если организации нужны много денег, а банки их не выдают? Следует применять вексель; факторинг; лизинг; облигации; акции и фьючерсы.

Управление привлечением заемных средств является одной из важнейших функций коммерческой организации, направленной на достижение высоких конечных результатов деятельности, основной целью которого является обеспечение наиболее эффективных условий и форм привлечения заемных средств и рационального их использования [1, 4, 5].

Процесс управления привлечением заемных средств организацией включает следующие основные этапы:

- определение целей привлечения кредитов и займов;
- определение потребности организации в кредитах и займах;
- определение соотношения потребности организации в кредитах и займах на краткосрочную, среднесрочную или долгосрочную перспективу;
- определение форм привлечения финансового или товарного кредитов и займов;
- определение состава кредиторов;
- контроль за соблюдением сроков погашения кредитов и займов;
- контроль за эффективным использованием кредитов и займов.

Аналогичным образом при наличии условий и возможностей можно составить и схему управления процессом предоставления кредитов и займов другим организациям и физическим лицам.

Целями привлечения заемных средств могут выступать: пополнение планируемого объема оборотных активов; формирование недостающего объема инвестиций для ускорения реализации бизнес-проектов; обеспечения социально-бытовых потребностей работников организации.

Различают следующие виды товарного кредита:

- товарный кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта, при котором оговариваются условия контракта на поставку товаров и не требуется специальных документов по его оформлению;
- товарный кредит с оформлением простым или переводным векселем по согласованию сторон со следующими сроками исполнения: по предъявлению; в определенный срок после предъявления; в определенный срок после составления; на определенную дату (разница между простым и переводным

векселем состоит в том, что последний может быть передан любому третьему лицу путем индоссаменты);

- товарный кредит по открытому счету, используемый в хозяйственных отношениях организации с ее постоянными поставщиками при многократных поставках заранее согласованного ассортимента товаров мелкими партиями. В этом случае поставщик относит стоимость отгруженных товаров на дебет счета, открытого организации, которая погашает свою задолженность в обусловленные контрактом сроки;
- товарный кредит в форме консигнации, представляющий собой вид внешнеэкономической комиссионной торговой операции, при которой поставщик (консигнант) отгружает товары на склад организации (консигнатора) с поручением реализовать их. Расчеты организации с консигнантом осуществляются лишь после того, как поставленный товар реализован.

Основными видами банковского финансового кредита выступают:

- краткосрочный бланковый кредит, который формально носит необеспеченный характер, но фактически обеспечивается размером дебиторской задолженности организации и его средствами на расчетном и других счетах в этом же банке;
- контокоррентный кредит, при котором банк открывает организации контокоррентный счет, на котором учитываются как кредитные, так и расчетные его операции. Контокоррентный счет используется в качестве источника кредита в объеме, не превышаю-

щем установленное в кредитном договоре максимальное отрицательное сальдо;

- открытие кредитной линии, в договоре которого обуславливаются сроки, условия и предельная сумма предоставления финансового кредита, когда в нем возникнет реальная потребность. Обычно кредитная линия открывается на срок до одного года;
- краткосрочный ломбардный кредит под заклад высоколиквидных активов (векселей, государственных краткосрочных облигаций и т.п.), которые на период кредитования передаются банку. Размер кредита в этом случае соответствует определенной (но не всей) части стоимости переданных в заклад активов;
- долгосрочный ипотечный кредит под залог основных средств или имущественного комплекса организации в целом, при котором заложенное в банке имущество продолжает использоваться организацией.

К числу важнейших эффективных условий привлечения кредитов относятся: срок предоставления кредита; ставка процента за кредит; условия выплаты суммы процента; условия выплаты основной суммы долга; прочие условия, связанные с получением кредита.

Мы считаем, что вопросы денежной политики на всех уровнях управления экономикой должны решать финансисты-профессионалы. Необходимо усилить государственный контроль не только в области проверки полноты поступления средств в доходную часть государственного бюджета, но и за целевым использованием предоставляемого финансирования, в особенности кредитования во все сферах национальной экономики. Средства госу-

дарственного бюджета, которые собраны тяжелым рискованным, честным трудом специалистов налоговых служб и Счетной палаты России надо более эффективно

использовать в целях усиления национальной экономики и валюты – упрочения российского рубля.

Литература

1. Жарылгасова, Б. Т., Суглобов, А. Е., Савин, В. Ю. Анализ финансовой отчетности / Б. Т. Жарылгасова, А. Е. Суглобов, В. Ю. Савин // М.: Титан-Эффект. – 2012.
 2. Жарылгасова, Б. Т. Финансовое управление дебиторской задолженностью организации. Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2007». Выпуск 3. – М.: ГУУ. – 2007.
 3. Рогоуленко, Т. М. Теория системности экономического познания и ее влияние на организацию системы контроля управления хозяйствующим субъектом / Т. М. Рогоуленко // М.: Сибирская финансовая школа. – № 2 (109). – С. 106-110.
 4. Суглобов, А., Нитецкий В., Козенкова Т. Практикум по аудиту и финансовому менеджменту / А. Суглобов, В. Нитецкий, Т. Козенкова // М.: Кнорус. – 2007.
 5. Шеремет, А. Д., Ионова, А. / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова // Финансы предприятий: Менеджмент и анализ // М.: ИНФРА-М. – 2006.
-

УДК 657.3

Управленческий учет и формирование показателей для управленческого анализа и отчетности в строительных организациях

С.А. Алимов, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»,
М.С. Алимова, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс»,
г. Орел, Орловская область

В современных условиях руководители предприятий испытывают острую необходимость в функционировании эффективной системы информационного обеспечения процесса деятельности. В связи с этим возрастает необходимость и значение системы управленческого учета и анализа. Авторы статьи выделяют основные особенности функционирования управленческого учета и формирования информационной базы для управленческого анализа и отчетности в строительных организациях.

Строительные организации, управленческий учет, управленческий анализ.

Management accounting and formation of indicators for management analysis and reporting in the building organizations

S.A. Alimov, Candidate of Economic Sciences, assistant professor of the Department «Accounting and taxation»,
M.S. Alimova, Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department «Accounting and taxation»,
Federal State Budget institutions of higher education Professional Education «State University – teaching, research and production complex», Orel, Oryol Region

In modern conditions the leaders of enterprises have an urgent need for an effective information management system for process activities. In connection with this growing need and importance of management accounting and analysis. The authors distinguish the main features of the functioning of management accounting and the formation of an information base for management analysis and reporting in the building organizations.

Construction companies, management accounting, management analysis.

При организации эффективной системы учета затрат в системе управленческой бухгалтерии в строительных организациях обязательно учитывается: структура рабочего плана счетов бухгалтерского учета; размер и организационная структура организации; эффективность функционирования системы финансового учета (сопоставление экономических выгод с затратами на ее функционирование).

В строительных организациях группировка затрат по местам их возникновения осуществляется с применением двойной записи и дальнейшего распределения полученной суммы затрат на конечные места формирования издержек. При применении метода двойной записи разра-

батывается детализированный план счетов с выделением отдельных аналитических счетов по местам возникновения затрат. При этом применяется кодировка определенных мест возникновения затрат и конкретных мест расходов. Такая детализация мест возникновения затрат и центров ответственности по плану счетов управленческого учета строительной организации производится следующим образом (рис. 1).

Кодировка подразделений, представленных на рисунке, указывается на первичных документах по использованию материалов, начислению заработной платы, амортизационных отчислений и прочих затрат.



Рисунок 1 – Система управленческого учета в строительных организациях в разрезе центров затрат и ответственности

Процесс учета затрат в системе управленческого учета в строительных организациях рассматривается как единый учетный процесс, связанный с учетом выполненных строительных, монтажных и других работ. Определение отдельных объектов учета затрат устанавливает конкретные показатели управленческой отчетности и регулярность предоставления руководству организации калькуляций по

выполняемым заказам для эффективного управления предприятием.

Таким образом, система управленческого учета, функционирующая в строительных организациях предполагает деление структуры предприятия на определенный круг центров затрат и ответственности.

Градации центров ответственности по эффективности определяется по

возможностям выполнения поставленных перед ним целей и задач с минимально затраченным количеством ресурсов. Руководство определяет эффективность деятельности организации в целом по эффективности отдельных центров ответственности, что отражается на финансово-экономическом положении организации, ее месте на рынке среди аналогичных предприятий данной отрасли и способности эффективно развиваться.

Учет затрат по центрам ответственности является эффективным средством достижения целей предприятия при соблюдении следующих условий:

- 1) четко определенный перечень центров ответственности;
- 2) процесс бюджетирования по отдельным центрам ответственности должен быть экономически оправдан;
- 3) определение перечня управляемых расходов;
- 4) установление ответственности по каждому центру и местам возникновения затрат;
- 5) взаимодействие показателей отчетных калькуляций различных центров ответственности по видам и по уровню;
- 6) организация управленческого учета по центрам ответственности должна взаимодействовать и дополнять систему финансового учета [2].

Наиболее важной задачей управленческого учета строительных организаций является калькулирование себестоимости выполнения СМР. Процесс калькулирования себестоимости может быть эффективно осуществлен только при соблюдении следующих принципов: постоянство принятой методики оценки и учета затрат на выполнение СМР и калькулирование себестоимости в течение года, четко определенная классификация расходов на выполнение СМР, правильное определение отдельных объектов учета затрат и единиц калькулирования, а также выбор конкретного метода распределения затрат, отнесе-

ние затрат к определенным периодам, а также выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости строительномонтажных работ.

Себестоимость строительномонтажных работ складывается из затрат, связанных с использованием в процессе выполнения строительномонтажных работ сырья, материалов, труда основных рабочих и администрации, основных средств и прочих затрат на выполнение СМР.

Основной классификацией затрат и наиболее целесообразной в целях управленческого учета строительной организации является классификация затрат по калькуляционным статьям (рис. 2).

Информация о прямых и косвенных затратах в целях управленческого учета строительной организации формируется по данным бухгалтерского (финансового) учета в разрезе видов оказываемых строительномонтажных работ на счета учета затрат 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные производств» и 26 «Общехозяйственные расходы». По окончании месяца косвенные затраты списываются со счета 25 «Общепроизводственные производств» на калькуляционный счет 20 «Основное производство», а со счета 26 «Общехозяйственные расходы» непосредственно на счет 90 «Продажи» или также на счет 20 и затем определяется фактическая себестоимость строительномонтажных работ. В итоге общая величина затрат по видам строительномонтажных работ определяется суммированием прямых и частично относимых на них косвенных затрат, а также косвенных затрат, списываемых непосредственно на финансовый результат.

Объектами калькулирования себестоимости являются выполненные строительномонтажные работы, которые подразделяются по видам строительномонтажных работ. Калькуляционной единицей для исчисления себестоимости

строительно-монтажных работ обычно является стоимость заказа.

В строительных организациях обычно действует простой метод учета затрат и калькулирования себестоимости. Затраты при этом учитываются по отдельным видам СМР и закрепленным на предприятии статьям калькуляции. Общая себестоимость СМР определяется в этом случае как итог затрат по отдельным видам строительно-монтажных работ. Таким

образом, при использовании данного метода учета затрат можно получить представление обо всех затратах. Однако среди недостатков данного метода следует отметить невозможность эффективного и своевременного управления себестоимостью, что связано с особенностью определения фактической себестоимости только в конце месяца [1].

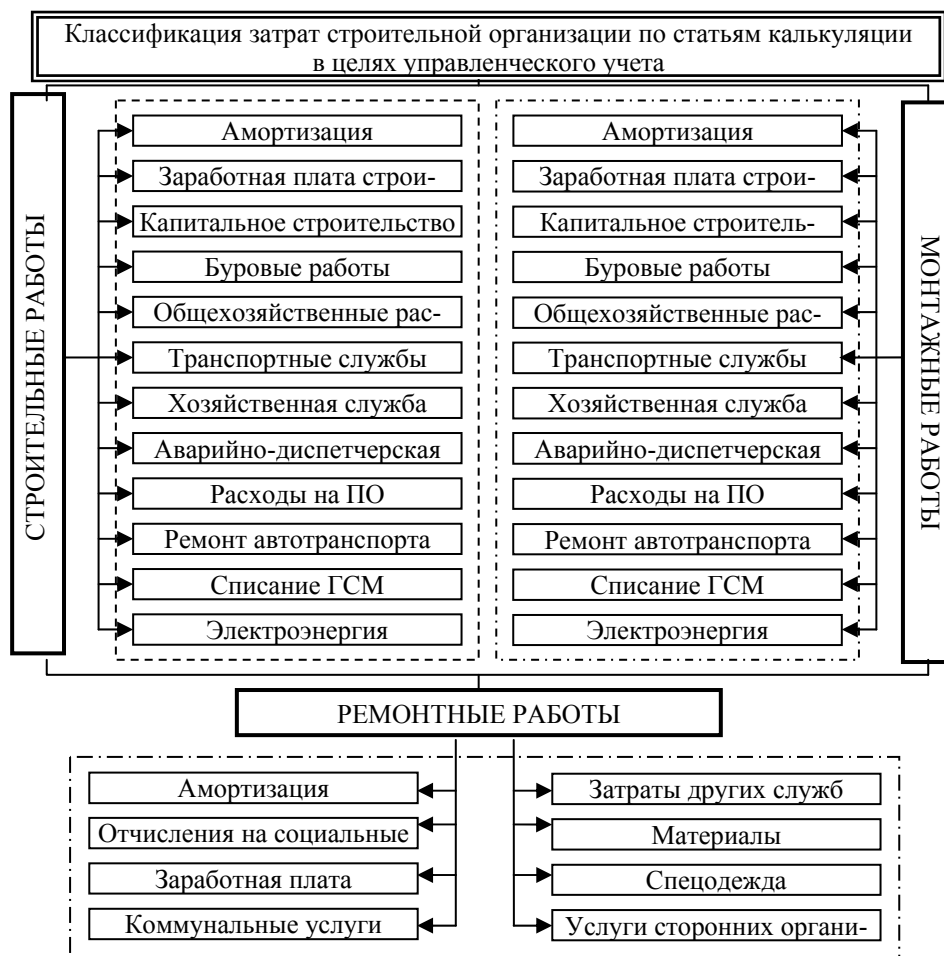


Рисунок 2 – Классификация затрат по калькуляционным статьям (по видам строительно-монтажных работ) в целях управленческого учета

Если учетной политикой установлено калькулирование неполной себестоимости, то суммы общепроизводственных расходов подлежат распределению между

монтажными работами, то суммы общепроизводственных расходов подлежат распределению между

объектами основного производства: строительные работы, монтажные и ремонтные работы, а общехозяйственные расходы списываются в полном объеме на реализацию без распределения по видам. Процесс распределения косвенных затрат, подде-

жащих распределению (общепроизводственных расходов) между отдельными видами строительного-монтажных работ представлен на рисунке 3.

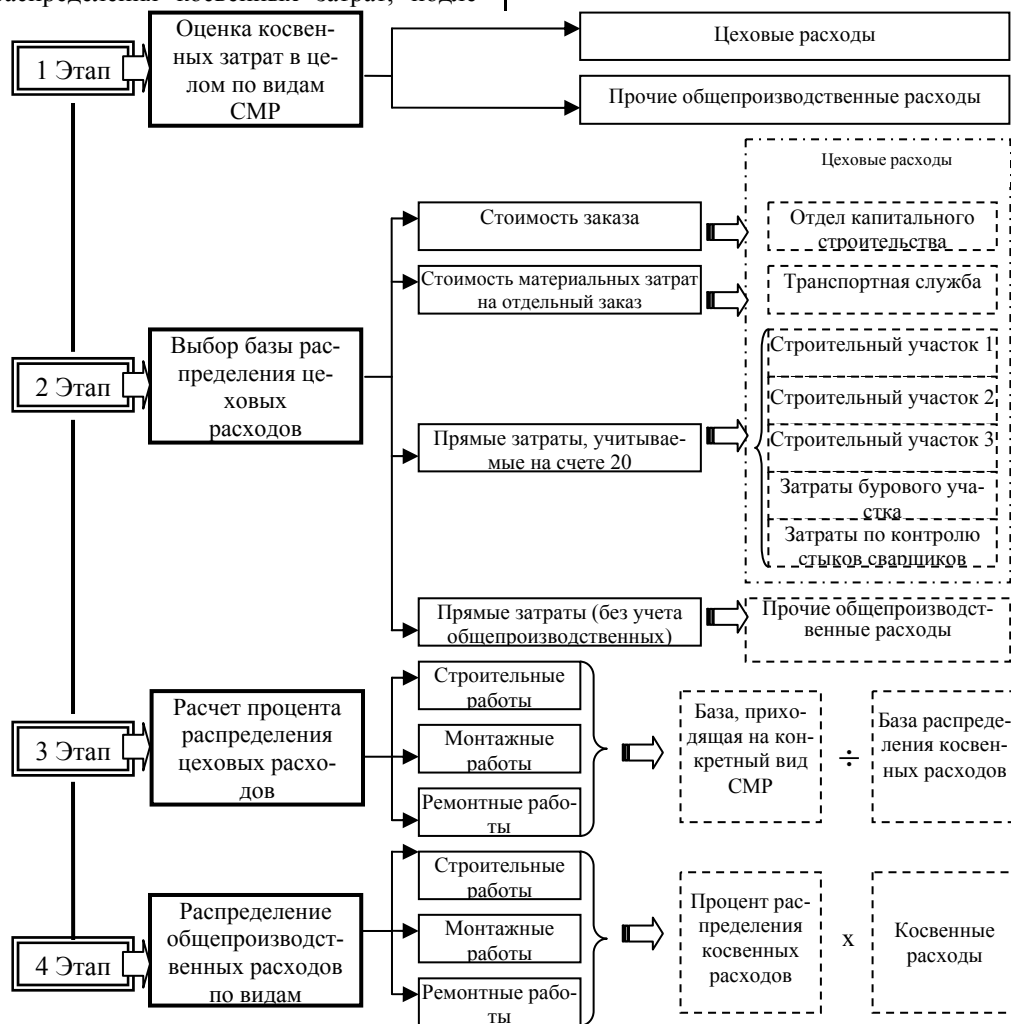


Рисунок 3 – Порядок распределения косвенных расходов (общепроизводственных) между отдельными видами строительного-монтажных работ

Таким образом, лишь на счете 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж», субконто 1 «Себестоимость СМР» формируется конечная величина себестоимости СМР – полная себестоимость выполненных работ. По данным управленческого учета формируется информационный комплекс для проведения управленческого анализа и составления управленческой отчетности в целях принятия высокоэффективных решений руководящим персоналом различных уровней управления.

Обобщающая схема управленческого анализа эффективности выполнения строительного-монтажных работ представлена на рисунке 4.

Понятие эффективности выполнения строительно-монтажных работ позволяет определить общую результативность субъекта хозяйствования по всем видам выполненных работ. Эффективность выполнения строительно-монтажных работ как показатель характеризуется соотношением результата от выполнения строительно-монтажных работ и затрат на их оказание.

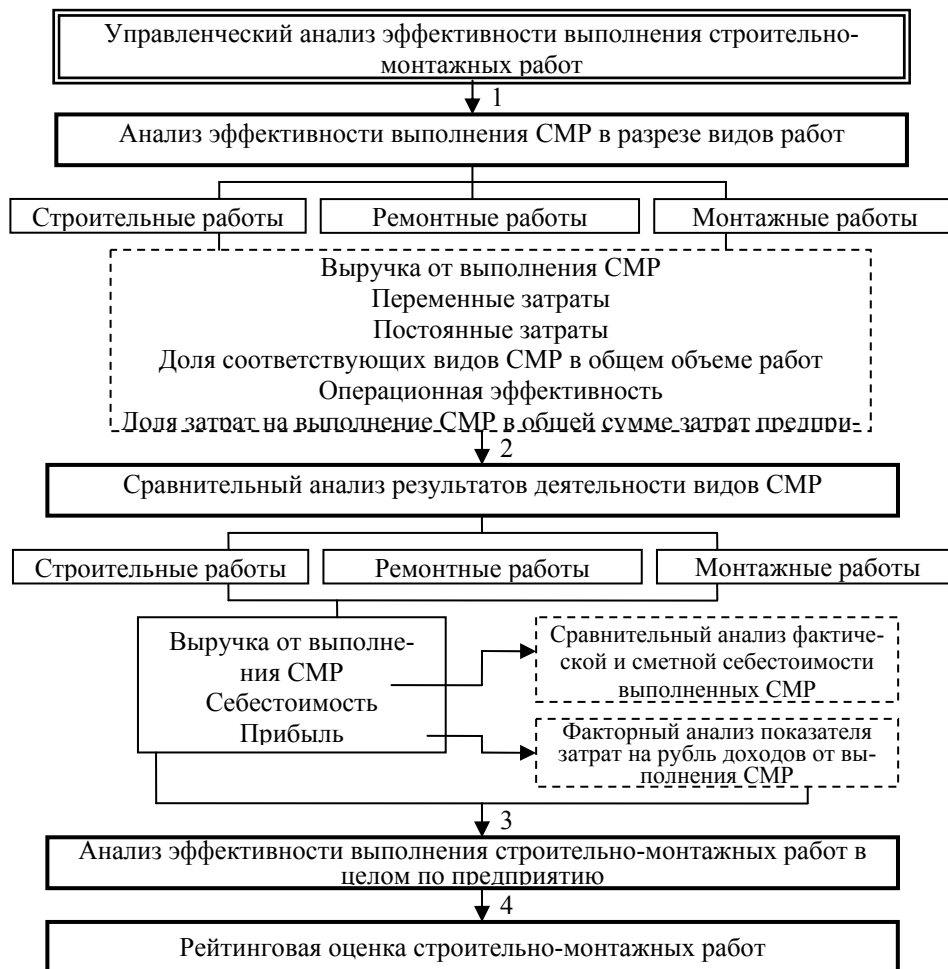


Рисунок 4 – Обобщающая схема управленческого анализа эффективности выполнения строительно-монтажных работ

Для оценки эффективности выполнения строительно-монтажных работ применяются как обобщающие, так и частные показатели. Однако в целях управленческого анализа применяются в большинстве случаев частные показатели, свидетельствующие об эффективности использования отдельного ресурса и результативности конкретного вида строительно-

монтажных работ. В свою очередь, обобщающие – дают представление об эффективности всех ресурсов, а также о результативности процесса выполнения строительно-монтажных работ как единого целого.

Цель управленческого анализа эффективности выполнения строительно-монтажных работ состоит в получении

информации, необходимой для принятия своевременных, правильных управленческих решений [3]. При этом основными задачами, решаемыми при проведении управленческого анализа эффективности выполнения строительно-монтажных ра-

Таким образом, развитие современного предприятия, должно основываться на учетно-аналитическом и информационном обеспечении процесса завершения строительно-монтажных работ на всех стадиях выполнения заказа. Это дос-

бот, являются определение финансового положения предприятия и определение направлений эффективного развития организации, а также в определении «узких мест», отрицательно, сказывающихся на эффективности деятельности. тигается путем взаимодействия элементов управленческого учета и анализа с целью получения оперативной и достоверной информации об отдельных аспектах деятельности организации с целью принятия эффективных управленческих решений.

Литература

1. Маслов, Б. Г. Интегрированная система финансового и управленческого учета / Б. Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 1. – С. 29-35.
 2. Попова, Л. В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях: учебное пособие / Л. В. Попова, И. А. Маслова, В. А. Константинов, М. М. Коростелкин // М.: Дело и Сервис. – 2007. – 224 с.
 3. Попова, Л. В. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга / Л. В. Попова, Т. А. Головина, И. А. Маслова // М.: Дело и Сервис. – 2006. – 272 с.
-

УДК 658:001.891.5

Бизнес-анализ как инструмент обоснования условий устойчивого развития

В.И. Бариленко, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического анализа, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Устойчивое развитие регионов страны во многом обеспечивается способностью хозяйствующих субъектов выявлять и сбалансированно решать свои проблемы в экономической, социальной и экологической сферах. При этом выявление подобных проблем возможно на основе изучения требований ключевых заинтересованных сторон компании и их сопоставления с фактическими показателями ее деятельности. Существенные разрывы между этими показателями и требованиями стейкхолдеров трактуются как бизнес – проблемы, подлежащие решению. Для выявления таких проблем необходимо обеспечить формирование в системе учета тех показателей, которые можно было бы сопоставить с требованиями стейкхолдеров. Требования заинтересованных сторон также должны быть выражены в виде показателей, допускающих их количественное измерение. В статье предложена методика анализа проблем бизнеса для обоснования условий устойчивого развития коммерческой организации в виде поэтапного, циклически повторяющегося алгоритма.

Устойчивое развитие, требования стейкхолдеров, проблемы бизнеса.

Business analysis as a tool for justify the conditions of sustainable development

V.I. Barilenko, doctor of Economic Sciences, professor, head of Economic analysis department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Sustainable development of the regions of the country is greatly facilitated by the ability of economic agents to identify and solve their problems in a balanced economic, social and environmental spheres. This identification of such problems is possible through the study of the requirements of the key stakeholders of the company and compare them with the actual performance of its activities. Significant gaps between these indicators and the requirements of stakeholders are treated as a business – problems to be solved. In order to identify these problems it is necessary to ensure the formation of the accounting system of indicators that could be compared with the requirements of stakeholders. The requirements of stakeholders must also be expressed in the form of indicators that allow them to quantify. The paper proposes a method of analysis of business problems to justify the conditions for sustainable development of the commercial organization in the form of phase-cyclically recurring algorithm.

Sustainable development, stakeholder requirements, business problems.

Экономика России переживает ныне непростой период, связанный не только с необходимостью преодоления кризисных явлений и неблагоприятной рыночной конъюнктуры, но и с необоснованным санкционным давлением западных государств. В этой ситуации, когда неустойчивость стала специфической характеристикой функционирования национального хозяйства, особое значение приобретает проблема обеспечения условий устойчивого развития как нашей страны в целом, так и ее отдельных регионов.

Известно, что устойчивое разви-

тие предполагает комплексное и сбалансированное решение задач обеспечения прогресса в экономической, социальной и экологической сферах. Однако до настоящего времени стратегические задачи обеспечения устойчивого развития в основном ориентированы на макроэкономические общегосударственные и межгосударственные, законодательные меры. Явно недооценивается основополагающая роль в реальном обеспечении условий устойчивого развития многочисленных хозяйствующих субъектов, составляющих основу экономики, на практике осуществляющих

важнейшие социальные функции и непосредственно воздействующих на окружающую среду. Именно разнообразные бизнес-структуры во взаимодействии с государственными органами и институтами гражданского общества способны создать действенную систему обеспечения устойчивого развития. Однако для этого отечественные предприятия должны быть вооружены адекватным аналитическим инструментарием, позволяющим обосновывать конкретные управленческие решения и долгосрочную политику в данной области.

Многие специалисты отмечают противоречивость самого понятия «устойчивое развитие», как дословного перевода получившего международное признание термина «sustainable development». Они указывают на то, что устойчивость предполагает способность какой-либо системы сохранять стабильное и равновесное состояние, независимо от возмущающих воздействий внешней среды, а развитие это всегда процесс изменений системы, приводящий к ее переходу в новое, более совершенное состояние и невозможный без нарушения исходного равновесия.

Развитие – это всегда внутренние изменения самой системы, которые могут быть постепенными, эволюционными или кардинальными, революционными. Причем, источниками и побудительными причинами таких изменений (а значит, и развития) являются противоречия, требующие разрешения. Не вдаваясь в терминологические споры по поводу корректности понятия «устойчивое развитие», можно считать, что такое развитие экономических систем на макроуровне, на уровнях регионов и отдельных хозяйствующих субъектов должно основываться на выявлении противоречий и их оценке, на обосновании путей их разрешения. Такой подход способен создать условия для своевременной разработки и реализации соответствующих мер, противодействующих возможно-

стям возникновения кризисов и катастроф – экономических, социальных и экологических (а также, и политических, во многом выражающих экономические противоречия).

Таким образом, важнейшим условием обеспечения устойчивого развития следует считать своевременное выявление и разрешение многочисленных противоречий, естественно возникающих в ходе деятельности любого хозяйствующего субъекта. Не нашедшие своего разрешения противоречия как сложные практические или теоретические вопросы, характеризующиеся наличием противоположных взаимоисключающих сторон и несовпадением позиций, объясняющих их сущность и причины возникновения, принято называть проблемами.

Как известно, идеология устойчивого развития основывается на выявлении и сбалансированном решении проблем бизнеса в экономической, социальной и экологической сферах. Но о каких противоречиях идет речь? Что можно обоснованно считать проблемами бизнеса и как их можно выявить? Как определить пути их решения? Достаточно надежным инструментом для решения подобных задач может служить бизнес-анализ как направление аналитических исследований, основанное на стейкхолдерском подходе [6].

В соответствии с известной теорией стейкхолдеров коммерческая компания – это не просто некая экономическая единица, используемая для извлечения прибыли. Такая компания должна рассматриваться как элемент той среды, в которой она действует, как подсистема в рамках системы более высокого уровня, которая и сама способна влиять на свое окружение, и в то же время испытывает на себе влияние этого окружения – своих стейкхолдеров, взаимодействие с которыми во многом определяет ее судьбу [5]. В число стейкхолдеров, заинтересованных в деятельно-

сти современных корпораций, следует включать даже будущие поколения людей. Эти корпорации не должны своей деятельностью наносить ущерб интересам наших потомков и принимать решения, которые будут ограничивать свободу выбора для новых поколений в будущем [2].

Упомянутая теория обосновывает положение о том, что реальная долгосрочная успешность коммерческой компании достижима лишь в том случае, если ею будут учитываться интересы и требования различных групп стейкхолдеров, способных воздействовать на деятельность этой компании.

И в жизни – разнообразные проблемы бизнеса возникают именно в тех случаях, когда те или иные параметры его деятельности не соответствуют требованиям его ключевых стейкхолдеров, способных влиять на этот бизнес и даже просто его торпедировать.

Поэтому, бизнес – анализ ориентирован на выявление и идентификацию проблем бизнеса на базе изучения требований ключевых стейкхолдеров компании и их сравнительного сопоставления с фактическими показателями ее реальной деятельности. Выявляемые разрывы между этими показателями и требованиями важнейших заинтересованных сторон рассматриваются как проблемы бизнеса, подлежащие разрешению. При этом требования стейкхолдеров должны быть выражены в виде соответствующих показателей, допускающих их количественное измерение и сопоставимость с аналогичными показателями, формируемыми в системе экономической информации компании. В тех случаях, в бухгалтерском финансовом, управленческом или налоговом учете отсутствуют данные, характеризующие реальное выполнение требований стейкхолдеров, учетная система должна быть построена на получение таких данных.

Сама методика анализа проблем бизнеса для обоснования условий устой-

чивого развития может быть построена в виде некоего поэтапного, циклически повторяющегося алгоритма. На первом этапе анализа бизнес-проблем следует определить и изучить весь круг заинтересованных сторон компании, их сгруппировать и построить их рейтинг по степени необходимости выполнения их требований. При этом даже само выявление круга стейкхолдеров компании представляет собой самостоятельную аналитическую задачу, требующую исследований уставных и учредительных документов компании, реестра ее акционеров и штатного расписания персонала, структуры управления, деловых связей и заключенных договоров, взаимоотношений с федеральными и местными органами власти, с холдинговыми структурами, профессиональными и общественными организациями, с местными сообществами и т.п.

Анализ круга выявленных заинтересованных лиц основывается на их группировке, которая может осуществляться по различным классификационным признакам:

- по степени зависимости от организации;
- по степени влияния на организацию;
- по степени участия в деятельности организации;
- по ответственности организации, закрепленной нормативными актами, договорами, судебными решениями или международными соглашениями;
- по уровню представительства интересов стейкхолдеров в парламентских фракциях, ассоциациях предпринимателей, профессиональных саморегулируемых организациях.

В зависимости от специфики каждой организации и целей анализа можно выделять и иные классификационные группы. Ранжирование заинтересованных сторон по избранным классификационным признакам позволяет расставить приорите-

ты при отборе ключевых стейкхолдеров, требований которых должны быть учтены в первоочередном порядке для обеспечения условий устойчивого развития компании, и тех, требования которых могут быть учтены позже или даже вовсе игнорированы.

Второй этап анализа предполагает выявление, оценку, измерение и документирование требований отобранных ключевых стейкхолдеров, их подробное изучение и самостоятельную классификацию. Причем, в контексте оценки условий устойчивого развития требования должны быть сгруппированы по экономической, социальной и экологической сферам. Экономическая составляющая устойчивого развития характеризуется показателями рационального использования ресурсов, финансовой результативности и финансовой устойчивости, конкурентоспособности продукции, инновационной активности. Социальные аспекты устойчивого развития находят свое выражение в показателях занятости, условий и оплаты труда, социальной защиты, жилищных условий, условий для культурного досуга и отдыха, медицинского обслуживания, подготовки кадров и повышения квалификации. Экологическая устойчивость компании может быть охарактеризована при помощи показателей выполнения природоохранных мероприятий, обеспечения допустимых уровней загрязняющих выбросов и других негативных воздействий на окружающую среду.

Сбор таких требований может осуществляться посредством применения специальных запросов, анкетирования, интервью или при помощи налаживания постоянных процедур обратной связи на основе заранее созданных систем коммуникации. Сбор требований заинтересованных сторон предполагает также изучение их представления в средствах массовой информации, проведение анализа сложившихся социальных и экологических стан-

дартов, рыночной конъюнктуры на товарном и финансовом рынках, на рынке труда. При этом под требованиями в бизнес – анализе следует понимать документально оформленные условия или характеристики, необходимые стейкхолдерам для решения их проблем или достижения их целей, и которые должны быть удовлетворены компанией. Разумеется – без нанесения ущерба самой компании и способствуя повышению эффективности ее деятельности [4].

Удовлетворение требований ключевых стейкхолдеров компании может рассматриваться в качестве критерия эффективности работы по созданию условий ее устойчивого развития и как гарантия снижения вероятности возникновения экономических и социальных конфликтов или экологических катастроф в будущем. Поэтому необходимо создание постоянно действующей системы выявления, измерения, согласования, документирования, оценки значимости для бизнеса и детального анализа этих требований.

Очевидно, что для коммерческой организации весьма затруднительно одновременно выполнять все выявленные требования. Для определения последовательности реализации требований стейкхолдеров может быть использован популярный среди бизнес-аналитиков метод «MoSCoW». Название этого метода происходит не от нашей столицы, а от первых букв слов, обозначающих приоритеты анализируемых требований:

- Must have – должно быть выполнено или в противном случае возможен провал бизнеса;
- Should have – должно быть выполнено или в противном случае придется принимать другое временное решение;
- Could have – могло бы быть выполнено, чтобы повысить уровень удовлетворения требований;
- Would like to have in the future –

хотелось бы выполнить в будущем, но не сейчас.

Очевидно, что если сгруппировать все требования по этим приоритетам, то становится ясно – какие из них являются первоочередными, а удовлетворение каких можно отложить на будущее.

Общий подход к учету требований заинтересованных сторон может быть пояснен при помощи характерного для бизнес-анализа методического подхода, заключающегося в том, что при анализе надо исходить из бизнес-стратегии высшего уровня, но решать практические задачи необходимо применительно к текущему состоянию дел и современным требованиям ключевых стейкхолдеров.

Третий этап предлагаемого алгоритма связан со сравнительным анализом требований ключевых стейкхолдеров и соответствующих фактических экономических, социальных и экологических параметров деятельности этих организаций. Разумеется, такой анализ возможен лишь при условии его адекватного информационного обеспечения [3]. В системе финансового, управленческого и налогового учета на регулярной основе должны формироваться показатели, сопоставимые с показателями, характеризующими выявляемые требования заинтересованных сторон компании.

Методика подобного анализа может базироваться на принципах GAP-анализа (анализа разрывов) – аналитического приема, с помощью которого выявляются разрывы между достигнутыми параметрами бизнеса и их желаемыми значениями, а также осуществляется поиск путей для достижения тактических и стратегических целей компании.

Выявляемые в ходе GAP-анализа существенные разрывы между требованиями ключевых стейкхолдеров и соответствующими фактическими параметрами деятельности организации следует трактовать как бизнес – проблемы, требующие

своего решения. В рамках концепции устойчивого развития все эти требования и параметры необходимо сгруппировать по сферам обеспечения условий такого развития.

При этом в экономической сфере проблемы могут быть выявлены в нескольких основных областях – в операционной, в инвестиционной, в финансовой деятельности и в их отдельных бизнес-процессах, в области построения системы управления и общей бизнес-модели компании.

В социальной сфере проблемы могут быть связаны с условиями жизни и труда персонала, с оплатой труда и мотивацией повышения его производительности, с медицинским и бытовым обслуживанием, с возможностями профессионального роста работников, с гарантиями занятости, с поддержанием порядка и законности на прилегающих территориях, обеспеченностью детскими дошкольными учреждениями, работой общественного транспорта и т.п.).

В сфере экологии проблемы связаны с рациональным использованием природных ресурсов, обеспечением установленных норм экологичности производства, с необходимостью перехода на более чистые и безотходные технологии и более прогрессивные материалы, с недопущением загрязнения земель, водного и воздушного бассейнов, осуществлением перспективных природоохранных мероприятий.

Характер выявляемых проблем бизнеса определяет и направления их решения, и необходимые для решения проблем конкретные меры и проекты. Аналитическое обоснование таких мер и проектов составляет содержание четвертого этапа рекомендуемой методики. Наибольшее значение для обеспечения устойчивого развития коммерческих организаций имеют решения, связанные с изменениями бизнеса, осуществляемыми путем разработки и внедрения инноваций.

В тех случаях, когда выявляемые разрывы между требованиями ключевых стейкхолдеров и фактическими параметрами деятельности организации несущественны, не носят характера бизнес-проблем и не требуют разработки и внедрения масштабных инновационных проектов, следует обосновывать меры оперативного и тактического регулирования путем соответствующих корректировок уже существующих бизнес-процессов и бизнес-модели предприятия.

Если же характер выявляемых разрывов требует для сохранения условий устойчивого развития компании основательного пересмотра принципов организации бизнеса и перестройки его бизнес-процессов, необходимо обосновывать более фундаментальные меры по внесению изменений в эти процессы и в бизнес-модель компании в целом. Требуемый реинжиниринг основывается на построении таких бизнес-процессов и бизнес-моделей, которые, гарантировали бы достижение бизнесом параметров, требуемых ключевыми стейкхолдерами. Он должен сопровождаться определением способов и необходимых ресурсов для перевода существующих бизнес-процессов и бизнес-модели компании в требуемое состояние.

Разумеется, необходима и разработка планов выполнения конкретных мероприятий по решению выявленных проблем и выполнению соответствующих инновационно-инвестиционных проектов. При этом следует принимать во внимание противоречивость требований различных групп стейкхолдеров и необходимость обеспечения оптимальной последовательности и сбалансированности их выполнения с учетом реальных возможностей компании.

Понятно, что сама реализация намеченных мероприятий и инновационных проектов, направленных на решение бизнес-проблем, должна осуществляться в соответствии с разработанными планами,

проектными заданиями и графиками выполнения проектов.

Но сложность процессов фактической реализации мероприятий и проектов изменений бизнеса объективно требует налаживания системы их мониторинга. При этом стратегические ориентиры, учитывающие требования ключевых заинтересованных сторон, должны иметь приоритет над оперативными задачами, решение которых не должно наносить ущерб их достижению. Необходимо формирование системы показателей хода реализации инновационных проектов с использованием как традиционных диагностических, так и прогностических, опережающих индикаторов развития, включающих наряду с традиционными финансовыми, также и нефинансовые показатели, отражающие интересы различных групп стейкхолдеров, охватывая различные временные горизонты жизненного цикла инноваций. Это позволит осуществлять мониторинг выполнения мер по обеспечению условий устойчивого развития компании [1].

После завершения проектов, направленных на решение выявленных проблем, необходимо осуществлять итоговое сопоставление достигнутых параметров деятельности предприятия с требованиями стейкхолдеров, заложенных в основу этих проектов. При этом важнейшим критерием оценки эффективности выполнения общих программ развития и конкретных инновационных проектов или планов мероприятий следует считать степень достижения фактическими параметрами деятельности компании того уровня, который соответствовал бы упомянутым требованиям.

Динамичность социально-экономических процессов и изменчивость рыночной конъюнктуры предопределяют неизбежность изменений как в составе стейкхолдеров, так и в их требованиях. По завершению каждого из разработанных проектов на этапе функционирования предприятия после внедрения нововведе-

ний необходимо актуализировать информацию о составе заинтересованных сторон и их требованиях. При этом выявленные изменения в требованиях должны служить основанием для корректировок ранее полученных оценок эффективности проекта и для разработки новых инноваций.

Немаловажным аспектом обеспечения устойчивого развития экономических субъектов является информирование широкого круга заинтересованных сторон о результатах решения выявленных проблем бизнеса при помощи мер, направленных на удовлетворение их экономических, социальных и экологических требований. Такое информирование на основе систематического формирования интегрированной отчетности корпораций является неотъемлемым элементом создания эффективного механизма взаимодействия бизнеса с его стейкхолдерами, основанного на взаимном доверии.

Необходимость постоянного выявления и решения проблем бизнеса предопределяет непрерывный циклический характер предлагаемого аналитического алгоритма. После завершения проектов и актуализации информации о требованиях стейкхолдеров необходим возврат к сопоставлению этих требований с достигнутыми уровнями соответствующих показателей, выявлению на этой основе новых проблем и обоснованию новых мер по их решению с повторением всех сопутствующих аналитических процедур и отражением результатов решения новых проблем в интегрированной корпоративной отчетности.

Отсюда следует, что идеология бизнес-анализа дает возможность формировать контуры будущего и проектировать

траекторию предстоящего устойчивого развития коммерческой организации без кризисов и потрясений.

В целях предварительного анализа возможностей появления новых проблем бизнеса в будущем целесообразно также проведение форсайт-исследований, ориентированных на участие представителей заинтересованных сторон в выявлении потенциальных вариантов будущих изменений как в требованиях стейкхолдеров, так и в способностях компании их удовлетворять с учетом меняющихся внешних условий. Такой анализ призван не прогнозировать будущее, а на основе экспертных оценок определять возможности его сознательного построения. Такой подход позволяет заблаговременно выявлять возможные проблемы бизнеса и вырабатывать меры, предупреждающие их появление или облегчающие их решение путем формирования «дорожной карты» долгосрочного развития компании и ее продвижения в будущее по наиболее благоприятному маршруту.

Таким образом, создание условий устойчивого развития коммерческих организаций может быть обеспечено при помощи своевременного выявления и решения проблем в экономической, социальной и экологической сферах на основе принципов бизнес-анализа. Во взаимодействии с территориальными органами, регулирующими социальную сферу, хозяйственную и природоохранную деятельность, это может служить достаточно надежной основой и для формирования условий устойчивого развития регионов, в которых функционируют такие организации.

Литература

1. Аналитическое обеспечение инновационного развития бизнеса: Монография. Под ред. проф. В. И. Бариленко. – М.: Издательский дом «Экономическая газета». – 2013. – 304 с.
2. Акофф, Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф // СПб: Питер. – 2002.
3. Ефимова, О. В. Разработка аналитического обеспечения стратегии устойчивого раз-

- вития коммерческих организаций // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №3. – с. 298-302.
4. Основы бизнес-анализа: учебное пособие (Магистратура). Под ред. проф. В. И. Бариленко. – М.: КНОРУС. – 2014. – 272 с.
 5. Freeman, R. Edward. Strategic Management: A stakeholder approach // Boston: Pitman. – 1984.
 6. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK Guide) Version 2.0 International Institute of Business Analysis, Toronto, Ontario, Canada, 2009. [Электронный ресурс]. URL: <http://iiba.org> (дата обращения: 14.05.2015).
-

УДК 657.633.8

Стандартизация аудита как элемент обеспечения финансовой безопасности экономических субъектов

Д.М. Пименов, Главный специалист Дирекции по внутреннему контролю,
Урановый холдинг «АРМЗ» (ОАО «Атомредметзолото»), г. Москва

Практика работы правоохранительных органов показывает, что основой для раскрытия ряда экономических преступлений является результат работы аудиторов. Качественные изменения в стандартах аудиторской деятельности, являющихся базисом для проведения аудиторской проверки, способны количественно повлиять на раскрываемость данного вида преступлений, отличающихся высокой латентностью, а именно:

- мошенничества (ст. 159 УК РФ);
- присвоения или растраты (ст. 160 УК РФ);
- причинения имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (ст. 165 УК РФ);
- злоупотребления полномочиями (ст. 201 УК РФ).

Аудит, экономическая безопасность, правоохранительные органы.

Standardization of audit as an element of ensuring the financial security of economic agents.

D.M. Pimenov, Chief specialist of the Directorate of internal control,
ARMZ Uranium Holding Co. (JSC Atomredmetzoloto), Moscow

The practice of law-enforcement agencies indicates that the basis for the disclosure of a chain of economic crimes is the result of the work of auditors. Qualitative changes in the auditing standards that are the basis for the audit, can quantify impact on the detection of this type of crime, characterized by high latency, namely:

- Fraud (art. 159 of the RF Criminal Code);
- Embezzlement or misappropriation (art. 160 of the RF Criminal Code);
- Causing damage to property by deception or abuse of trust (art. 165 of the RF Criminal Code);
- Abuse of authority (art. 201 of the RF Criminal Code).

Audit, economic security, law-enforcement authorities.

В эпоху плановой экономики в СССР, главенствующую роль занимал институт ревизии, который по своей сути был направлен на поиск ошибок и искажений (злоупотреблений) в учете (финансово-хозяйственной деятельности) и отчетности предприятий, и как следствие, определение и наказание виновных. В ситуации, когда распределение ресурсов контролируется правительством в централизованном порядке и иных хозяйствующих субъектов фактически нет, для выявления противоправных действий достаточно наладить полноценное взаимодействие и об-

ратную связь органов правопорядка с ревизионными подразделениями (что и было сделано).

С уходом от плановой экономики задача предоставления собственнику, а также государству достоверной информации о состоянии хозяйствующего субъекта легла на институт аудиторской проверки, взявшего от советского института ревизии методические основы и инструментарий контрольных мероприятий. Сам институт ревизии сохранился только в государственном секторе.

Важно отметить, что в настоящее время превалирует риск-ориентированный аудит, при котором задачи аудита сводятся не к подтверждению отчетности или оценке системы внутреннего контроля, а к анализу эффективности работы коммерческой организации (в этом случае эффективность работы коммерческой организации определяется эффективностью работы его сотрудников, прежде всего топ-менеджмента, а аудит рассматривается как одна из форм консалтинга собственников). В такой интерпретации аудит нацелен на оценку качества работы наемной администрации. Эта теория именуется так же, как «теория агентов» [6].

При этом необходимо отметить, что сущность «теории агентов» заключается в переносе акцента с документов на людей – хозяйствующих субъектов, а целью аудита становится формирование мнения относительно распределения доли финансовых результатов в зависимости от реального вклада в него различных групп [5, с. 5].

В данном контексте можно говорить о том, что роль аудитора уже не сводится к охране имущества собственников и выявлению слабых сторон системы внутреннего контроля. Аудитор рассматривается как помощник собственников и топ-менеджмента.

Использование данного подхода сопряжено с использованием допущения, что между собственниками и топ-менеджментом отсутствует конфликт интересов, что зачастую не соответствует действительности. Как следствие, экономические интересы хозяйствующих субъектов в этих условиях стали уязвимы перед противоправными действиями, направленными на совершение экономических преступлений.

Здесь в первую очередь необходимо выделить такие преступления как:

- ст. 159 УК РФ «Мошенничество» (хищение чужого имущества или приобре-

тение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием);

- ст. 160 УК РФ «Присвоение или растрата» (хищение чужого имущества, вверенного виновному);

- ст. 165 УК РФ «Причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием» (причинение имущественного ущерба собственнику или иному владельцу имущества путем обмана или злоупотребления доверия при отсутствии признаков хищения);

- ст. 201 УК РФ «Злоупотребление полномочиями» (использование лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, своих полномочий вопреки законным интересам этой организации и в целях извлечения выгод и преимуществ для себя или других лиц либо нанесения вреда другим лицам) [1].

Отличительной особенностью данных преступлений является их высокая латентность, вызванная тем фактом, что чаще всего совершение данных преступлений сопряжено с целенаправленными действиями по их сокрытию, что увеличивает риск их необнаружения.

Зачастую, не смотря на это, в ходе аудиторской проверки, становятся известными факты злоупотреблений и иных противоправных действий, которые, став известными собственникам экономического субъекта, ложатся в основу заявлений о совершенных преступлениях в сфере экономики.

Так практика работы экспертных подразделений, занимающихся производством экономических экспертиз в системе органов внутренних дел, показывает, что достаточно распространенной является ситуация, при которой должностными лицами организаций совершаются действия, противоречащие законным интересам собственников данных предприятий, факт которых был выявлен только в процессе аудиторской проверки организации, как

плановой (обязательной), так и инициированной собственниками организаций.

Притом, что аудиторская проверка не направлена на сплошную проверку каждого хозяйствующего субъекта, ввиду необязательности аудита для ряда организаций, а также применении для экономии сил и времени аудитора аудиторской выборки, аудит является незаменимым элементом выявления результатов противоправных действий, не имеющим в условиях рыночной экономики полноценных аналогов и замены, так как иные существующие виды проверок имеют ряд значимых недостатков в вопросе выявления противоправных действий должностных лиц экономических субъектов:

– камеральные проверки производятся лишь в отношении узкого предмета (конкретного налога, декларация по которому была подана);

– выездные налоговые проверки также производятся лишь в отношении узкого предмета (конкретного налога или ряда налогов), а их частота не может быть больше, чем две проверки в течение одного налогового периода;

– работа ревизионных и оперативных подразделений органов внутренних дел осуществляется только в рамках уже поступивших заявлений о преступлениях информации, так как такие преступления как:

- мошенничество;
- присвоение или растрата;
- причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием;

относятся к делам частно-публичного обвинения и уголовные дела по ним возбуждаются не иначе как по заявлению потерпевшего (за исключением случаев, если преступлением причинен вред интересам государства) [2].

Или же в условиях когда вред причинён интересам государства, а также в

части деяний подпадающих под состав «злоупотребления полномочиями», для начала работы ревизионных и оперативных подразделений органов внутренних дел необходима информация о данных событиях как таковая.

Необходимо отметить, что инструментарий аудита, по сути (как обозначалось выше) единственного института контроля хозяйственной деятельности экономических субъектов в условиях рыночной экономики, не заточен под целенаправленное выявление противоправных действий. Как следствие встает вопрос «возможно ли развить и расширить инструментарий аудита в данном вопросе?».

Что говорят действующие нормативно-правовые акты в области аудиторской деятельности?

Усиление направленности аудита на выявлении противоправных действий, никоим образом не идет в разрез с целями и задачами аудита (согласно Федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности № 1 целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации) [4], так как невозможность аудитора противопоставить что-либо преднамеренным искажениям (для сокрытия которых предпринимались дополнительные действия должностных лиц) пагубно влияет на возможность аудитора утверждать о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц.

В части регулирования аудиторской деятельности базисной категорией выступают стандарты аудиторской деятельности.

Стандарты аудита – это единые базовые принципы, которым должны следовать аудиторы в процессе профессиональной аудиторской деятельности. Они устанавливают единые требования к по-

рядку осуществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке качества аудита и сопутствующих ему услуг, а также к порядку подготовки аудиторов и оценке их квалификации. С изменением экономической ситуации аудиторские стандарты подлежат периодическому пересмотру в целях максимального удовлетворения потребностей пользователей финансовой отчетности [9].

Таким образом, определив необходимость совершенствования инструментария аудита в целях выявления противоправных действий и, как следствие, повышение финансовой безопасности экономических субъектов и государства в целом, необходимо осуществлять действия по разработке и последующему применению новых аудиторских стандартов, содержащих подобные инструменты.

Видится целесообразным разделить дальнейшую работу по совершенствованию инструментария аудита на следующие составляющие:

- действия, направленные на повышение вовлеченности аудиторов в процесс поиска целенаправленных искажений;
- действия, направленные на качественное улучшение применяемых аудитором методик.

В первом случае подразумевается включение в аудиторскую проверку обязательных тестов и проверок, направленных на выявление условий предполагающих максимальный риск возникновения недобросовестных действий.

Существующие в настоящее время подходы к данному вопросу являются по своей сути продолжением и развитием идей А.Т. Ватсона, создавшего в конце XIX века «треугольник мотивации», включающий следующие компоненты, соединение которых приводит к максимальному риску возникновения недобросовестных действий:

- наличие возможности, связанной с отсутствием разделения полномочий;
- давление внешних обстоятельств;
- способность оправдать свой поступок. [8 с. 57].

На сегодняшний день выделяют такие условия для недобросовестных действий как мотивирующие факторы, осознаваемые возможности и наличие подходящих активов.

Осуществление анализа организации на предмет наличия и существенности данных составляющих позволит сделать вывод о необходимости дальнейшего подробного анализа отдельных «слабых» направлений. Необходимость подобного подхода вызвана тем фактом, что зачастую затруднена правильная классификации даже выявленных искажений ввиду того, что в момент осуществления проверки перед аудитором предстает только результат искажения, при этом причина его возникновения остается скрытой.

Второй элемент предлагаемой работы по совершенствованию инструментария аудита – развитие прикладных методик проведения аудита и анализа выявляемых искажений.

В существующих в настоящее время стандартах, как в России, так и за рубежом, в частности ФСАД №5 «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита» и МСА 240 «Обязанности аудитора в случае выявления мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности», без внимания оставлен ряд аспектов, важных в вопросе противодействия недобросовестным действиям со стороны собственника и сотрудников экономического субъекта, в том числе:

- п. 1 статьи 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» 402-ФЗ от 06.12.2011 указывает, что бухгалтерская

(финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений, при этом согласно локальным актам бухгалтерского учета допускается отражение отдельных активов, как по цене приобретения, так и по цене близкой к рыночной (в результате переоценки) [3]. Данное расхождение создает основу для совершения недобросовестных действий путем искажения представления собственников о действительном финансовом состоянии организации. Видится целесообразным закрепить в стандартах аудита необходимость уделять внимание аудитором составлению собственного представления о действительной стоимости активов (на основе данных о кадастровой стоимости данного актива, средней цене на схожий актив на рынке и результатах независимой оценки) и изучению операций с активами, имеющими значительное расхождение между балансовой и действительной стоимостями.

- в условиях активного перехода организаций к электронному документообороту, обнаружение искажений, возникших в результате недобросовестных действий, становится затруднительным без развития инструментария аудита, проводимого с помощью компьютеров, а также стандартизации механизмов по выявлению фактов недобросовестных действий, в условиях компьютерной обработки данных. Видится целесообразным стандартизировать порядок проведения аудита в организациях, осуществляющих компьютерную обработку данных, уделив особое внимание порядку использования баз данных, электронных подписей для платежных документов, а также иных технических средств.

Также предлагается ввести механизм дифференциации искажений на основе их возможности в отдельности или в

совокупности повлиять на мнение аудитора, путем выделения новой категории «очевидно незначительные искажения». Данная категория не является аналогом понятия «несущественные искажения». Искажения будут являться «очевидно, незначительными» при условии, что они не превышают уровень незначительности, установленный аудитором на этапе планирования аудиторской проверки. Данный уровень должен иметь значительно меньшую величину, чем уровень существенности. Если существует хотя бы какая-либо неопределенность в отношении отнесения искажения к очевидно незначительным, то оно таковым не считается. Данный подход позволит снизить трудозатраты, связанные с анализом существенности искажений, возникших в результате ошибок, и акцентировать внимание аудиторов на поиске искажений, возникших в результате недобросовестных действий [7].

Кроме того, целесообразно закрепить за аудитором, наряду с существующими, следующие обязанности:

- с определенной долей скептицизма оценивать полученные документы, допуская, что они могут быть подделаны или искажены в рамках совершения недобросовестного действия путем физического влияния (дописка, допечатка, подчистка, травление и т.д.);

- осуществлять выборочный анализ контрагентов, на предмет их фиктивности и ненадежности, рассматривать типичность и не типичность операций;

- при оценке систем внутреннего контроля подвергать анализу не только сами системы, но и наличие возможностей и предпосылок для их обхода руководством;

- необходимость в рамках опроса собственников определять степень их информированности о состоянии активов организации и обстоятельствах ее деятельности (наличие у них искаженного представления о данных фактах может являть-

ся признаком мошеннических действий со стороны руководства компании).

Отдельной строкой в предлагаемых изменениях и нововведениях следует выделить аспект взаимодействия аудиторов с правоохранительными органами, как по вопросам выявленных искажений, так и вопросу анализа практики и механизмов совершения экономических правонарушений.

Так в случаях, когда недобросовестные действия осуществлены с целью ввести в заблуждение государственные органы или причинить вред государству, адресатом сообщений о выявленных искажениях должны стать правоохранительные органы.

Кроме того, при некоторых искажениях на законодательном уровне должна быть ограничена коммуникация аудитора с руководством и иными сотрудниками аудируемой компании. Данные ограничения должны распространяться на коммуникацию или иное действие, которое может причинить вред расследованию в отношении конкретного факта.

Необходимо отметить, что зачастую в процессе расследования правоохра-

нительные органы сталкиваются с фактами уничтожения финансовых документов и иных следов недобросовестных действий. В связи с чем, видится целесообразным закрепление механизма сбора информации об искажениях, возникших в результате недобросовестных действий, и хранения ее в базе данных аудиторской компании.

Создание же площадки для диалога представителей аудиторского сообщества с работниками правоохранительных органов позволит оперативно обмениваться опытом в вопросах выявления преднамеренных действий по искажению сведений о хозяйствующих субъектах и как следствие повысить эффективность каждой из сторон.

В заключение хочется отметить еще раз, что в условиях рыночной экономики аудит не имеет по значимости для финансовой безопасности экономических субъектов и государства полноценных конкурентов и замены. Дальнейшее совершенствование его инструментария, создаст основу для повышения доверия к финансовой отчетности, что незамедлительно положительно скажется на экономике страны в целом.

Литература

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ.
2. Уголовно процессуальный кодекс Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ.
3. О бухгалтерском учете: федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
4. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»: постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696.
5. Бычкова, С. М. Доказательства в аудите / С. М. Бычкова. – М.: Финансы и статистика. – 1998. – 176 с.
6. Кизилов, А. Н., Богатая, И. Н. Эволюция аудита как науки и практической деятельности / А. Н.Кизилов, И. Н. Богатая // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – 34 (232). – С. 43-57.
7. Пименов, Д. М. Совершенствование технологий проведения аудиторской проверки как элемент механизма противодействия противоправным деяниям должностных лиц / Д. М. Пименов // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – 44(290). – С. 50-58.

8. Соколов, Я. В. Очерки по истории бухгалтерского учета // М.: Финансы и статистика. – 1991. – 400 с.
 9. Суглобов, А. Е., Бобошко, В. И., Ладнюк, И. А. Состояние и проблемы адаптации международных стандартов аудита в России / А. Е. Суглобов, В. И. Бобошко, И. А. Ладнюк // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – 2. – С. 20-31.
-

УДК 338.2

Анализ экономических рисков промышленным предприятием (в сфере производства твердосплавного инструмента)

Н.П. Родинова, д.э.н., проф. зав. кафедрой «Управление персоналом»,
С.А. Ульянов, аспирант,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Московский государственный университет технологий и управления им. К. Г. Разумовского (Первый казачий университет) – ФГБОУ ВО МГУТУ им. К. Г. Разумовского (ПКУ)

Формирование системы устойчивого развития предприятий в настоящее время всё шире исследуется учёными-экономистами. Особого внимания требуют анализ потенциальных заказов предприятия. Сложность управления портфелем заказов продукции напрямую влияет на финансовое состояние предприятия. В настоящей работе анализируются экономические проблемы, связанные с выполнением крупных заказов.

Устойчивое развитие, промышленность, производство, риск, прибыль, финансовые индикаторы.

Analysis of the economic risks of industrial enterprises (in the production of carbide tools)

N.P. Rodinova, Ph. D. head. the Department «Personnel Management», msutm them. K. G. Razumovsky (PKU),
S.A. Ulyanov, Graduate student, msutm them. K. G. Razumovsky (PKU)

Formation of a system of sustainable development of enterprises currently still widely studied by scientists-economists. Require special attention analysis of potential orders business. The complexity of managing a portfolio of orders products directly affects the financial condition of the company. This scientific inquiry analyzes the economic problems associated with the implementation of large orders.

Sustainable development, industry, production, risk, profit, financial indicators.

Деятельность любого производства, любых масштабов непосредственно связана с влиянием внешних и внутренних воздействий, способных кардинальным образом изменить функционирование предприятия. Влияние негативных последствий оценивается риском наступления того или иного события. Определением категории риска является вероятность наступления неблагоприятных событий. В экономической сфере риск имеет самостоятельное теоретическое и прикладное значение. Актуальностью использования категории риска в экономике предприятия является эффективность использования данной категории для принятия хозяйственных решений.

Множество определений, приведенных в отечественных и зарубежных трудах по экономике не позволяет трактовать

риск без привязки к определенным процессам или объектам.

Ряд исследований показали, что на неполучение прибыли организации влияют не только риски, связанные непосредственно с инвестированием и распределением средств. Последствия рисков влияют не только на прямые убытки, но и формируют косвенные отложенные последствия. Получение прибыли предприятием формируется взаимодействием внешней и внутренних средств, влиянием рабочих процессов на внутреннюю деятельность предприятия. Даже некоторые малозначительные факторы, влияющие на отклонение от плана развития, формируют последовательные события, определяющие наступления риска. Свобода действий на рынке для предприятия, вкуче с желанием максимизировать прибыль несёт повышение вероятности

наступления рисков в результате принятия ошибочных управленческих решений.

Последствия риска могут быть выражены как:

1. отклонения фактических результатов процессов предприятия от плановых;
2. получение результата, отличного от запланированного;
3. отклонение реального дохода от запланированного;

Любое предприятие состоит из взаимосвязанных подразделений, поэтому любое предприятие является системой. И чем больше по размеру предприятие (особенно это касается крупных корпораций и промышленных групп), тем сложнее анализировать данную систему. На планируемый ход событий влияют отклонения, которые могут иметь позитивный и негативный исход. Под позитивным исходом обычно считают шанс получения дополнительной прибыли. Сам по себе позитивный исход может нести в себе отрицательные последствия в будущем, так как в данный момент система подверглась изменениям с неучтенными факторами, влияние которых в дальнейшем может быть отрицательным или провоцирующим все новые риски, в том числе риски системного характера. Вероятность наступления риска определяется как мера возможности наступления негативного события. Все это раскрывает смысл термина риск как усиление взаимовлияния совокупности факторов и процессов внешней и внутренних сред предприятия, последствиями которого будет негативное воздействие на организационные процессы [4].

Одними из важнейших свойств систем является устойчивость, т.е. способность противостоять негативным внутренним или внешним воздействиям, а так же надежность – свойство сохранять свою структуру, несмотря на потерю отдельных элементов. В экономике предприятия под устойчивостью стоит понимать стабильное

положение предприятия, превышение доходов над расходами, эффективность использования инвестиций. Надежность предприятия проявляется в возможности вести текущую хозяйственную деятельность при потере одного или нескольких подразделений, исчезновении с рынка поставщика или кооператора.

Любую экономическую категорию, а так же свойство системы, изменение системы можно выразить в виде функции, соответственно, сущность риска неизбежно накладывается на устойчивость и надежность. Наиболее важными функциями для риска в экономике предприятия являются аналитическая, инновационная, регулятивная и защитная [1,2]. Для выбора оптимального решения из набора альтернатив при условиях сложных систем используются специальные методы анализа [3].

Инновационная функция риска через стимулирование поиска новых решений оказывает влияние на создание эффективного производства.

Развитие промышленности России непосредственно влияет на формирование увеличивающегося спроса на инструмент. В результате общего спада производства в 90-е годы (в частности машиностроения), резко снизились потребности предприятий в оборудовании и инструменте, сократились или утратились основные производственные мощности инструментальной промышленности, потерян технологический задел, морально и технически устарело оборудование – все эти факторы привели к заполнению рынка импортным инструментом.

В настоящее время основными хозяйствующими субъектами, выпускающими и реализующими твердосплавный инструмент на территории Российской Федерации являются малые предприятия. Стоит оговориться, что инструментальные цеха крупных заводов в основной массе производят ограниченную номенклатуру твер-

досплавного инструмента для внутренних нужд и не реализуют его на рынке.

В большинстве случаев малые предприятия имеют в своей производственной номенклатуре такие товары, аналоги которых в Российской Федерации не производятся или производятся на крайне ограниченном количестве предприятий, при этом большая часть рынка занята именно импортом.

Применительно к отрасли производства твердосплавного инструмента можно привести пример, что производствотвердосплавных борфрез на территории России до 2014 года велось только на одном предприятии. При этом, по результатам анализа закупок крупнейших потребителей данного инструмента, лишь треть рынка была занята номенклатурой ответственного производителя.

С 2014 года производство твердосплавных борфрез освоено ООО НПП «РИТ-Инжиниринг». Освоение и запуск производства новой продукции для предприятия всегда чревато рисками и, особенно, риск увеличивается в ситуациях, при которых сбыт крупных партий инструмента ограничен малым числом потребителей.

Функционирование промышленного предприятия проходит по модели, которую возможно описать через функцию связи объемов производства продукции и затрат для производства данной продукции (1)

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), (1)$$

где y – объем выпускаемой продукции;

x_1, x_2, \dots, x_n – объемы затрачиваемых ресурсов.

Так как объемы затрачиваемых ресурсов не могут быть равны нулю и зависят от времени, то их можно представить в виде временных трудов. Таким образом, модель функционирования предприятия возможно представить в виде процесса выпуск-затраты. Если обозначить среднюю цену реализации продукции

предприятия как P_{cp} , тогда суммарный доходпредприятия I от реализации данной продукции при объеме y равен:

$$I = P_{cp} * y (2)$$

Таким образом, для полного объема затрат предприятия на все ресурсы можно вывести, что:

$$z = \sum_{i=1}^n P_i x_i (3)$$

где P_i – средняя цена единицы i -го вида ресурсов,

– полный объем затрат предприятия.

Имея определённые значения величин полного объема затрат и суммарного дохода, прибыль предприятия за определенный период времени будет являться разницей суммарного дохода и полного объема затрат, т.е.:

$$P_{общ} = I - Z (4)$$

Основной целью любого бизнеса является максимизация прибыли, при этом следует учитывать ограничения, отражающие условия формирования предприятия. К примеру, финансовые ресурсы, необходимые для приобретения материалов и комплектующих x_1, x_2, \dots, x_n , ограничены следующим неравенством:

$$z = \sum_{i=1}^n P_i x_i \leq F, (5)$$

где F – объем финансовых ресурсов предприятия.

Также ограничениям подвержены объемы производства отдельных видов товара (в нашем случае твердосплавный инструмент), связано это может быть с ограниченным спросом на данную продукцию (специфика производства покупателя), с ограничением производственных возможностей и т.п. Данные ограничения могут быть записаны в следующем виде:

$$a_i \leq x_i \leq b_i, i = \overline{1, n}, (6)$$

где a_i, b_i – минимальные и максимальные потребности в ресурсе i -го вида.

Таким образом, в зависимости от сложившихся для предприятия экономических и производственных условий оптими-

зация функционирования предприятия вариативна [5].

Смоделируем ситуацию, в которой оказывается подавляющее большинство любых малых производственных предприятий, и не только в сфере производства инструмента – на рынке существует только один заказчик, который обеспечивает более трети рынка сбыта данной продукции. Зачастую в условиях закупок крупный заказчик выдвигает условие постоплаты, при этом срок оплаты может варьироваться до двух месяцев. А это означает, что у поставщика должны быть ресурсы для выполнения договора. Тем не менее, менеджмент предприятия-поставщика в погоне за потенциально увеличивающейся EBITDA (EBITDA – аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по выплате процентов и налогов, и начисленной амортизации) должен учитывать и риски невыполнения заказа, а также и риски задержки оплаты поставок. Несвоевременная оплата поставленной

продукции для поставщика грозит ослаблением экономики предприятия, особенно если возможности привлечения оборотных средств сильно ограничены или оборотные средства являются заемными. Сгладить негативные последствия от задержки оплаты поставок могут новые заказы, но для их выполнения также необходимы средства на закупку материалов. Получается замкнутый круг: необходимо выполнение следующих заказов от других потребителей, но нет средств на покупку необходимых материалов потому что все оборотные средства потрачены на одного крупного заказчика, при этом если и удастся выбить авансирование заказа, то оно не покроет всех необходимых расходов. Все это увеличивает риски снижения экономической эффективности предприятия, вплоть до банкротства.

Наглядно, представить коммерческий риск возможно в связке вероятность потерь – величина потерь (рис. 1).

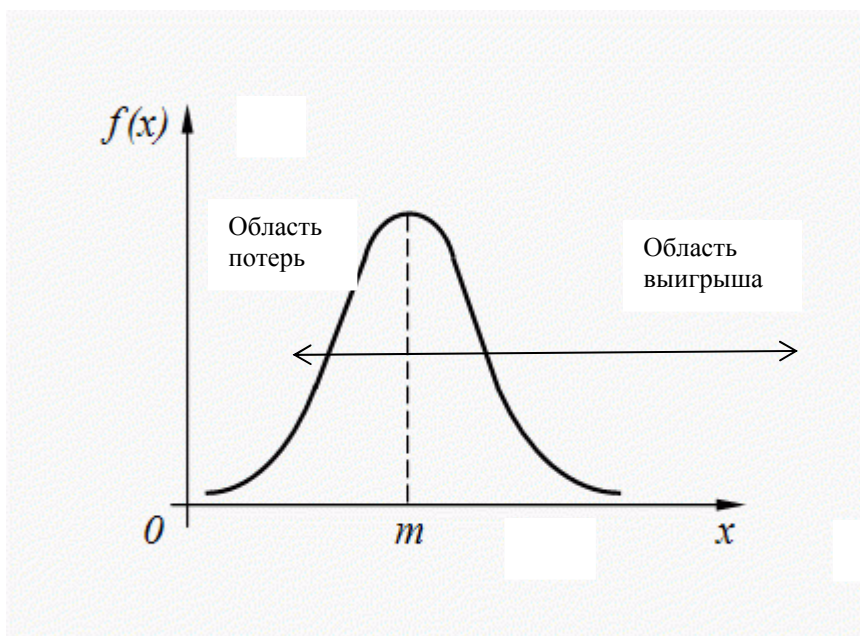


Рисунок 1 – Кривая распределения получения прибыли

Построение такой кривой базиру- | ется на гипотезе, что прибыль как случай-

ная величина подчинена нормальному закону распределения и предполагает ряд допущений. Данные допущения сводятся к тому, что:

1. Наиболее вероятно получение прибыли согласно расчетам (Π_r). Вероятность (P) получения такой прибыли максимальна и значение Π считается математическим ожиданием прибыли. Вероятность получения прибыли с толерансом плюс-минус от расчетного значения, монотонно убывает по мере роста отклонений.

2. Потерями будет являться уменьшение прибыли ($\Delta\Pi$) от расчетных значений. Если реальная прибыль равна Π , то $\Delta\Pi = \Pi_r - \Pi$.

Данные допущения не всегда одинаковы для всех видов рисков, но в целом, верно отражают наиболее общие закономерности и дают возможность представить функцию распределения вероятностей потерь прибыли, называемую кривой риска (рис. 2).

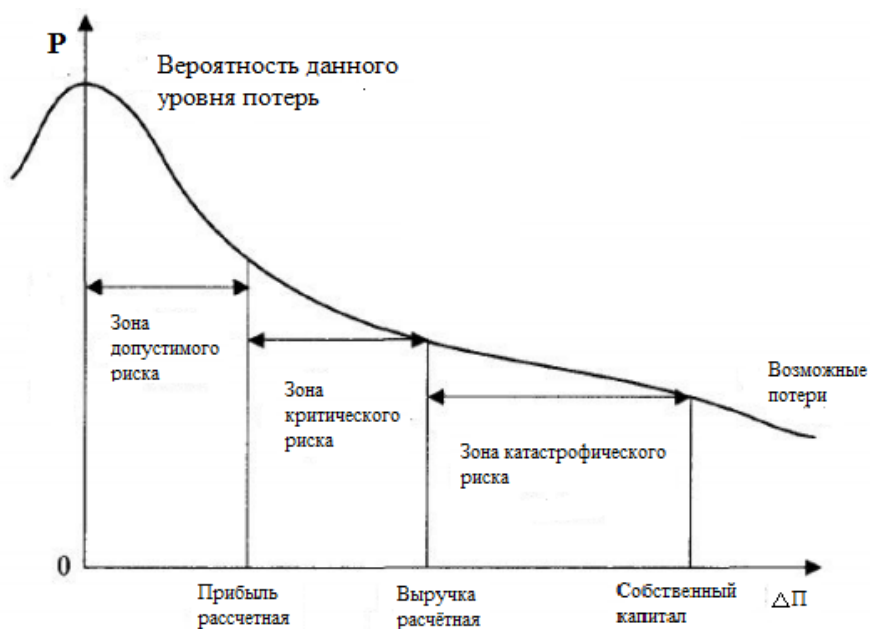


Рисунок 2 – Функция распределения вероятностей потерь прибыли

При составлении портфеля заказов возможны следующие ситуации:

1. Высокий спрос на рынке при малом количестве конкурентов или их отсутствии.
2. Высокий спрос при большом количестве конкурентов.
3. Низкий спрос при наличии конкурентов на рынке.

В первом случае отсутствует неопределенность при формировании портфеля заказов, в остальных случаях присут-

ствует неопределенность, а, следовательно, и риск.

Таким образом, главной причиной возникновения риска является принятие решения о реализации процессов при недостаточной информации. Современные методы управления промышленным предприятием учитывают, что риски являются неотъемлемым элементом организационных процессов. Именно поэтому эффективность деятельности промышленного предприятия напрямую зависит от того, насколько полно при принятии управлен-

ческих решений учтено воздействие на- | ный эффект.
ступления риска и последующий негатив-

Литература

1. Альгин, А. П. Грани экономического риска / А. П. Альгин // М.: Мысль. – 1991.
 2. Лапуста, М. Г., Шаршукова, Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова // М.: ИНФРА-М. – 1998.
 3. Тэпман, Л. Н. Риски в экономике: учеб. пособие для вузов / под ред. В. А. Швандара // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2002.
 4. О целесообразности применения экономико-математических и эконометрических методов к системе риск-менеджмент / Л. Б. Самойлова, Р. К. Поляков // М. – 2001.
 5. Повышение эффективности реализации портфеля заказов на основе использования технологических инноваций / Л. А. Васин, С. В. Городничев // Известия ТулГУ. Серия «Экономические и юридические науки». – Вып1. Ч1-Тула: Изд-во ТулГУ. – 2013.
-