

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

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-63460 от 22 октября 2015 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы региональной экономики» включён 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  
21.09.2016

Отпечатано  
в типографии

ООО «Научный консультант»  
Г. Москва,  
Хорошевское ш., 35, корп.2

Тираж 300 экз.

## СОДЕРЖАНИЕ

### *ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ*

М.Я. Веселовский, А.В. Алдошкин  
**ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ.....1**

М.Я. Веселовский, М.В. Старостина  
**ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....10**

О.Н. Грабова, Н.Н. Свиридов, М.А. Козлова  
**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....20**

Ю.В. Кузминых  
**ВОЗДЕЙСТВИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ И ТАМОЖЕННЫХ БАРЬЕРОВ В СФЕРЕ ЛЕСОСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА НА ЕГО ДИНАМИКУ И СТРУКТУРУ.....31**

Ю.В. Купреев  
**МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....38**

Ю.С. Попова  
**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....46**

Т.В. Рьжкова  
**РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....53**

В.А. Старцев  
**КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....60**

Ю.А. Шеховцова  
**О НЕОБХОДИМОСТИ УСИЛЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕНАДЛЕЖАЩУЮ РЕАЛИЗАЦИЮ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ.....66**

### *ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ*

Т.В. Абалакина  
**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ.....73**

О.М. Гизатуллина  
**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ В ПРОЦЕССЕ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРНЫХ, ИНФОРМАЦИОННЫХ И ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ.....81**

## **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. Весселовский 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 Урцимиевич, д.э.н., профессор
13. Федотов Александр Владленович, д.э.н., профессор
14. Дусенко Светлана Викторовна, д.с.н., доцент

С.В. Григорьева, Н.Г. Игошкина  
**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФОРМАЦИОННОЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ  
УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....86**

А.Х. Евстафьева  
**НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: ОЦЕНКА И  
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ  
ТАТАРСТАН).....95**

Е.С. Епифанов, Н.З. Атаров  
**ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО  
БИЗНЕСА.....104**

А.Е. Суглобов, Д.М. Маньшин  
**ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ПОЛНОМОЧИЙ С ЦЕЛЬЮ  
ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ.....110**

### ***БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА***

Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов  
**ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЦЕНОВОЙ  
ПОЛИТИКИ.....119**

Н.С. Звонарёва  
**СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И  
ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В  
НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....125**

В.В. Курносова, А.Е. Суглобов  
**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МИРОВОМ  
АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЗАТРАТЫ  
ПРОИЗВОДСТВА.....130**

Т.Ю. Новикова  
**ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ОЦЕНОЧНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В  
СИСТЕМЕ МВД РОССИИ.....136**

Т.В. Пащенко, К.А. Попова  
**ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ  
СРЕДСТВ ДЛЯ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО  
ОРГАНИЗАЦИЙ.....140**

П.Л. Чернов  
**ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПО  
ВЫЯВЛЕНИЮ ПРЕСТУПНЫХ СХЕМ КРЕДИТОВАНИЯ  
КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ.....148**

### ***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ***

И.С. Зунтова  
**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО  
КАПИТАЛА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ  
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ.....156**

УДК 332.1

## Формирование инвестиционной привлекательности региона на основе развития инноваций

М.Я. Веселовский, д.э.н., профессор,

А.В. Алдошкин, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*В настоящее время российская экономика испытывает острый дефицит прямых инвестиций, которые необходимы для перехода на инновационный путь развития, а также для повышения конкурентоспособности экономики, модернизации и развития несырьевых обрабатывающих отраслей. Российская экономика на региональном уровне имеет отрицательный накопленный годами опыт в этом вопросе. Мировая практика показывает, что в условиях неблагоприятного инвестиционного климата, привлечь производственные инвестиции невозможно. Налоговая система, действующая в стране, не способствует повышению инвестиционного благополучия национальной экономики для инвесторов из других стран и соотечественников также. Проблема модернизации российской экономики и вопрос активизации инвестиционной деятельности имеют системный характер, затрагивают все сферы деятельности, всех отраслей во всех регионах.*

Развитие экономики, формирование, инвестиционная привлекательность, региональный уровень, развитие инноваций.

## Formation of investment appeal of the region on the basis of development of innovations

M.Y. Veselovsky, doctor of Economics, professor,

A.V. Aldoshkin, graduate student,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*Now the Russian economy has an acute shortage of direct investments which are necessary for transition to an innovative way of development, and also for increase of competitiveness of economy, modernization and development of the non-oil processing branches. The Russian economy at the regional level has the negative experience in this question which is saved up for years. The world practice shows that in the conditions of adverse investment climate, it is impossible to attract production investments. The tax system operating in the country doesn't promote increase of investment wellbeing of national economy for investors from other countries and compatriots also. The problem of modernization of the Russian economy and a question of activation of investment activity have system character, mention all fields of activity, all branches in all regions.*

Development of economy, formation, investment appeal, regional level, development of innovations.

Заинтересованность регионов в активизации инвестиционной деятельности постоянно возрастает. Для повышения инвестиционной активности предпринимаются различные действия, способствующие формированию благополучного инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности региона в целом. Данный вопрос подразумевает решение сложнейших задач. В первую очередь – это формирование стимула для перехода российской экономики с сырьевого пути развития на инновационный путь, а так же образование максимально-возможного количества предприятий мирового уровня, способных являться конкурентоспособными

ми в современных условиях экономики. Однако, усилия, которые предпринимаются на федеральном и региональном уровнях, недостаточны для решения проблемы. Остро необходимы совершенно новые идеи и инновационные кардинальные мероприятия, которые были бы направлены на повышение инвестиционного потенциала, а также на снижение инвестиционного риска российской экономики и увеличение потока инвестиционной прибыли в национальную экономику. Причем изменениям должны подвергнуться законодательные нормативы о налогах, административных, процессуальных и уголовных правонарушениях, а также законодательство о бюд-

жетном федерализме. При этом, особое внимание, следует уделить строительству автомобильных дорог и железнодорожных путей в регионах, развитию местных авиалиний. Все они, на сегодняшний день, находятся в непригодном состоянии, а ведь именно развитая транспортная инфраструктура влияет на уровень организации бизнеса, влияет на трудовую мобильность, придаёт особое значение в механизм привлечения инвестиций.

Субъекты, входящие в состав Российской Федерации, различаются по своим ресурсам и характеристикам. После развала СССР, федеральное устройство претерпело преобразование и усложнилось. В результате чего, выросла степень иерархичности и асимметричности Российской Федерации, произошло смешение национальных, государственных и территориально-административных устройств, что обусловило нахождение части федеральных округов России в составе других субъектов. Впоследствии это повлияло на возникновение неравенства между субъектами Федерации.

Среди регионов, встречаются такие, которые пытаются заполнить имидж самостоятельно развивающегося рынка, способного вести конкуренцию на инвестиционном рынке. Но, к сожалению, для реализации данной идеи, не многие из них, прилагают усилия для продвижения имиджа региона на этом рынке и очень немногие из них ведут кропотливую работу, целенаправленную на идентификацию региона как самостоятельной единицы на инвестиционном рынке.

Инвестиционная привлекательность региона основывается на сформированном инвестиционном климате, который, в свою очередь, является совокупностью процессов, благоприятно сказывающихся на инвестиционной деятельности (политические, экономические, социальные и юридические условия). Указанные условия должны в равной степени предо-

ставляться для отечественных и иностранных инвесторов и быть одинаковыми по факту привлекательности для вложения в российскую экономику.

В настоящее время, регионы Российской Федерации сохраняют высокий уровень территориальной дифференциации по социально-экономическим показателям уровня жизни, развитию высокотехнологичных производств и уровня инвестиционной привлекательности. Инвестиционная привлекательность Российских регионов росла в период 2000-2013 гг. Но, в связи с введением западных санкций, снижением мировых цен на нефть, резкой девальвации национальной валюты, структурной слабости экономики, связанной с зависимостью от нефтегазового экспорта, политические и экономические институты России проявили свою недостаточную гибкость. Данные тенденции привели к снижению конкурентоспособности страны и ухудшению инвестиционного климата.

В реальности же Россия столкнулась с жесточайшим дефицитом прямых иностранных инвестиций, объем оттока капитала превысил объем зарубежных инвестиций. Нет уверенности, что поведение инвесторов претерпят серьезные изменения, если в стране не удастся изменить ситуацию.

Дополнительно, на уровень конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности регионов оказывают такие негативные факторы, как: забюрократизированность регистрации предприятий, сложность получения разрешений на строительство, высокая стоимость подключения к энергосистемам, слабая законодательная и судебная защита инвесторов, нестабильность национальной валюты (высокая волатильность).

Рассмотрим характеристику инвестиционного потенциала и инвестиционного риска по федеральным округам Российской Федерации (табл.1).

**Таблица 1 – Характеристика инвестиционного потенциала и инвестиционного риска в федеральных округах РФ**

Федеральный округ	Фактическое значение	
	инвестиционный потенциал	инвестиционный риск
Дальневосточный	0,628	0,338
Приволжский	1,189	0,278
Уральский	1,483	0,275
Центральный	1,858	0,243
Северо-Западный	1,086	0,290
Сибирский	0,999	0,333
Северо-Кавказский	0,607	0,445
Южный	1,127	0,283

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в настоящее время ни один из федеральных округов не обладает высокой степенью инвестиционной привлекательности.

Необходимо также отметить, что состояние региональной стратегии развития, оценивается по определенным элементам стратегического управления - наличия миссии, цели, стратегии развития

региона, наличия сценариев развития, обоснованных стратегических планов и т.д.

Проанализируем характеристику стратегического ресурса федеральных округов РФ (табл. 2). В качестве источников получения информации, нами были использованы сайты региональных правительств регионов и областей, входящих в тот или иной федеральный округ.

**Таблица 2 – Характеристика стратегического ресурса федеральных округов РФ**

Федеральный округ	Стратегический ресурс					
	миссия	цель	анализ среды	стратегич. план	инструмент. реализации	сценарий развития
Дальневосточный	+	+	+	+	-	+
Приволжский	-	+	+	+	-	+
Уральский	+	+	+	+	-	+
Центральный	+	+	+	+	-	+
Северо-Западный	+	+	+	+	-	+
Сибирский	+	+	+	+	-	+
Северо-Кавказский	-	-	+	+	-	-
Южный	+	+	+	+	-	-

Центральный федеральный округ является лидером по уровню инвестиционной привлекательности. К аутсайдерам относятся Дальневосточный и Северо-Кавказский федеральные округа. Южный, Приволжский, Сибирский, Северо-Западный и Уральский федеральные округа демонстрируют средние показатели.

В независимости от региона, для федеральных округов необходимо создать такие условия, которые бы помогли потенциальным инвесторам воспринимать место вложения инвестиций, как привлекательное и выгодное. В связи с этим, ор-

ганы территориальной власти должны поставить перед собой вопросы:

- деятельность, какой направленности больше остальных нуждается в инвестициях;

- какая форма инвестирования была бы предпочтительной для той или другой деятельности;

- какие действия необходимо предпринять, чтобы повысить уровень инвестиционной привлекательности федерального региона.

Следует отметить, что современ-

ные условия российской экономики, не всегда позволяют привлечь инвестора из стран, лидирующих на экономическом рынке (Великобритания и США). Практика показывает, что успешное заключение инвестиционных проектов возможно с представителями Скандинавии, Персидского Залива, Австралии. Прежде всего, здесь идёт речь об инвестиционных проектах среднего уровня [5, с. 430].

На сегодняшний день, привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику – главный стратегический вопрос, решение которого лежит в основе развития экономики. Изучение вопроса привлечения иностранных инвестиций в экономику, актуальная тема, нуждающаяся в рассмотрении. Россия, обладает величайшим инвестиционным потенциалом для инвесторов со всего мира, но российской экономике свойственны некоторые риски, являющиеся барьером для присоединения иностранного капитала в национальную экономику.

В 2014 году США и ЕС ввели санкции, против РФ, в ответ на которые РФ ввело против большинства западных стран продовольственное эмбарго. После чего, Россия и Запад крайне серьёзно противостоят друг другу. В новейшей постсоветской истории, это событие характеризуется как «серьёзное».

Внедрение данных санкций, привело к завершению проектов, которые разрабатывались совместно с правительственными органами и коммерческими организациями РФ. Закрытию подверглись проекты, настроенные на реализацию в военно-технологическом, космическом, банковском сотрудничестве.

Инновационный сектор понёс потери в размере порядка 50 млрд. долларов. В основном, причиной называли нехватку возможных инвестиций вследствие потери потенциальных иностранных инвесторов. Другой причиной называли приостановку программ сотрудничества со странами, которые поддержали санкции против РФ.

Несмотря на это, за истекший период времени, выделяется целый ряд по-

ложительных факторов, на существование которые повлияли введенные санкции. Например, государство начало реализацию ряда мер для стимулирования инновационного импортозамещения. В федеральных и региональных ведомствах, был внедрен ряд законопроектов и созданы соответствующие подразделения [7, с. 33].

Возвращаясь к вопросу привлечения инвестиций в тот или иной регион, можно утверждать, что инвестиционный менеджмент, в определённой степени, основывается на основных маркетинговых принципах: для успешного инвестирования, регион должен выделить свои конкурентные преимущества, которые помогут выдвинуть на рынок уникальное предложение, отвечающее потребностям инвестора.

Рассмотрим вопрос о потребностях инвестора. В первую очередь, совершая выбор объекта инвестирования, инвестор акцентирует внимание на ключевых, объективных параметрах инвестиционного климата в рассматриваемом регионе, изучает наличие природных и трудовых ресурсов, отраслевую структуру хозяйства, обращает внимание на развитость инвестиционного законодательства, уровень бизнес инфраструктуры.

Вместе с этим, инвестор не отказывается и от общих субъективных параметров. Для принятия инвестиционного решения, потенциальный инвестор должен владеть разноплановой информацией. Поэтому, разработка и реализация программ по созданию имиджа региона, является исключительно важным мероприятием.

Для каждого региона, стратегия создания имиджа строго индивидуальна. Многие условия программы обуславливаются социально-экономическим развитием региона. Однако данная программа владеет собственными инструментами коммуникации и имеет определенную методологию. Разработка модели стратегии имиджа основывается на решении следующих вопросов [9, с. 12]:

- создание привлекательного положительного имиджа региона, отвечающего требованиям инвестора;
- распространение информации о развитии инфраструктуры и активности региона, направленной на целевую аудиторию;
- внедрение системы антикризисных коммуникаций.

В целях продвижения положительного имиджа региона можно предложить следующие инструменты коммуникативного взаимодействия.

Во-первых, регион должен активно участвовать на международных экономических форумах; представлять свои интересы на конференциях, специализирующихся на инвестициях в конкретной интересующей отрасли; участвовать в различных мероприятиях, как в России, так и за рубежом; принимать участие в неформальных встречах между инвесторами и бизнесменами. В данный момент, например, действуют инвестиционные круизы по Средиземноморью и Атлантике [3, с. 71].

Во-вторых, органы власти региона должны организовывать собственные мероприятия, которые были бы нацелены на демонстрацию данного региона потенциальным инвесторам. Таким способом, инвесторов привлекала, например, администрация Санкт-Петербурга в Лондоне. Примерно то же самое регулярно делает правительство Аргентины. Формат мероприятия, к тому же может быть вполне различного неофициального характера, от двухдневной конференции до запланированных встреч неформального вида главы региона с местными бизнесменами [2, с. 21].

В-третьих, администрация региона должна обратить внимание на профессиональную работу со специализированными СМИ. Ведь именно СМИ формируют портрет региона, через СМИ потенциальные инвесторы получают информацию. Практика показывает, что многие российские регионы ограничиваются сотрудничеством исключительно с отечественными изданиями. В то время крупные зарубеж-

ные издания лишь в малой степени затронуты взаимодействием с российскими регионами.

В-четвертых, полезным было бы налаживание контактов с представителями русской диаспоры и землячествами. Многие россияне, которые проживают в других странах, имеют хорошее образование и высокооплачиваемую работу. Выходцы из России, сохранившие интерес к родине, могут выступать в роли потенциальных распространителей положительной информации о регионах России, где они родились, Сохранили своих друзей и единомышленников, коллег по бизнесу. Наладить контакт с данной аудиторией предоставляется возможным через русскоязычную прессу или посредством организации специальных встреч [8, с. 31].

В-пятых, нельзя игнорировать интернет в век высоких технологий. Совершенно точно, необходимо создать ресурс или сайт, который бы обеспечивал наличие информационного пространства о регионе, в частности о вопросе инвестиций для соответствующей целевой аудитории.

Следует отметить, что деятельность, направленная на формирование инвестиционно-привлекательного имиджа того или иного региона, должна реализовываться системно и периодически. Кроме этого, работа должна касаться социально-экономических условий региона и поддерживаться и властями и местным населением.

Каждый регион, находящийся в составе России, безусловно, по-своему уникален, интересен и конкурентоспособен. Но для того, чтобы об этом знали, необходимо распространять данную информацию и в России и за рубежом. Каждый регион должен иметь уникальный имидж. Положительный имидж региона, работает на привлечение инвестиций. Эта формула успеха и жизненная необходимость в любых экономических условиях.

В этой связи, необходимо предложить универсальный алгоритм коммуникационной деятельности, который может служить основой для привлечения потенциальных инвесторов в регионы.

Этот алгоритм должен включать в себя анализ существующих экономических условий в регионе, внедрение в систему действующих рейтингов или создание аналогового рейтинга на федеральном уровне, доведение и распространение информации, ориентированной заинтересованную публику, проведение специальных мероприятий.

Таким образом, увеличение инве-

стиционной привлекательности – это постоянный процесс, каждый шаг которого является результатом предшествующих действий и основой для новых достижений.

Кроме того, для активизации инновационно-инвестиционных процессов считаем необходимыми следующие шаги, которые представим в виде таблицы.

**Таблица 3 – Активация инновационно-инвестиционных процессов**

<p>Повышение компетентности и уровня образования управленческих кадров.</p>	<p>Повышение компетентности и уровня образования управленческих кадров предприятий различных видов промышленности, органов местного самоуправления и регионального руководства будет способствовать эффективному управлению реализации регионального потенциала инновационно-инвестиционного развития.</p>
<p>Развитие многоуровневой системы поддержки инновационной модели развития государства.</p>	<p>Данное направление включает в себя следующие элементы: поддержка инноваций на индивидуальном уровне, микроуровне, мезоуровне, макроуровне и гиперуровне. Эффект от успешной реализации указанных направлений будет оказывать положительное воздействие на различные сектора экономики, малый и средний бизнес, целые регионы и отдельные города, способствовать снижению уровня инфляции, бедности, повышению уровня доходов населения, стабилизации национальной валюты, увеличению налоговых бюджетных отчислений на всех уровнях.</p>
<p>Привлечение сбережений населения в инвестиционную сферу.</p>	<p>Привлечение сбережений населения в инвестиционную сферу может решаться посредством использования пенсионных сбережений, или сбережений домашних хозяйств. Актуальной является разработка механизмов, позволяющих привлекать сбережения населения для кредитования импортзамещающих и высокотехнологичных производств.</p>
<p>Создание Банков Развития с целью финансирования и проведения экспертиз инновационных проектов.</p>	<p>Финансовыми институтами, способными осуществить финансирование технологического прорыва, в большинстве стран являлись Банки Развития. Банк Развития совмещает в себе коммерческую структуру банка и функции бюджетного финансирования под низкую процентную ставку инновационных проектов и разработок, также занимающуюся экспертизой проектов и осуществляющую контроль за их осуществлением.</p>
<p>Развитие свободных экономических зон.</p>	<p>Свободные экономические зоны являются элементом национальной хозяйственной системы, который образует промышленную группу, занимающую значительную долю в общем объеме товарного и производственного оборота региона, где она функционирует, а уровень концентрации и специализации производства возрастает и требует увеличения притока внутренних и внешних инвестиций. Свободные экономические зоны характеризуются низкими налоговыми ставками, льготными тарифами на подключение к энергетическим системам и транспортным коммуникациям, что обеспечивает данным видам образований существенные конкурентные преимущества.</p>
<p>Бесплатное предоставление информационно-консультационных услуг по развитию инновационного предпринимательства.</p>	<p>Важным моментом является бесплатное предоставление населению консультативных услуг и сопровождению на этапе становления и развития инновационного предприятия.</p>

Государственное управление | предполагает, что все ветви власти долж-



ны участвовать совместными усилиями для поддержки различных форм инвестиций различными методами (административными, экономическими, коммуникативными). Следовательно, степень практического применения поддержки инновационно-инвестиционных процессов, органами государственного и регионального управления, неизбежно формируют имидж региона и оказывают непосредственное влияние на его инвестиционную привлекательность.

Одной из главных проблем современного этапа становления российской экономики является переориентация экономика с сырьевого типа на инновационный тип. Основными средствами, выступающими средствами реализации для инновационной российской политики являются: концепции, законодательная база и целевые программы, концепции. Для выбора инструментов, оказывающих влияние на инновационное развитие в регионах, необходимо принимать во внимание разницу адаптационного периода регионов к новшествам на рынке, которые обуславливаются факторами экономики, политики и различными институтами. Немалое влияние оказывают кадровые проблемы, отсутствие собственной экономической базы для производства инновационной продукции, технологический характер дифференциации регионов. Реалии современной российской экономики, указывают, что для полной реализации имеющегося потенциала в научно-технической отрасли, необходимо целенаправленно формировать в России инновационные системы и инфраструктуру элементов данной системы [1, с. 40].

Экономика России, в рамках проводимого экономического устройства является крайне сложным комплексом отраслей, особе место среди которых занимает промышленность. Промышленность - это главная и лидирующая отрасль материального производства, основа производства в экономическом плане. Промышленный сектор постоянно для себя и других отраслей рынка, постоянно генерирует средства производства. Для того чтобы

поддерживать конкурентоспособность отечественной промышленности, нужно четко уметь определять основные принципы инновационной политики в регионах.

Политические условия для развития промышленности в регионах должны стимулировать инновационную деятельность, превращать её в источник экономического развития, инструмент увеличения эффективности производства. Один из главных принципов развития и стимулирования инновационной деятельности в регионах является формирование инновационной инфраструктуры, то есть совокупности субъектов и объектов деятельности. Формирование инновационной инфраструктуры – это путь к благополучию в экономическом и социальном плане для российских регионов [6, с. 71].

Около 90% промышленных предприятий, составляющих основу промышленности, находятся в регионах. Данный факт, влечет за собой целый ряд проблем, для реализации становления экономики на «инновационные рельсы». Выделим основные факторы проблем при реализации инновационной политики в промышленности на уровне регионов:

1. Стратегический фактор. Проблема в методологическом обеспечении и проблемы в стратегии развития инновационной экономики. Совокупность полноценной инновационной программы и её инфраструктуры, наличие отечественных традиций хозяйствования, мировой опыт в развитии инновационной экономики;

2. Недостаточность предпринятых мер для обеспечения государственной поддержки. Недостаточная организация и финансирование, низкий уровень использования имеющегося научно-технического потенциала. Как следствие, систематическое ухудшение инновационного климата, инфраструктуры и инновационной системы в целом;

3. Правовой фактор. Развитие экономики требует внедрения нового «инновационного»

законодательства о налогах на федеральном уровне;

4. Незаинтересованность владельцев предприятий в развитии инновационной деятельности вследствие пассивности промышленников к инновационной деятельности, по причине возможного риска и других сдерживающих факторов.

Для обеспечения нарастающей динамики в системе и для отдельных элементов экономики, ключевыми факторами могут являться инновации в организации, управлении, производстве, технологии и других процессах, которые реализуются в качестве лидирующих. В то же время, на эффективность инновационного развития в экономическом секторе, оказывает влияние наиболее популярные методы регулирования инновационной деятельности, в числе которых:

1. Государственная поддержка как способ прямого урегулирования деятельности отдельных субъектов посредством предоставления льготных условий, администрирования либо благодаря инвестиционной поддержке;

2. Синтез государственного и частного партнерства как инструмент реализации инновационной активности в рамках субъектов хозяйствования, которые находятся в собственности государства;

3. Партнёрство частных организаций и государства как инструмент развития инноваций в рамках хозяйствующих субъектов, которые находятся в частной собственности, с условием возможности регулирования процессом органами власти государства;

4. Стимулирование инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, через формирование региональных механизмов, которые позволяют частным организациям сократить издержки на разработку инноваций.

Выбор метода регионального регулирования развития инноваций и выбор типа наиболее эффективных для формиро-

вания новшеств, определяется приоритетными методами управления инновационным развитием, с учётом индивидуальных особенностей региона. Данные условия позволяют повышать уровень инвестиционной привлекательности региона.

Таким образом, повышение инвестиционной привлекательности региона, на основе развития инноваций, вполне возможно осуществить за счет следующих мер:

- снижение административных барьеров при регистрации предприятий, получении разрешений на строительство;

- снижение стоимости, возможное государственное субсидирование подключения к энергосистемам;

- совершенствование законодательной и судебной защита инвесторов, права собственности в целом, в особенности от рейдерских захватов;

- разработка миссии, цели, стратегии развития региона, наличия сценариев развития, обоснованных стратегических планов и т.д., на основе анализа конкурентных преимуществ, которые помогут выдвинуть на рынок уникальное предложение, отвечающее потребностям инвестора;

- распространение информации о развитии инфраструктуры и активности региона, направленной на целевую аудиторию. Это возможно осуществить через СМИ и участие в международных экономических форумах; создание представительств в сети интернет;

- повышение компетентности и уровня образования управленческих кадров;

- развитие многоуровневой системы поддержки инновационной модели развития государства;

- привлечение сбережений населения в инвестиционную сферу;

- создание Банков Развития с целью финансирования и проведения экспертиз инновационных проектов;

- развитие свободных экономических зон;

---

- бесплатное предоставление | по развитию инновационного  
информационно-консультационных услуг | предпринимательства.

*Литература*

1. Бургонов, О. В. Государственная инновационная политика в условиях посткризисного развития экономики России / О. В. Бургонов // Экономика и управление. – № 3 (77). – 2012. – С. 40.
2. Грищенко, А. И. Разработка методики управления инновационными процессами в рамках сетевой экономики: Монография / А. И. Грищенко // Брянск: «Издательство Курсив», 2014. – С. 21.
3. Егорова, Т. Н. Системно-синергетический подход к управлению инновационной деятельности на инновационно ориентированных предприятиях: монография / Т. Н. Егорова, Е. В. Домогатская; под ред. д.э.н., профессора Шманёва С. В. // ОрелГИЭТ, 2012. – С. 71.
4. Ламберова, Н.А., Соболев, А.С. Международный опыт оценки качества государственного и регионального управления [Текст] / Н.А. Ламберова, А.С. Соболев // Вестник Казанского технологического университета, 2014, Т.17, №22. - С. 59.
5. Ламберова, Н. А., Соболев, А. С. Экономический рост и институты: интеллектуальное наследие Дугласа Норта / Н. А. Ламберова, А. С. Соболев // Вестник Казанского технологического университета, 2014. – Т.17. – № 22. – С. 430.
6. Ляпина, И. Р. Инновационная составляющая промышленной политики России / И. Р. Ляпина, Н. П. Ветров // Инновационная экономика. – Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 2(16). – С. 71.
7. Татаркин, А. И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов / А. И. Татаркин // Экономика региона. – 2014. – № 1. – С. 33.
8. Устинов, В. С. Институциональные механизмы повышения эффективности инновационной деятельности высокотехнологичных организаций / В. С. Устинов, К. Н. Сергеева // Вестник университета. – 2012. – № 14. – С. 31.
9. Черкасов, М. Н. Источники финансирования современных инновационных проектов / М. Н. Черкасов // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – № 1-2. – 2012. – С. 12.

УДК 338.242

**Особенности государственной политики по поддержке  
малого инновационного предпринимательства в современных  
условиях**

**М.Я. Веселовский**, д.э.н., профессор,

**М.В. Старостина**, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*Успешное становление и развитие экономики государства в настоящее время сопряжено с её возможностью внедрять более современные технологии производства. Повышая чувствительность экономики к инновациям можно достичь её стабильного роста. Инновационный потенциал народного хозяйства находится в зависимости от многих факторов: достигнутого значения финансового развития, структуры экономики, её социальных институтов, направления формирования науки и техники и т. п. Главная задача инновационного менеджмента на макроуровне – подобрать и применять более действенные инструменты управления высокотехнологичными движениями, использовать средства государства таким образом, чтобы экономика могла стремительно развиваться.*

Государственная политика, малое предпринимательство, инновации, экономика, развитие.

**Features of a state policy on support of small innovative business in  
modern conditions**

**M.Y. Veselovsky**, Doctor of Economics, professor,

**M.V. Starostina**, graduate student,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*The successful establishment and development of the state's economy is currently fraught with its opportunity to introduce more modern production technology. Increasing the sensitivity of economy to innovations it is possible to achieve stable growth. The innovative potential of the national economy is dependent on many factors: the achieved values of financial development, structure of economy, its social institutions, the formation of science and technology, etc. The main task of innovation management at the macro level – to choose and use more effective management tools with high-tech movements, to use state funds so that the economy could develop rapidly.*

Public policy, small business, innovation, economics, development.

В условиях глобализации рыночных отношений увеличивается значение научно-технического прогресса (НТП) в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик. По этой причине ускоренный рост и содействие освоению новых технологий приобретает стратегическую значимость.

Концепцию государственной поддержки малого инновационного предпринимательства (МИП) необходимо исследовать как множество компонентов, находящихся во взаимоотношениях и взаимосвязях друг с другом, составляющих определенную общность. Функции отдельных компонентов концепции следуют из основной её цели и задач. Основной целью

является формирование соответствующих условий для эффективного развития малого инновационного предпринимательства.

К основным инструментам регулирования МИП относят ряд элементов:

1) внедрение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) посредством распределения бюджетных и внебюджетных экономических средств (госзаказ, гранты, кредитование) между разными областями научных разработок и исследований в согласовании с концепцией государственных научных ценностей;

2) прямое и косвенное стимулирование науки и изучение её достижений в различных секторах экономики при помо-

щи налоговой, амортизационной, патентной, таможенной политики, а также с помощью МИП;

3) обеспечение льготами субъектов инновационного процесса (как напрямую бизнесменам, которые применяют инновации, так и тем составляющим инфраструктуры, которые предоставляют им эту поддержку);

4) развитие инновационного климата в экономике и научно-

исследовательских разработок, в том числе: государственных служб патентования, лицензирования, стандартизации, сертификации, статистики, аналитических центров, а также мониторинговых служб для предоставления данных структурам и лицам, принимающих решения.

Кроме того, в отечественной практике существуют механизмы государственной поддержки малого инновационного предпринимательства (табл. 1).

Таблица 1 – Механизмы господдержки малого инновационного предпринимательства

Механизмы	Характеристика	Содержание
<i>Программно-целевой</i>	Цели, принципы, методы, концепции и программы поддержки МИП.	Программно-целевое обеспечение поддержки МИП.
<i>Организационно-правовой</i>	Регулирование внешней среды взаимодействия соответствующих институтов и субъектов предпринимательской деятельности специализированными органами государственного управления и органами государственной и негосударственной поддержки МИП.	Законодательное и нормативно-правовое обеспечение; содействие малому бизнесу в осуществлении внешнеэкономической деятельности; интеграционное взаимодействие крупного и МИП; международное сотрудничество в области поддержки малого предпринимательства России и стран СНГ и т.д.
<i>Функционально-ресурсный</i>	Оказывает регулирующее воздействие на процесс становления предпринимательства как на макроуровне (внешняя среда), так и на микроуровне (внутренняя среда).	Финансово-кредитное обеспечение, инвестиционное обеспечение, технологическое обеспечение, информационное обеспечение, кадровое обеспечение, инфраструктурное обеспечение и др.

Финансовой поддержкой инновационной деятельности государства служит опосредованное субсидирование из бюджета научных исследований и разработок посредством разных средств и венчурных компаний. В финансировании высокотехнологичной работы немаловажное место занимает такой компонент как частно-государственное партнерство, используемое с целью стимулирования инновационной активности индивидуального бизнеса. Частно-государственное партнерство содействует развитию конкурентоспособной среды и наиболее эффективному применению бюджетных средств. При регулировании такого партнерства, немаловажно установить области ответственности государства и бизнеса. Как правило, преиму-

щество отдается мегапроектам, которые реализуются одновременно с формированием инновационной инфраструктуры. На практике более часто реализуются мегапроекты, производимые резидентами науки и промышленности, в основе которых находится концепция о делении рисков между государством и бизнесом. Вопрос состоит в том, что нередко данные проекты по сути не считаются новшествами, а заключаются лишь в модернизации производства.

Поддержка формирования имеющих фирм за счет введения инновационных технологий и выпуска высокотехнологичной продукции считается комплексным сочетанием первых двух. Это направление характеризуется единой комбинаци-

ей невозвратного и возвратного финансирования: на завершение уже начатого, либо приспособление инноваций подразумеваются невозвратные ресурсы в форме субсидий, на организацию производства - возвратные в форме ссуд, кредитов, временного содействия в уставном (акционерном) капитале учреждений.

Во многих странах мира действенным механизмом активизации инновационной деятельности являются венчурные инновационные фонды. Но при этом, необходимо отметить, что опыт привлечения государством венчурного финансирования с помощью перспективных планов оказался не очень эффективным. Основные причины заключаются в том, что правительство не берет на себя большую ответственность, отсутствуют стимулы для инвестиций в проекты, где есть высокие риски, в ситуациях, когда наиболее результативным остается вложение в сырьевые отрасли, продажу, строительство.

В последние годы государство много сделало в части стимулирования научной, научно-технической и инновационной работы через налоговую политику. Вследствие этого, законодательство о налогах и сборах уже на сегодняшний день включает огромное количество инструментов, нацеленных на содействие с инновациями.

Отношение к государственному регулированию инновационных действий базируется на предпосылке о неизбежности общегосударственной финансовой помощи высоких технологий и их финансового поощрения на стадиях развития идеи и её проектного подкрепления. Необходимые для этого затраты государственного бюджета окупаются вспомогательной прибылью за счет увеличения производства и увеличения его производительности с использованием новых технологий.

Анализ форм и методов государственной поддержки в финансово-кредитной сфере (табл. 2), показывает, что малое инновационное предпринимательство в качестве объекта госрегулирования присутствует «на пересечении» 2-х элементов (секторов) экономики: малого предпринимательства и инновационной отрасли. Это обстоятельство побуждает не учитывать особенностей МИП в государственных программах, разрабатываемых различными ведомствами, определяет частичность и ресурсную неполноценность, и низкую результативность, осуществляемых мер господдержки. Между тем, только на базе выстраивания целой системы такого рода поддержки, сопряженную с крупными преобразованиями во всем хозяйственном механизме, представляется возможным решить данные трудности.

Таблица 2 – Формы и методы государственной поддержки МИП в финансово-кредитной сфере

Форма	Виды и методы	Сущность и цели
Финансовая	Инвестиционные фонды: федеральный; областной; муниципальные.	Прямое финансирование программ и проектов с целью их наиболее быстрой реализации.
	Бюджетные средства: федеральный бюджет; республиканский бюджет; муниципальный бюджет.	Прямое бюджетное финансирование. Использование бюджетных средств под гарантии (поручительства). Оказание помощи.
	Финансовые льготы: бюджетные; налоговые; предоставление отсрочек платежей; льготы по местным налогам.	Создание стартовых условий. Стимулирование нового проекта.
	Венчурные фонды: федеральные; региональные; отраслевые.	Финансирование высокорисковых проектов малого бизнеса.

<b>Кредитная</b>	Предоставление кредитов: - по доверию; под залог; под поручительства.	Создание стартовых условий. Стимулирование нового проекта.
<b>Страхование рисков</b>	Адаптация возможностей и условий страхования предпринимательского риска малого бизнеса. Использование специальных видов страхования малого бизнеса.	Обеспечение производственной и финансовой устойчивости предприятия.
<b>Регулирование инвестиций</b>	Стимулирование инвестиционной деятельности в малом бизнесе. Новые формы и схемы стимулирования инвестиционной деятельности (лизинговые, гарантийные, страховые).	Обеспечение ритмичной деятельности по реализации проекта.

Практикуемые в настоящее время формы господдержки малых инновационных предприятий направляют их деятельность на государственный рынок. Но в обстоятельствах глобализации невозможно «закрывать» данную область экономической работы, имея в виду, что малые инновационные компании играют существенную роль в итерационных мирохозяйственных действиях. В программах помощи МИП нужны, в том числе: мероприятия, облегчающие его субъектам допуск на международные рынки наукоемких продуктов и высочайших технологий, а также содействующие повышению квалификации бизнесменов в осуществлении внешнеэкономических действий.

К сожалению, на сегодняшний день отсутствует целостная инфраструктура консалтинговых и сервисных услуг для малого инновационного предпринимательства, а информационное обеспечение совершенно неэффективно. В частности, уровень осведомленности субъектов малого инновационного предпринимательства о наличии сервисных организаций и характере их услуг не является удовлетворительной, предоставление одних типов услуг превосходит потребность в них, а других – не удовлетворяет. Таким образом, чтобы решить данную проблему, нужно создать сеть областных центров сервисной поддержки инноваций в малом предпринимательстве, которые будут осуществлять функции координаторов и посредников среди разработчиков проектов.

Характерной формой общегосударственной поддержки инновационной

деятельности в научно-производственной области являются налоговые льготы. Например, введение налогового кредита, который представляет собой полномочия организаций, занимающихся инновационными работами, вычитать из налога на прибыль часть прироста расходов на НИОКР, направленных на разработку нововведений. Представляется правомерным – вычитать из налога на прибыль производственных организаций часть прибыли, которая получается за счет производства наукоемкой, инновационной продукции на протяжении первых лет ее освоения и выпуска. Такая практика применялась в России, однако после вступления в силу в 2002 г. второй части Налогового кодекса РФ, содержащей гл. 26 «Налог на прибыль организаций», эти стимулы инновационной деятельности практически не используются.

Применяемые к малым инновационным предприятиям мероприятия прямого воздействия государства (непосредственное финансирование проектов, льготное субсидирование и налоговые освобождения) значимы, но недостаточны, так как малые инновационные предприятия не могут вступать в интеграцию с наиболее крупными (корпоративными) структурами, где не осуществляется полная реализация возможности конкурентоспособности малого инновационного предпринимательства. В связи с этим, в системе господдержки МИП должны применяться рычаги непрямого воздействия, стимулирующие сотрудничество малых и крупных фирм, укрепление их связи при

разработке и внедрении наукоемкой продукции. Малые инновационные компании вправе реализовывать на рынке идеи и технологии крупных фирм.

Целевые ориентиры инновационных направлений – это повышение качества жизни людей, совершенствование производственной базы, с целью получения большей выгоды, эффективность проектов обучения, ориентированных на увеличение конкурентоспособности в подготовке профессионального потенциала. Анализ зарубежного опыта показывает, что доля вклада инновационных исследований в увеличение ВВП может быть выше 50%. Повышение роли человеческого капитала обуславливается именно образовательной системой, доступностью изучения новейших технологий, содействующих формированию экономики.

Советская модель развития считалась самодостаточной и автономной, являлась базисом государственных программ, но была ресурсозависимой. Позднее страны Азии сформировали и дополнили модель новыми концепциями технологического развития, развили торговлю, но

сформировавшийся рынок остался «внутренним», получив название Азиатский. Западная модель отличается интенсивностью создания новых предприятий, с последующим преобразованием в альянсы [4, С. 274].

Издательство Businessinsider выделило 12 стран, в которых создана наиболее благоприятная среда для реализации инновационных проектов (табл. 3).

Согласно показателям, учитывались условия отраслевого подхода страны с целью установления развития типов потенциала отрасли, виды поддержки со стороны властных структур, при помощи различных конфигураций правительственного инвестиционного финансирования. Независимость компаний не ограничивается в принятии экономических решений, создаются социальные условия хозяйствования при участии кредитных и социальных учреждений. Помощь инновационного становления посредством стимулирования налоговыми льготами увеличивает деловую динамичность в виде инвестиционного налогового кредита [3, С. 70].

Таблица 3 – Страны, в которых создана среда для инновационных проектов

Страна	Способность к инновациям	Качество научно-исслед. учреждений	Кол-во госзакупок	Сотрудничество между академ. кругами частными лицами	Кол-во инженеров
Швейцария	+	2	+	4	23
Финляндия	+	+	33	+	1
Израиль	+	3	+	27	28
США	2	+	11	2	
Япония	14	1		16	
Германия	5			6	
Швеция			23		14
Нидерланды		6	9		
Сингапур			4	5	
Дания	8	11		65	35
Тайвань	26	13	29	14	
Великобритания		+			18

Рассмотрим подробнее зарубежный опыт поддержки малого инновационного предпринимательства. Он показывает, что в обстановке постиндустриальной

экономики малые предприятия становятся значимым звеном в структуре социально-производственного процесса, в отсутствие которого нельзя гарантировать успешное



социально-экономическое развитие общества и увеличение эффективности производства. Более того, уже в настоящее время главным сектором, описывающим темп экономического прироста, структуру и качество валового национального продукта считается малый бизнес. Во Франции, на долю малого и среднего бизнеса приходится 55–62 % ВВП, в Японии 52–55 %, Великобритании – 50–53%, в США и Германии – 50–52%, в странах Азиатско-Тихоокеанского региона – от 30 до 60 %. Малые и средние предприятия предоставляют порядка 33 % рабочих мест в официальном секторе экономики государства с низким уровнем заработка на душу населения, и 62 % в странах с высоким уровнем прибыли [1, С. 306]. В частности, в США на долю малого предпринимательства требуется более 50 % численности работников, занимающихся в частном секторе, в ЕС – 70 %, Японии – 71,7 %, в странах АТР – вплоть до 80 % [7, С. 179].

Увеличение значимости малого предпринимательства во многом является результатом:

- снижения оптимальных объемов предприятия вследствие формирования информационных технологий, увеличения доступности нового оснащения, повышения изменчивости конъюнктуры рынков и дифференциации потребительского спроса;

- изменений в стратегиях формирования крупных структур (выделение самостоятельных малых фирм-подразделений (центров прибыли), передача доли производства и услуг субподрядчикам, организация производства по сетевым схемам, объединение с малыми инновационными, производственными и сбытовыми фирмами);

- повышения экономической активности населения вследствие изменения ценностных направлений представителей разных слоев общества, увеличения степени их образования и профессиональной подготовки;

- формирования проектов государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Во Франции часть малого инновационного бизнеса в общем числе индустриальных компаний составляет 38 %, в Норвегии 49 %, в Германии – 62 %, а в Ирландии доходит до 75 %.

В отдельных успешно развивающихся государствах (Китай, Индия) уже в начале 2000-х годов инновационно-активными считались порядка 60 % малых предприятий. Не вызывает сомнений, что научно-технический образ той или другой страны характеризуют, прежде всего, крупные научно-технические организации, но в настоящее время их эффективное функционирование подразумевает присутствие «шлейфа» малых и средних компаний, проводящих разработки, изучающих и продвигающих технологические процессы [2, С. 253].

К примеру, в США малые инновационные предприятия рассматриваются в качестве дополнения к государственным лабораториям, неприбыльным исследовательским учреждениям, научно-исследовательским и конструкторским комплексам институтов и компаний.

Из числа отличительных черт малых предприятий, формирующих им конкурентные преимущества при ведении инновационной работы, можно назвать:

- способность к быстрому и малозатратному научно-техническому и научно-исследовательскому перепрофилированию;

- узкая специализация;
- существенная часть высококвалифицированных экспертов;

- мощный и многоплановый характер мотивации;

- эффективность и мобильность организационной структуры;

- большая часть расходов на исследования и разработки;

- умение просто включаться в системы кооперации между собой и с крупными компаниями, исследовательскими и инновационными центрами, институтами;

- способность к изучению инноваций, являющихся малыми, либо опасными для больших хозяйственных структур;

– большая чувствительность к переменам социально-экономической ситуации и условиям потенциальных покупателей;

– возможность незамедлительно нормализовать производство мелкосерийной оригинальной продукции в современной промышленной базе.

В борьбе за выход на рынок и удержание своего места на нем малые предприятия, с одной стороны, охотнее идут на использование инновационных технологий и разработок, а с другой – сами стремительно примут участие в исследованиях и разработках. Как подтверждает иностранный опыт, в области малого предпринимательства осуществляется весомая доля всех инноваций. В частности, в США малый бизнес производит в 13 раз больше патентов и осваивает в два раза больше нововведений, нежели крупные организации. Непосредственно малый бизнес предоставил около 50 % всех нововведений и большая часть новых технологий, которые характеризуют лицо научно-технического прогресса сегодня. Инновационная работа малых предприятий отличается значительной отдачей [6, С. 53].

Согласно анализу становления экономического сотрудничества и развития, на долю малых и средних предприятий приходится 10–20 % всех нововведений, при том, что их удельный вес в затратах на изучения и разработки составляет 4–5 %. Крупные компании применяют приблизительно половину произведенных ими изобретений, в то время как компании малого бизнеса – более 70 %.

Данные Национального научного фонда свидетельствуют, что эффективность расходов в НИОКР в малых инновационных предприятиях США в 4 раза больше, чем в больших организациях. Помимо этого, малое инновационное предпринимательство формирует инноваций на 1 занятого в 2,5 раза больше и вводит их активнее на один год, затрачивая при этом на 75 % меньше средств, нежели крупный бизнес [5, С. 135].

Решающим условием формирова-

ния малого предпринимательства, прежде всего инновационного, служит уровень его государственной поддержки.

Как указывает мировая практика, попытки отказаться от управления данным процессом не подразумевает хозяйственной и исторической направленности. Почти во всех цивилизованных государствах национальная политика в отношении малого предпринимательства считается важнейшей составляющей социально-экономической политики. В условиях кризиса старых технологий стимулирование малого предпринимательства рассматривается многими государствами, как значительный компонент в системе мер, нацеленных на разрешение основных общественных и экономических проблем, таких как: снижение безработицы, повышение спроса, развитие среднего класса как основы социально-политической устойчивости, повышение экономической активности населения, формирование конкуренции, поощрение местного производства, и др.

Важным считается и то обстоятельство, что приспособление к изменению структуры рынка и большой динамизм образования и ликвидации малых компаний, дают возможность сглаживать внезапные колебания конъюнктуры с целью регулирования государственной экономики в целом и предостерегать наиболее разрушительные последствия таких колебаний [3, С. 72].

К сожалению, в настоящее время потенциал малых инновационных предприятий используется в России очень слабо. В последние годы уменьшается не только количество малых инновационных предприятий в промышленности, снижается также их часть в производстве продуктов и оказании услуг, уменьшается эффективность работы и предпринимательская динамичность.

По мнению экспертов в сфере МИП, главная причина этого состоит в недостаточности условий, благоприятно влияющих на увеличение малых инновационных предприятий. Сфера функционирования наукоемкого предприниматель-

ства никак не формирует посылов для осуществления научными исследованиями, их индустриальным освоением и коммерциализацией нововведений на рынке. К отрицательным условиям относятся: административные препятствия и трудности с контрольно-надзорными органами, трудный допуск к экономическим средствам и высокое налоговое бремя, недостаток нормативно-правой основы и реальной общегосударственной поддержки, наличие неактуальной концепции организации производства и малоразвитой информационно-консалтинговой инфраструктуры.

Негативное воздействие на развитие и эффективность малых инновационных предприятий оказывает недостаток мощностей, соответствующих современным условиям, и недостаток, как правило, у малых инновационных предприятий своей исследовательской и опытно-экспериментальной базы, а кроме того, способностей применять производственные средства государственных научно-исследовательских и учебных учреждений из-за несовершенства в законодательной сфере. Малым наукоемким предприятиям недостаточно оказывается квалифицированная поддержка, особенно в области правовой защиты деятельности и коммерциализации интеллектуальной собственности. Для малых инновационных предприятий существуют определенные проблемы выхода на фондовый рынок и рынок государственных и муниципальных закупок.

Промышленная кооперация малых производственных компаний содержит много спорных вопросов с крупными фирмами, в том числе и с иностранными. В последние годы значительно стало не хватать грамотных сотрудников в сфере инновационного маркетинга и ухудшился минимальный спрос инновационной продукции на национальном рынке.

Рассмотренные выше проблемы становления малого инновационного предпринимательства как объекта и субъекта управления, могут анализироваться в качестве факторов, характеризующих потребность развития в России долговременной государственной политики в отноше-

нии малого инновационного предпринимательства. Они позволяют создать целостное понимание о стратегии формирования малых форм хозяйствования, мерах по достижению эффектов, которые стимулировали формирование институтов регулирования и поддержки, заинтересовывали в создании новых устойчивых и выгодных законов становления с целью их результативного функционирования.

В стратегии социально - экономического развития страны следует отчетливо закрепить разделение функций, полномочий и ответственности между федеральными, региональными и местными властями, а также разными экономическими ведомствами за осуществление политики поддержки МИП.

Государственная стратегия в отношении малых инновационных компаний в целом, и промышленности в частности, обязана предполагать институциональную помощь, поощрение их взаимодействия с крупными фирмами и научными центрами, а кроме того, введение в состав инновационных кластеров и предоставление помощи в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Вышеназванные пути улучшения организационно-экономического механизма формирования малых инновационных предприятий современной России предполагают следующую последовательность:

- исследование общей концепции нормативно-правовой базы регулирования работы МИП. Она обязана включать как действующие законодательные акты, доработанные с учетом отличительных черт функционирования малых инновационных предприятий, так и новейшие, внедрение которых необходимо для формирования данного субъекта хозяйствования и для роста инновационной активности в государстве;

- формирование специального правительственного органа, занятого управлением развитием МИП, организации помощи работы и предоставлением полной организации статистического учета и отчетности малых инновационных компаний и их сетей с учетом интернациональных

стереотипов;

- сокращение административных барьеров, сдерживающих способности малых субъектов хозяйствования, связанных с административными трудностями регистрации и лицензирования работы, сертификации и типизации наукоемкой продукции, системой операции патентования и защитой интеллектуальной собственности;

- предоставление ресурсной помощи малому инновационному предпринимательству, что учитывает совокупность направлений экономической, имущественной, информативной поддержки. Экономическая помощь подразумевает применение разных конфигураций бюджетного финансирования, увеличение размера налоговых и таможенных льгот, перемена функционирующей амортизационной политики высокотехнологичных компаний, повышение количества муниципальных и частно-муниципальных фондов «посевного» инвестирования, формирование критерий с целью беспрепятственного допуска МИП к банковским кредитам и получения венчурных инвестиций, предоставление им выхода на рынок корпоративных ценных бумаг и страхование работы.

Материальная помощь содержит льготный порядок при приобретении и применении на условиях аренды нежилых комнат, производственных площадей и научно-технического оснащения, обеспечение дополнительных льгот с целью участия малого инновационного предпринимательства в лизинговых взаимоотношениях и при выделении им собственности реорганизуемых компаний-банкротов в следствии перепрофилирования производства. Информационная помощь учитывает развитие информативной инфраструктуры, формирование сети федеральных, областных и районных информационно-аналитических центров, увеличение информационных баз и банков сведений, в том числе и зарубежных, о деятельности малого инновационного предпринимательства, нуждах и способностях рынка, применение унифицированных программных

и промышленных средств, информативных систем и телекоммуникационных сетей, передовых электронных и Интернет-технологий;

- увеличение инновационной инфраструктуры за счет формирования бизнес-инкубаторов, технопарков, центров трансфера технологий, венчурных фондов, фондов содействия научно-технической работы малого инновационного предпринимательства, выставочных центров, консультационных компаний, ассоциаций малых компаний, кредитных объединений, экспортно-ориентированных специальных экономических зон и пр. Они призваны гарантировать ход формирования и осуществление нововведений малыми инновационными предприятиями профессиональными, экономическими, информативными ресурсами, согласовать круг интересов изготовителей и потребителей инновационной продукции и способствовать её передаче из области их исследования в область фактического применения;

- интенсивная реализация методов коммерциализации технологий, нацеленных на извлечение выгоды от определенных инновационных проектов и научно-технических исследований, осуществляемых МИП, и которые обеспечивают их выход на новые рынки, в том числе иностранные. В данной взаимосвязи становится важной увеличение концепции государственных и муниципальных закупок, развитие центров научно-технической экспертизы и сертификации и центров интеллектуальной собственности при высших учебных заведениях, помощь в поиске партнеров, в том числе с целью вывоза продукта малых инновационных предприятий, формирование концепции аутсорсинга;

- помощь в кооперации между субъектами малого инновационного предпринимательства, крупными производственными организациями, организациями науки и образования, органами власти, экономическими структурами, поощрение их коллективной работы, согласно разработке, введению и коммерциализации

наукоемкой продукции, и поощрение развития кластерных сетей «высоких технологий» на областном, межрегиональном и международном уровнях;

- усиление региональной составляющей в концепции поддержки МИП, необходимой для формирования общих правовых условий функционирования малого инновационного предпринимательства, с учетом особенности региональных условий, усиление работы региональных органов управления за развитием малых предприятий, формирование общих подходов к развитию инфраструктурного обеспечения инновационного предпринимательства и создание общих условий экономической имущественной и ресурсной поддержки;

- формирование условий для более эффективной работы малых инновационных предприятий посредством введения новейших образовательных технологий, подготовки экспертов и магистров в высших учебных заведениях, расширения проектов переподготовки и увеличения

квалификации работников, в том числе педагогов и представителей органов власти, расширение ассортимента учебно-методической и справочной литературы по актуальным инновационным проблемам

Развитие данной концепции малых отечественных инновационных предприятий – непростой и многосторонний процесс, который объединен с преодолением существенного количества трудностей, при этом не столько научно-технологического, сколько общественно-экономического и организационного характера. Но их разрешение необходимо, поскольку оно даст возможность существенно изменить численное и качественное состояние малого инновационного предпринимательства. Это, в свою очередь, может оказать существенное влияние на создание в стране эффективной национальной инновационной системы, способствующей диверсификации экономики и увеличению ее конкурентоспособности на внешних рынках.

*Литература*

1. Иванов, Я. Е. Зарубежный опыт инновационного развития малого бизнеса / Я. Е. Иванов // Молодой ученый. – 2013. – № 12. – С. 306-308.
2. Кирова, И. В. Исторические аспекты инновационного развития / И. В. Кирова // «Российский научный журнал». – 2014. – № 2 (40). – С. 252-256.
3. Муртазин, А. С. О роли малого бизнеса для формирования инновационной экономики / А. С. Муртазин // Креативная экономика. – 2011. – № 2. – С. 68-72.
4. Нуралиев, С. У., Нуралиева, Д. С. Экономика: учебник для бакалавров / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева // М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2015. – 432 с.
5. Саак, А. Э., Брюханова, Н. В. Концептуально-методические основы формирования региональной политики развития и поддержки малого предпринимательства / А. Э. Саак, Н. В. Брюханова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 5. – С. 48–58.
6. Семиглазов, А. М., Семиглазов, В. А. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие / А. М. Семиглазов, В. А. Семиглазов // Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования. – 2011. – 205 с.
7. Финк, Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития / Т. А. Финк // Молодой ученый. – 2012. – № 4. – С. 177–181.
8. Суглобов, А. Е. Сущность инновационной активности хозяйствующих субъектов в современных условиях экономического развития // Вестник Московского университета МВД России. 2013. – № 8. – С. 194-199.
9. Суглобов, А. Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы / Суглобов А. Е., Смирнова О. Е. // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – С. 81-86.

УДК 330; 330.4; 332

## Факторный анализ социально-экономического развития регионов Центрального федерального округа

**О.Н. Грабова**, д.э.н., профессор кафедры экономики,  
**Н.Н. Свиридов**, д.э.н., профессор кафедры экономики,  
ФГБОУ ВО Костромской государственной университет имени Н. А. Некрасова, г. Кострома,  
**М.А. Козлова**, к.т.н., доцент кафедры экономической кибернетики,  
ФГБОУ ВО Костромская государственная сельскохозяйственная академия, г. Кострома

*В данной статье освещаются результаты исследования современного социально-экономического развития территориальных образований ЦФО. Проблема изучалась на основе положений теорий экономического роста, экономической динамики и экономического развития. Применены методические приемы и формализованы модели корреляционно-регрессионного анализа факторов, влияющих на основные социально-экономические индикаторы развития региона: размер валового регионального продукта и денежный доход на душу населения.*

Экономическое развитие, валовой региональный продукт, денежные душевые доходы, корреляционно-регрессионные модели.

О 018 – Экономическое развитие: региональные, городские и сельские исследования; С 150 – Методы статистического моделирования.

## The factorial analysis of social and economic development of regions of Central Federal Region's district

**O.N. Grabova**, Doctor of Economic Sciences, Professor,  
**N.N. Sviridov**, Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Kostroma State University N. A. Nekrasov, Kostroma,  
**M.A. Kozlova**, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics,  
Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma

*The results of social-economical development in the areas of CFR (ЦФО) reseach are described in this article. The problem was being studied on the basis of the economical growth, dynamics and development theory. Procedural methods have been used and the models of correlational-regression factors' analysis have been formed. These factors influence the main social-economical indicators of the regional development: the amount of gross product and monetary income per head.*

Economical development, regional gross product, monetary income per head, correlational-regression models.

О 018 – Economic Development: Regional, Urban, and Rural Analyses; С 150 – Statistical Simulation Methods.

Современный этап социально-экономического развития России характеризуется рядом сохраняющихся явлений и тенденций. Во-первых, устойчивость экономики в значительной мере зависит от объемов экспорта, прежде всего, сырьевой направленности (нефти, газа, металла) и продукции военного назначения. Это обуславливает пополнение государственного бюджета и его сбалансированность. Во-вторых, остаются явно недофинансированными социально-значимые секторы – образование, здравоохранение, культура, что оказывает существенное влияние на духовно-нравственные аспекты жизни населения. В-третьих, не остановлен процесс «голосования ногами» (по Тибу): мо-

лодые люди переселяются из сельской местности, отсталых провинциальных регионов в более престижные. В некоторых райцентрах провинций проживают преимущественно госслужащие регионального и федерального уровней. В-четвертых, все большая интеграция России в мировую экономику обнаружила неконкурентоспособность многих отраслей народного хозяйства (за исключением секторов военно-промышленного комплекса и ракетно-космических систем). В-пятых, на макроэкономическом уровне отмечается отставание совокупного спроса от совокупного предложения. Это объясняется низким уровнем доходов (прежде всего, заработной платы, как основного источника у

большинства населения). В России более 20 млн. человек живут ниже прожиточного минимума. Вышеназванные явления и тенденции являются предпосылками для роста конфликтного потенциала в обществе.

Россия отличается от развитых стран еще и тем, что перенос решения проблем в регионы не является залогом успеха решения этих проблем. Хотя в условиях эффективного функционирования институтов местных органов власти (как это происходит в США, Германии, Канаде) это логично и правильно, особенно в условиях взаимодействия института власти с институтами гражданского общества. Не случайно столица США – Вашингтон практически не прирастает населением. Объяснение простое – жить в Вашингтоне или в других городах одинаково комфортно, в России же уровень жизни существенно зависит от принадлежности к центрам или периферии.

Кроме того, менталитет, институты и память прошлого дают о себе знать и в новых исторических условиях. Дело в том, что ранее руководители всех уровней в решении социально-экономических проблем ориентировались на вышестоящие органы. При этом инициатива «снизу» не приветствовалась. Инициатива населения после коротких экономических «оттепелей» пресекалась: сворачивание НЭПа и кооперативного движения 90-х годов. В настоящее время нерешенный земельный вопрос и экономические отношения, связанные с ним, создают благоприятные условия для взяточничества и коррупции. Пытаются ввести ограничения и на личное подворье (как это уже было в 60-е годы). Современный сельский пейзаж России: нет пасущихся стад животных, зарастают пашня и сенокосы, виднеются развалины старых ферм.

Следует отметить и другие важнейшие социально-экономические обстоятельства: неравномерное распределение экономического и демографического потенциала. Поясним такое положение. В советский период явно обозначились сугубо промышленные регионы, перенасы-

щенные крупными предприятиями, комбинатами. Сформировались целые агломерации – Московская, Тульско-Новомосковская, Свердловская, Челябинская. С другой стороны обозначились чисто аграрные и лесоперерабатывающие регионы. С точки зрения демографических параметров обозначилась тенденция сокращения населения одних регионов (Центральная Россия, Северо-запад, Дальний Восток) и резкое перенаселение других (преимущественно республики Северного Кавказа, Татарстана и Башкортостана).

Объектом исследования был выбран Центральный федеральный округ. Центральный федеральный округ занимает особое государствообразующее место в России. Исторически округ сложился как промышленный центр с развитым современным точным машино- и станкостроением. Здесь сосредоточены основные ресурсы научных центров и высококвалифицированных кадров. Нельзя забывать и о том, что ЦФО остается ядром государства Российского и русского социума. ЦФО сформирован из двух экономических районов – Центрального и Центрально-черноземного. Все это предопределило важнейшую роль и значимость ЦФО в составе России. В ЦФО проживает 38,5 млн. человек или 27 % общей численности населения России. Только в столице России проживает 11,5 млн. человек. В ЦФО находятся такие крупные промышленные города как Ярославль, Владимир, Тула, Брянск, Воронеж. Кроме развитой промышленности ЦФО имеет огромный потенциал по развитию современного аграрного сектора экономики. Особо следует отметить, что в ЦФО сосредоточен крупный научно-исследовательский потенциал: почти 40 % организаций, выполняющих исследования и разработки в России с более чем 50 % численности персонала, занятого исследованиями и разработками. Все это и предопределило выбор объекта исследования.

При общей стабильности численности населения Центрального федерального округа по большинству областей наблюдается его сокращение (за исключе-

нием Белгородской и Московской областей). Отрицательное сальдо естественного прироста (превышение умерших над родившимися) особенно обозначилось с 1995 года. Однако, негативное явление преодолевается, так, если отрицательное сальдо естественного прироста в 1995 году составляло 349,0 тысяч, то в 2010 году – 173,2 тыс. человек.

Анализ показал, что в кризисные 2008-2009 гг. индекс промышленного производства к предыдущему году составил соответственно 97,5% и 91,8%, и с 2010 года наблюдался рост. В этот период не сократили объема промышленного производства лишь Белгородская область (рост составил 112,7% и 103,5%) и Тамбовская область (индекс составил 100,2% и 100,0%). Остальные субъекты ЦФО сократили объемы промышленного производства, а по некоторым областям это сокращение составило более 20% (Тверская, Орловская, Владимирская).

Такие явления и процессы отрицательно влияют на выравнивание социальных условий, модернизацию экономики и эффективное использование факторов производства в ЦФО [1]. Поэтому задача данного исследования сделать попытку методом корреляционно-регрессионного анализа на основе теорий экономического роста, экономической динамики и экономического развития выявить важнейшие факторы, влияющие на социально-экономическое развитие областей Центрального федерального округа, для которых характерны обозначенные выше проблемы.

Обобщение литературы по данной проблеме позволило сгруппировать теоретические подходы к выбору факторов экономического роста, выявить его генезис и развитие. Представители доклассического периода в лице меркантилистов и физиократов особую роль отводили торговле и аграрному сектору (земле). «Классическая» экономическая наука выделяла три фактора производства – землю, труд и капитал, прирост богатства определялся величиной факторов производства и их про-

изводительностью. У А. Смита (1723-1790) теория роста богатства излагалась через специализацию труда и расширение рынков. Главенствующая роль у «социалистов» в создании стоимости отводилась труду: К. Маркс (1818-1883) и его учитель в трудовой теории ценности Д. Риккардо (1772-1823); экономический рост определялся через развитие производительных сил, но основным выводом теории Маркса стало положение о том, что экономический прогресс и преодоление бедности возможны при условии устранения частной собственности [2].

XX век дал много теорий экономического роста и экономической динамики, подкрепленных математическими моделями и статистическими данными. Исследователи экономической динамики отталкивались от классического определения экономической статики, которое дал Дж. Б. Кларк (1847-1938). Это состояние, при котором все время производятся одни и те же количества одних и тех же благ одними и теми же способами [3]. К этому состоянию общество стремится под действием конкуренции. В реальности общество находится в динамике: происходят рост населения и капитала, изменения потребностей, технологии производства и организации труда. В результате упомянутые экономические переменные испытывают колебания относительно своих естественных уровней, которые объясняет экономическая динамика. Исследователи экономической динамики выявляют: 1) закономерности в экономическом росте; 2) циклический характер экономических изменений, образуемых переходами одного направления в другое по истечении определенного времени и включающих четыре фазы экономического цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем; 3) причины неравновесности.

Многие исследователи в этой области стали Нобелевскими лауреатами [4]. Я. Гинберген, Р. Фриш (Нобелевские лауреаты 1969 г.) удостоены премии «За развитие и применение динамических моделей к анализу экономических процессов».



Основной фактор динамики «по Тинбергену» – уровень прибыли, определяющий частные капиталовложения. Тинберген выделил «длинные волны» 40-60 лет. Основной фактор динамики «по Фришу» – принцип «акселерации». «Акселератор» показывает, что изменения в инвестициях и уровнях доходов могут быть самоусиливающимися, т.е. более высокий уровень доходов может привести к увеличению инвестиций. А чем большая доля национального дохода выделяется на капиталовложения, тем быстрее растет сам национальный доход и тем большую долю его можно выделить на новые инвестиции. П. Самуэльсон – нобелевский лауреат 1970 г.: «За научную работу, развившую статическую и динамическую экономическую теорию». Одним из выводов Самуэльсона об экономическом развитии – это необходимость государственного регулирования с целью предотвращения безработицы и недогрузки производственных мощностей (здесь он был солидарен с представителями кейнсианства) [5]. С. Кузнец – нобелевский лауреат 1971 г.: «За эмпирически обоснованное толкование экономического роста». Согласно теории Кузнецца в основе экономического роста и динамики лежат длительные структурные сдвиги, определяемые разнообразными факторами, действующими в промышленных секторах; он описывал долгосрочные тенденции развития и экономический рост в разных странах. «Цикл Кузнецца» – 20 лет (20-летний период чередования быстрого и медленного роста темпов технического прогресса, населения и национального дохода). Дж. Р. Хикс – нобелевский лауреат 1972 г.: «За новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния». Он вскрыл механизм нарушения равновесия и появления движения через ожидания, предположил, что нововведения (технические изменения) можно трактовать как сдвиги производственной функции [6]. Р. Солоу – нобелевский лауреат 1987 г.: «За вклад в теорию экономического роста». У него основной фактор динамики и долгосрочного экономического роста – технический прогресс. Модель

Солоу из системы дифференциальных уравнений показывала, как возросший основной капитал вызывает рост продукции на душу населения [7]. Р. Лукас – нобелевский лауреат 1995 г.: «За развитие и применение гипотезы рациональных ожиданий, трансформацию макроэкономического анализа и углубление понимания экономической политики». Фактором динамики он выделял изменение поведения людей в связи с рациональными ожиданиями. Лукас разрабатывал рекурсивные модели экономической динамики. В его теории рациональных ожиданий индивид или фирма расценивают повышение цен на локальном рынке частично как следствие общего роста цен, частично как результат изменения относительных цен товаров. Рационально мыслящий товаропроизводитель предполагает, что на некую величину выросла и относительная цена его товара. Исходя из этого, он расширяет производство, к нему присоединяются другие производители, в результате начинается подъем. Ф. Кидланд, Э. Прескотт – нобелевские лауреаты 2004 г.: «За вклад в изучение влияния фактора времени на экономическую политику и за исследование движущих сил деловых циклов». Кидланд и Прескотт считали, что основной движущей силой экономических колебаний являются «шоки предложения», такие как технологические изменения. Они оппонировали Кейнсу, согласно теории которого государство может «выравнивать» циклические колебания рынка, оперативно реагируя на изменения макроэкономических показателей. Кидланд и Прескотт обнаружили, что экономическая политика, постоянно реагирующая на сложившуюся ситуацию, в конечном счете, дает худшие результаты, чем, если бы правительство твердо следовало раз установленным правилам экономической политики.

Нельзя не отметить и других авторов, внесших значительный вклад в теорию экономического роста и экономической динамики. Й. Шумпетер, автор книги «Теория экономического развития» (1911). Основной фактор экономической динамики – нововведения. При этом центральное

место в концепции динамики и циклов отводил предпринимателям, которые вызывают рост экономики и метаморфозы хозяйства, рискуя и изобретая новые комбинации использования факторов производства [8]. Р. Харрод (1900-1978) и Е. Домар (1914-1997) долгое время работали обособленно друг от друга, в итоге Харрод вывел «фундаментальное уравнение» роста: темп роста прямо пропорционален доле сбережений и обратно пропорционален капиталоёмкости (коэффициент, обратный величине у Домара) [9]. Пол Х. Дуглас (1892-1976) и Чарлз Кобб (1875-1949) вывели формулу степенной функции - зависимости объема произведенного продукта от труда и капитала. Пол Ромер (д.р. 1955) и другие современные исследователи считают, что основным фактором экономического роста является рост капиталовложений в НИОКР и инвестиции в человеческий капитал.

Отечественные ученые, несомненно, также внесли огромный вклад в теорию экономической динамики и экономического роста. Н. Кондратьев (1892-1938) определял основным фактором динамики - «конъюктуру», как совокупность обстоятельств, которая обнаруживается благодаря рынку, от которой зависит и в которой выражается подъем или упадок напряжения хозяйственной жизни различных уровней, и указывает на стечение обстоятельств, от которых зависит и в которых проявляется успех хозяйственной деятельности. Он разграничил динамические процессы на эволюционные (неповторимые или необратимые) и волнообразные (повторимые или обратимые), открыл большие воспроизводственные циклы – 40-55 лет и был одним из первых исследователей циклов инноваций [10]. М. И. Туган-Барановский (1865-1919) указывал на эволюционный потенциал капитализма, который не имеет ограничений для роста и развития, так как сам себе создает рынок. Основной фактор динамики – инвестиции в обновление производства [11]. Планирование в СССР способствовало построению моделей экономического роста: модель Г.

А. Фельдмана (1888-1958), в которой темпы роста национального дохода определялись на основе прогноза эффективности использования производственных фондов [12].

И отдельно надо отметить «экономике развития». Она зародилась примерно за два столетия до появления классической школы, имела эклектический характер, но возможно в силу этого использовалась правительствами разных стран, хотя и не везде с успехом. «Экономика развития» в современном виде – это Саймон Кузнец (1901-1985), Артур Льюис (1915-1991), Гуннар Мюрдаль (1889-1987), Альберт Хиршман (1915-2012). Основной вывод этих теорий в том, что государство обязано стимулировать экономическое развитие путем нормативного регулирования рынка [13,14].

Обобщение вышеизложенных теоретических подходов позволило отобрать, на наш взгляд, существенные факторы экономического развития регионов (факторные признаки) и основные индикаторы экономического развития (целевые функции).

Исходя из цели и задач данного исследования, были приняты две целевые функции. Во-первых, валовой региональный продукт на душу населения, как обобщающий макроэкономический индикатор экономической динамики и эффективности производства региональной экономики. И, во-вторых, среднедушевые денежные доходы в месяц на одного жителя региона. И здесь подчеркнем, что приоритетом (результатом) функционирования экономики и экономического развития, в конечном счете, должен быть рост благосостояния населения.

В общем виде моделируемая функция была определена следующим образом: (линейная модель многофакторной регрессии) [15]:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4,$$

где

Y – в 1-й модели: валовой региональный продукт на душу населения, руб.; во 2-й модели: среднедушевые денежные

доходы в месяц, руб.,  
 x1 – основные фонды на душу населения, руб.,  
 x2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.,  
 x3 – население, чел.,  
 x4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями и разработками, в численности экономически активного населения, %.

Линейная модель была выбрана в силу логичности ее экономической интерпретации и прогностического потенциала. Уравнение регрессии строилось для объяснения и количественного выражения взаимосвязей между экономическими показателями. В последующем было принято решение о построении степенных функций для получения более достоверных данных.

В анализируемую совокупность были приняты все регионы ЦФО (за исключением г. Москва, так как ее параметры отклоняются от статистически исследуемых более чем на 30%). Анализ проводился на основе официальных статистических данных за период с 2009 по 2013 гг.

по каждому году отдельно (для исключения влияния ценового или инфляционного фактора) и по средневзвешенным величинам за указанный период [16,17,18].

Результаты анализа показали достаточно высокую тесноту связи результативного показателя Y1 от выбранных факторов (табл. 1).

Надо сказать, что коэффициент корреляции (r) – показатель, отображающий направление и меру тесноты связи между признаками при прямолинейных (или близких к ним) типах взаимозависимостей. Он колеблется в пределах от +(-) 0 до +(-) 1. Знак плюс означает прямую, а знак минус – обратную связь. Коэффициент корреляции +(-) 0,15 свидетельствует об отсутствии связи между признаками. Плохая связь характеризуется коэффициентом корреляции от +(-) 0,16 до +(-) 0,25, слабая связь – от +(-) 0,26 до +(-) 0,40, средняя – от +(-) 0,41 до +(-) 0,60, высокая от +(-) 0,61 до +(-) 0,80, очень высокая – от +(-) 0,81 до +(-) 0,90, полная связь – от +(-) 0,91 до +(-) 1,0.

**Таблица 1 – Теснота связи (r – коэффициент корреляции) результативного показателя Y1 – валовой региональный продукт на душу населения с факторами**

Факторы	2009	2010	2011	2012	2013	По средневзвешенным значениям за период 2009-2013 гг.
X1 - основные фонды на душу населения, руб.	0,666	0,567	0,502	0,569	0,638	0,606
X2 - инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	0,759	0,637	0,670	0,764	0,662	0,715
X3 - население, чел.	0,578	0,564	0,534	0,576	0,566	0,571
X4 - удельный вес персонала, занятого исследованиями и разработками, в численности экономически активного населения, %	0,445	0,454	0,454	0,583	0,559	0,514

Представленные результаты корреляционно-регрессионного анализа (в табл. 2) свидетельствуют о следующих положениях. Во-первых, теснота связи (r) варьирует от средней (r=0,445) до высокой (r=0,764). Во-вторых, как в динамике по годам, так и по средневзвешенным, за период 2009-2013 гг. главным фактором, влияющим на размер валового региональ-

ного продукта на душу населения, являются инвестиции в основной капитал (X2). В-третьих, связь, характеризуемая как средняя, определяется между выбранным индикатором (целевой функцией) и фактором: удельный вес персонала, занятого исследованиями и разработками, в численности экономически активного населения. В этой связи прослеживается опреде-

ленная динамика, так в 2009 году  $r=0,445$ , а в 2013 году  $r=0,559$ . Это свидетельствует о возрастании роли научного потенциала в

региональной экономике. За каждый год получены и соответствующие уравнения регрессии (табл. 2).

**Таблица 2 – Уравнения регрессии**

(Y1 – валовой региональный продукт на душу населения, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.; X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.; X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

Годы	Уравнение
2009	$Y1 = 36442,165 + 0,092X1 + 1,443X2 + 0,011X3 - 10113,122X4$
2010	$Y1 = 59979,66 + 0,057X1 + 1,32X2 + 0,016X3 - 13069,504X4$
2011	$Y1 = 61155,07 + 0,046X1 + 1,639X2 + 0,014X3 + 6383,495X4$
2012	$Y1 = 53628,99 + 0,064X1 + 1,894X2 + 0,017X3 - 5166,316X4$
2013	$Y1 = 65360,0 + 0,145X1 + 1,156X2 + 0,012X3 + 2507,741X4$

Представленные уравнения требуют некоторого комментария. Во-первых, свободный член имеет существенные различия по годам. Так, если в 2013 году он составил 65,4 тыс. рублей, то в 2009 году – всего лишь 36,4 тыс. рублей, что почти в 2 раза ниже. Во-вторых, все выбранные факторы для анализа положительно влияют на динамику роста валового регионального

продукта (за исключением фактора X4 (удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %), который не показал стабильного положительного влияния). Проверка статистической достоверности моделей показала, что полученные результаты объективно отражают реальную действительность (табл.3).

**Таблица 3 – Критерии достоверности уравнений регрессии**

(Y1 – валовой региональный продукт на душу населения, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.; X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.; X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

Годы	R-квадрат	T-критерий	F-критерий
2009	0,777	1,812	10,442
2010	0,644	1,929	5,429
2011	0,679	1,459	6,341
2012	0,757	1,325	9,347
2013	0,684	1,451	6,501

Представленные данные свидетельствуют, что динамика валового регионального продукта обусловлена более чем на 65% выбранными факторами, а F-критерий фактический значительно выше табличного (F-критерий табличный 3,259), что свидетельствует о статистической достоверности решения задачи.

Как было отмечено выше, решались задачи построения моделей (уравнений) не только за отдельные годы, но и по средневзвешенным показателям за период 2009-2013 годы. А также построение регрессионных моделей осуществлялось на основе двух типов функций: линейной и степенной (табл. 4).

**Таблица 4 – Уравнения регрессии**

(Y1 – валовой региональный продукт на душу населения, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.; X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.; X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

	Уравнение
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	$Y1 = 54074,924 + 0,081X1 + 1,530X2 + 0,013X3$

Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	$Y1 = 52800,161 + 0,115X1 + 1,414X2 + 17530,943X4$
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3 и X4)	$Y1 = 43245,983 + 0,135X1 + 1,598X2$
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	$Y1 = 16,67 * X1^{0,296} * X2^{0,344} * X3^{0,123}$
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	$Y1 = 38,5 * X1^{0,332} * X2^{0,384} * X4^{0,013}$
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3 и X4)	$Y1 = 31,8 * X1^{0,329} * X2^{0,405}$

Здесь отметим ряд обстоятельств. Во-первых, поскольку обнаружена мультиколлинеарность X4 и X3, то при расчете уравнений по средневзвешенным данным принято решение исключить либо X4 либо X3. Во-вторых, отобранные факторы положительно влияют на размер валового регионального продукта на душу населения в регионах ЦФО. В-третьих, уравнения степенной функции свидетельствуют о

приоритетном значении основных фондов (имеется в виду материально-техническая база региона) и инвестиций. Известно, что инвестиции несут в себе кумулятивный эффект в экономическом развитии. Эти два фактора обеспечивают на 65-75% рост регионального продукта на душу населения, при высокой статистической достоверности (табл. 5).

**Таблица 5 – Критерии достоверности уравнений регрессии**  
 (Y1 – валовой региональный продукт на душу населения, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.; X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.; X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

	R-квадрат	T-критерий	F-критерий	A (средняя ошибка аппроксимации), %
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	0,703	1,595	10,242	10
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	0,626	1,372	7,267	11
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3 и X4)	0,587	1,134	9,933	12
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	0,673	1,281	8,953	10
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	0,620	1,523	7,070	11
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3 и X4)	0,617	1,538	11,270	11

Несколько пояснений к представленным данным. Во-первых, как и в показанных выше моделях, размер произведенного регионального продукта в областях ЦФО обеспечивается на 65-70% за счет выбранных факторов, что демонстрируют как линейные, так и степенные полученные уравнения регрессии. Во-вторых,

средняя ошибка аппроксимации лежит в пределах от 10 до 12%, что также подтверждает достаточно объективную оценку полученных результатов. И в-третьих, полученные модели могут быть широко использованы при мониторинге экономики в регионах, прогнозировании экономических параметров и принятии управленче-

ских решений с низкими рисками в экономической политике регионов.

Теперь нам предстоит провести анализ полученных результатов решения задачи по весьма важному результативно-

му показателю Y2 – среднему денежному доходу в месяц (руб.). На первом этапе определим тесноту связи с помощью коэффициента корреляции r (табл. 6).

**Таблица 6 – Теснота связи (r – коэффициент корреляции) результативного показателя Y2 – средние денежные доходы в месяц с факторами**

Факторы	2009	2010	2011	2012	2013	По средневзвешенным значениям за период 2009-2013 гг.
X1 – основные фонды на душу населения, руб.	0,632	0,534	0,440	0,510	0,505	0,536
X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	0,624	0,487	0,367	0,542	0,569	0,547
X3 – население, чел.	0,827	0,840	0,874	0,896	0,899	0,881
X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %	0,623	0,644	0,654	0,720	0,746	0,694

Надо отметить ряд особенностей представленных данных. Во-первых, связь факторов с результативным показателем колеблется от средней до очень высокой. Во-вторых, прослеживается устойчивая динамика роста влияния фактора X4 (удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %) на

результативный показатель Y2 (среднедушевые денежные доходы в месяц с факторами). Здесь мы выдвинем предположение о высокой значимости интеграции науки и реальной экономики.

Полученные уравнения регрессии по каждому году (табл. 7) дают основания для ряда суждений.

**Таблица 7 – Уравнения регрессии**  
(Y2 – средние денежные доходы, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.; X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.; X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

Годы	Уравнение
2009	$Y2 = 6909,847 + 0,005X1 + 0,054X2 + 0,001X3 - 279,942X4$
2010	$Y2 = 9609,12 + 0,002X1 + 0,045X2 + 0,001X3 - 380,036X4$
2011	$Y2 = 11813,93 - 0,0009X1 + 0,042X2 + 0,0016X3 + 267,317X4$
2012	$Y2 = 11628,27 + 0,002X1 + 0,057X2 + 0,002X3 - 134,737X4$
2013	$Y2 = 13285,07 + 0,003X1 + 0,045X2 + 0,002X3 + 440,353X4$

Анализ показывает рост свободного члена. В сущности это отражает рост среднедушевых доходов. Так, если в 2009 году свободный член составлял 6,9 тыс. рублей, то в 2013 году уже 13,3 тыс. рублей. Это свидетельствует о росте денеж-

ных доходов населения, прежде всего за счет инфляционного воздействия.

Полученные модели имеют высокую степень статистической достоверности (табл. 8).

**Таблица 8 – Критерии достоверности уравнений регрессии**  
 (Y2 – среднедушевые денежные доходы, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.;  
 X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.;  
 X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

Годы	R-квадрат	T-критерий	F-критерий
2009	0,874	7,018	20,793
2010	0,831	7,983	14,733
2011	0,846	7,977	16,533
2012	0,914	8,393	31,987
2013	0,919	9,486	34,202

В данных моделях размер среднедушевых доходов зависит на 85-90% от выбранных факторов. При этом фактические T-критерий и F-критерий значительно превосходят табличные (табличные: T-критерий 2,18; F-критерий 3,259), что свидетельствует об абсолютной статистической достоверности полученных моделей. Кроме того, в процессе корреляционного

анализа была обнаружена мультиколлинеарность X4 и X3, и при расчете уравнений по средневзвешенным данным для целевой функции – Y2 (среднедушевые денежные доходы, руб.) принято решение исключить либо X4 либо X3. Решение было осуществлено также на основе двух моделей: линейной и степенной (табл. 9).

**Таблица 9 – Уравнения регрессии**  
 (Y2 – среднедушевые денежные доходы, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.;  
 X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.;  
 X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

	Уравнение
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	$Y2 = 10466,32 + 0,002X1 + 0,054X2 + 0,002X3$
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	$Y2 = 10453,492 + 0,006X1 + 0,037X2 + 2400,448X4$
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	$Y2 = 60,02 * X1^{0,134} * X2^{0,115} * X3^{0,185}$
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	$Y2 = 253,86 * X1^{0,191} * X2^{0,158} * X4^{0,032}$

Представленные данные (табл. 10) подтверждают высокую значимость материальной базы (X1) и человеческого фактора (X3). Уравнения по средневзвешен-

ным данным также имеют высокую степень статистической достоверности (табл. 10).

**Таблица 10 – Критерии достоверности уравнений регрессии**  
 (Y2 – среднедушевые денежные доходы, руб.; X1 – основные фонды на душу населения, руб.;  
 X2 – инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.; X3 – население, чел.;  
 X4 – удельный вес персонала, занятого исследованиями разработками, в численности экономически активного населения, %)

	R-квадрат	T-критерий	F-критерий	A (средняя ошибка аппроксимации), %
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	0,897	9,024	37,789	5
Линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	0,607	4,556	6,703	8
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X4)	0,788	3,748	16,145	6
Степенное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без X3)	0,498	3,257	4,306	7

Надо отметить, что для второй целевой функции:  $Y_2$  – среднедушевые денежные доходы, руб., критерии достоверности выше, чем для первой целевой функции:  $Y_1$  – валовой региональный продукт на душу населения, руб. При этом наиболее предпочтительно для прогнозов использовать линейное уравнение по средневзвешенным данным за период 2009-2013 гг. (без Х4), в котором средняя ошибка аппроксимации всего лишь 5%.

Проведенное исследование дает основание сделать следующие выводы. Во-первых, если в целом Центральный федеральный округ России имеет значительный социально-экономический потенциал, то в разрезе областей существуют значительные различия по таким важным параметрам экономического развития как фондообеспеченность, размер валового регионального продукта, денежного дохода на душу населения. Во-вторых, существенные различия в фондообеспеченности и различия в стартовых условиях

определили неравномерность и разнонаправленность динамики экономического развития регионов. В этой связи стоит объективная необходимость сближения регионов по основным параметрам экономического развития с ориентацией на передовые регионы, такие как Белгородская и Московская области. В-третьих, обозначилось возрастание значимости человеческого фактора. При этом тенденция сокращения населения не преодолена (за исключением Белгородской и Московской областей). С целью сохранения местного социума экономические факторы развития (прежде всего, инвестиции в промышленность) должны сочетаться с социальными факторами, обеспечивающими качество жизни населения: современными сферами образования и здравоохранения. В-четвертых, предложенные модели могут быть использованы органами власти для мониторинга и прогнозирования экономического развития регионов.

#### Литература

1. Потенциал и резервы провинций: теория и практика / Н. Н. Свиридов, О. Н. Грабова, Н. П. Гибало, А. В. Храмина / под общ. ред. Н. Н. Свиридова. – Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2014. – 433с.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг // М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
3. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк // М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
4. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь // М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. – 336 с.
5. Самуэльсон, П., Солоу, Р., Дорфман, Р. Линейное программирование и экономический анализ / П. Самуэльсон, Р. Солоу, Р. Дорфман // М., 1996.
6. Хикс, Дж. Стоимость и капитал / Пер. с англ. – М.: ИГ «Прогресс Универс», 1993.
7. Солоу, Р. Перспективы теории роста // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 8. – С. 52–77.
8. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер // М.: Прогресс, 1982.
9. Харрод, Р. К теории экономической динамики // классики кейнсианства: в 2 т. – М., 1997.
10. Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев // М.: Экономика, 1989. – 526 с.
11. Туган-Барановский, М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский // М.: Наука, РОССПЭН, 1997.
12. Гловели, Г. Д. История экономических учений / Г. Д. Гловели // М. Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2015. – 777 с.
13. Нуреев, Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р. М. Нуреев // М.: Норма, 2008. – 640 с.
14. Чанг, Ха-Джун. Как устроена экономика / Ха-Джун Чанг; пер. с англ. Е. Ивченко; [науч. ред. Э. Кондукова] // М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 322 с.
15. Теория статистики: Учебник / Р. А. Шмойлова, В. Г. Минашкин, Н. А. Садовникова, Е. Б. Шувалова; Под ред. Р. А. Шмойловой. – 4-е изд., перераб. и доп. // М.: Финансы и статистика, 2006. – 656 с.
16. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./Росстат.-М., 2012. – 786 с.
17. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб./Росстат.-М., 2014. – 693 с.
18. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://knoema.ru>. Регионы России: Основные экономические показатели.



УДК 339.5

## Воздействие административных и таможенных барьеров в сфере лесосырьевого экспорта на его динамику и структуру

**Ю.В. Кузминых**, профессор кафедры международных экономических отношений, д.э.н., доцент, филиал РТА имени В.Б. Бобкова, г. Санкт-Петербург

*В статье рассматривается влияние государственного регулирования на объем и основные направления российского лесосырьевого экспорта. Анализируются процедуры лицензирования и квотирования вывоза необработанных лесоматериалов в страны ЕС и третьи страны. Оценивается влияние присоединения страны к ВТО на динамику и территориальную структуру экспорта из Российской Федерации деловой древесины хвойных и лиственных пород. Выполнен прогноз объемов экспорта делового круглого леса из России.*

Лесосырьевой экспорт, таможенно-тарифное регулирование, лицензирование и квотирование, тарифная квота.

## The impact of administrative and customs barriers in the area of export of timber raw materials on its dynamics and structure

**Iu.V. Kuzminykh**, professor of the Department of International Economic Relations of St. Petersburg Branch named after Vladimir Bobkov of the Russian Customs Academy, PhD, Associate Professor

*In the article the impact of state regulation on the scope and the main directions of Russian export of timber raw materials is considered. Licensing and quotas for the import of unprocessed timber raw materials to the EU and third countries are analyzed. Joining the WCO of the Russian Federation helps to estimate the impact on the dynamics and territorial structure of the export of merchantable softwood and hardwood from the Russian Federation. Forecast of the volumes of export of merchantable round wood from Russia is performed.*

Export of timber raw materials, customs and tariff regulation, licensing and quotas, tariff quota.

Главным целевым ориентиром государственной политики Российской Федерации в экспортной сфере на период до 2030 года является «вхождение России в первую пятерку мировых экспортеров при достижении качественных изменений в структуре экспорта за счет опережающего роста несырьевого экспорта, в первую очередь высокотехнологичных, наукоемких товаров и услуг» [1]. При этом, реализация стратегии развития отечественного несырьевого экспорта ускоренными темпами должна «настраиваться над сохраняющейся и приносящей значительные доходы традиционной экспортной специализацией, а не выступать в роли ее альтернативы» [1]. Поэтому среди задач, которые необходимо решить для достижения указанного целевого ориентира, Основными направлениями развития экспорта на период до 2030 года предусмотрено:

- «обеспечить поддержание и, при возможности, рост объемов экспорта традиционных сырьевых товаров и материалов;
- создать условия для значительного увеличения экспортных доходов,

имеющих естественное «природно-географическое» происхождение, в том числе доходов от экспорта возобновляемых природных ресурсов (продукции сельского и лесного хозяйства, рыболовства), транспортных, туристических, рекреационных услуг» [1].

По отношению к российскому лесному сектору традиционным экспортным сырьевым товаром выступает деловой круглый лес (необработанные лесоматериалы). Согласно статистике по лесной продукции Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) [2] объем экспорта делового круглого леса в 2014 году составил 20,9 млн. м<sup>3</sup> или 15,7% мирового экспорта данного вида продукции. Стоимостная оценка российского экспорта необработанных лесоматериалов на мировом рынке равна 1,77 млрд. долларов США. Необходимо отметить, что Российская Федерация является лидером по объему экспорта делового круглого леса в натуральном измерении, но по стоимости экспортируемой древесины находится на третьем месте после США и Новой Зеландии. Как экспортер

Россия удерживает ведущее место на рынке делового круглого леса, несмотря на то, что объемы экспорта за последние десять

лет существенно сократились, что наглядно видно на рисунке 1.

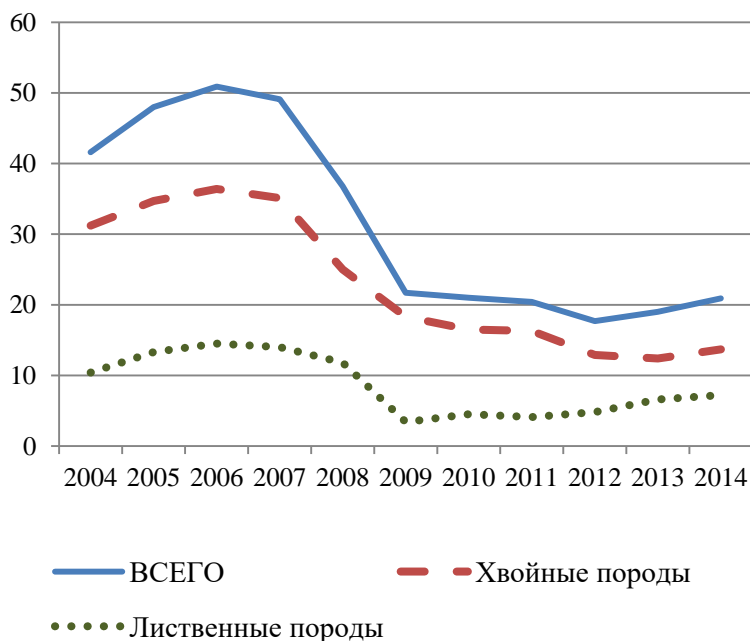


Рисунок 1 – Объемы экспорта делового круглого леса Российской Федерацией, млн. м<sup>3</sup>

Основной причиной данной ситуации является наличие таможенных и административных барьеров при выходе на мировой рынок лесопромышленной продукции российских предприятий-участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Следует выделить два временных промежутка в зависимости от характера действующих барьеров, влияющих на динамику, структуру и направления российского экспорта делового круглого леса:

1. 31 мая 2006 – 21 августа 2012 г.г., когда основным ограничением объемов вывоза необработанных лесоматериалов были таможенные пошлины;

2. с 22 августа 2012 года и по настоящее время действуют нетарифные и административные барьеры в форме квотирования и лицензирования экспорта необработанной древесины отдельных видов хвойных пород.

Начиная с 2006 года, в России проводилось поэтапное повышение ставок таможенных пошлин на вывоз необработанных лесоматериалов. На момент присоединения Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО) ставка таможенных пошлин на необработанные материалы хвойных пород, которые являются основой российского экспорта, составляла 25% от таможенной стоимости, но не менее 15 евро за м<sup>3</sup> вместо 2,5 евро за м<sup>3</sup> действующих до 31 мая 2006 года. В результате повышения ставок таможенных пошлин в 2007 году впервые с 1996 года произошло снижение объемов экспорта делового круглого леса, которое продолжалось до 2012 года (см. рис. 1). В целом за период 2006-2011г.г. ежегодный объем российского экспорта анализируемого вида продукции сократился на 60%. 2012 год не берется для сравнения, так как с момента присоединения России к ВТО начали

действовать новые, существенно измененные, правила экспорта делового круглого леса.

Одновременно с повышением вывозных ставок таможенных пошлин в товарной группе необработанных лесоматериалов с целью ограничения их экспорта, Правительством Российской Федерации были обнулены экспортные пошлины на пиломатериалы (обработанные лесоматериалы) и отдельные виды целлюлозы и бумаги с целью стимулирования несырьевого экспорта продукции лесной промышленности. В действительности же за 2006-2011 г.г. на фоне резкого сокращения экспорта делового круглого леса (в 2,5раза!) темпы прироста экспорта основных видов продукции переработки древесины за весь период составили всего:

- пиломатериалы – 22,4%;
- листовые древесные материалы – 8,3%;
- древесная масса – 12,7%.

Экспорт бумаги картона из России за указанный период даже сократился на 14,9%. Расчеты выполнены на основе статистики по лесной продукции ФАО [2].

Таким образом, введенные таможенно-тарифные барьеры ограничили экспорт необработанной древесины, но цель государственной политики по существенному увеличению объемов экспорта продукции деревоперерабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в период 2006-2012 г.г. не была достигнута.

В период с 22 августа 2012 года, то есть после присоединения Российской Федерации к ВТО, и по сегодняшний день основными фактором, ограничивающим лесосырьевой экспорт из страны, является процедура квотирования и лицензирования вывоза необработанной древесины ели обыкновенной или пихты белой европейской (далее ели обыкновенной) и сосны обыкновенной, которые преобладают в российском экспорте хвойных необработанных лесоматериалов. В пределах установленных квот [3] действуют пониженные ставки таможенных пошлин на указанные породы, которые составляют соответственно 13% и 15% от таможенной сто-

имости. За пределами квоты установлена по существу «заградительная» ставка, равная 80% от таможенной стоимости, но не менее 55,2 евро за 1 м<sup>3</sup>. При вывозе древесины прочих хвойных пород действует таможенная ставка 25% от таможенной стоимости, но не менее 15 евро за м<sup>3</sup>.

Несмотря на то, что установленные в пределах квот ставки вывозных пошлин существенно ниже действовавших на этапе 2008-2011 г.г., величина экспорта древесины хвойных пород в 2013-2014 г.г. не только не превысила, но и не достигла объема вывозимой древесины в период, предшествующий вступлению России в ВТО (см. рис. 1). Необходимо отметить, что совокупный ежегодный объем тарифной квоты, равный 22,3 млн. м<sup>3</sup> используется далеко не полностью. Общий объем экспорта делового круглого леса хвойных пород в 2013-2014 г.г. составил всего 12,4-13,7 млн. м<sup>3</sup>. Основной причиной этого является действующий механизм получения участниками ВЭД лицензий для использования тарифных квот.

Лицензии выдаются Министерством промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторгом России) участникам ВЭД на основе следующих документов:

- заявления о выдаче лицензии и электронной копии заявления;
- копии внешнеторгового договора (контракта);
- копии документа о поставке на учет в налоговом органе;
- копии документа, подтверждающего оплату государственной пошлины [3].

Для получения лицензии на экспорт круглого леса в страны Европейского союза (ЕС) дополнительно нужен оригинал или дубликат разрешения на тарифную квоту.

Первоначально, при вступлении в действие Постановления Правительства Российской Федерации от 30 июля 2012 г. № 779 «О тарифных квотах на отдельные виды лесоматериалов хвойных пород, вывозимых за пределы территории Российской Федерации и территории государств -

участников соглашений о Таможенном союзе» в перечень документов для получения лицензии также была включена копия договора (договоров) купли-продажи (поставок) ели и сосны обыкновенной с арендатором (арендаторами) лесного участка, в случае если заявитель не является арендатором лесного участка. Это было связано с тем, что лицензии на использование тарифной квоты могли получить только арендаторы лесных участков, которые обладали правами на заготовку ели и сосны обыкновенной и не имели задолженности по арендным платежам или участники ВЭД, которые заключили договор купли-продажи (поставки) ели и сосны обыкновенной с такими арендаторами.

Следовательно, внешнеторговая деятельность в сфере экспорта делового круглого леса была тесно увязана с наличием прав на заготовку древесины, что создавало дополнительные барьеры для выхода российских участников ВЭД на мировой лесной рынок. Ограничивался перечень хозяйствующих субъектов, имеющих право на получение лицензии для использования тарифной квоты, например, лесозаготовители, осуществляющие краткосрочное пользование лесными участками, не входили в число потенциальных заявителей на право получения лицензии. В настоящее время данное ограничение снято.

Следует указать, что имеются существенные отличия в действующем порядке распределения тарифных квот между участниками ВЭД в отношении ели и сосны обыкновенной при экспорте делового круглого леса из Российской Федерации в страны ЕС и в третьи страны. В первом случае, тарифные квоты распределяются в порядке, предусмотренном международным договором Российской Федерации, а во втором – в соответствии с методикой расчета, утвержденной Минпромторгом России.

Выполненный сравнительный анализ порядка получения участниками ВЭД лицензий для использования тарифных квот позволяет сделать заключение,

что механизм получения лицензий участниками ВЭД на экспорт делового круглого леса в страны ЕС более сложный и продолжительный, и это, несомненно, является его недостатком. Достоинство этого механизма заключается в том, что сама процедура более открытая как для российских участников ВЭД, так и для их зарубежных партнеров. Методика распределения тарифных квот позволяет получать лицензии (разрешения на квоты) не только так называемым «традиционным», но и «новым» импортерам и экспортерам.

Процедура получения экспортных лицензий на вывоз необработанной древесины в третьи страны (Китай, Японию, Республику Корея и т.д.) более простая, но при этом практически закрывает возможность выхода на мировой лесной рынок «новых» экспортеров делового круглого леса. Это объясняется действующей методикой распределения тарифных квот, которые делятся между участниками ВЭД пропорционально объемам экспорта ели и сосны обыкновенной, которые были вывезены в течение базового периода. Сложно предположить, чтобы объемы экспорта указанных пород превысили уже выделенные участникам ВЭД тарифные квоты, так как ставка таможенной пошлины вне квоты имеет «заградительный» характер, о чем сказано выше. Поэтому лицензию могут получить практически только те участники ВЭД, которые уже занимались вывозом древесины в течение базового периода в пределах квот.

Косвенным подтверждением того, что именно существующий механизм получения лицензии на основе тарифной квоты выступает ограничением в сфере экспорта деловой древесины хвойных пород, является рост объемов вывоза круглого леса лиственных пород, для которых процедура лицензирования и квотирования не предусмотрена. В 2014 году общий объем экспорта делового круглого леса лиственных пород составил 7,2 млн. м<sup>3</sup>, что в 1,6-1,8 раза больше данных за 2010-2011 г.г.

На основе выполненного исследо-

вания динамики экспорта делового круглого леса из Российской Федерации определены перспективы страны на мировом рынке лесопромышленной продукции по данному виду товара. Прогноз выполнен на 2016-2018 г.г. Согласно выполненным расчетам ежегодное увеличение объемов экспорта Российской Федерации делового круглого леса может составить в среднем на 4,6% или 1020,5 тыс. м<sup>3</sup>. Рост стоимости экспортируемой древесины по прогнозу составит 255,5 млн. долларов США [4].

Далее оценим территориальную структуру российского экспорта делового круглого леса. В табл. 1 приведены данные, характеризующие основные направ-

ления экспорта из России деловой древесины лиственных пород в период 2010-2014 г.г., которые позволяют сделать заключение о стабильности территориального распределения указанных товарных потоков. Основными импортерами российской лиственной деловой древесины являются Финляндия, Китай и Швеция, на долю которых приходится от 81% до 94% общего объема импорта в указанный период. Доля прочих стран незначительна. Наращивание объемов ввоза делового круглого леса лиственных пород из России ведущими импортерами осуществляется более быстрыми темпами, чем общий объем российского экспорта данного товара.

Таблица 1 – Основные направления экспорта делового круглого леса лиственных пород из Российской Федерации

Страна-импортер	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2010, %
Объем, тыс. м <sup>3</sup>						
Финляндия	2467	2415	2974	3996	4083	274,2
Китай	984	863	341	1285	1839	374,5
Швеция	465	389	550	610	902	236,1
Другие страны	584	478	885	765	400	38,5
ВСЕГО	4500	4145	4750	6656	7224	212,5
Доля, %						
Финляндия	54,8	58,3	62,6	60,0	56,5	103,1
Китай	21,9	20,8	7,2	19,3	25,5	116,4
Швеция	10,3	9,4	11,6	9,2	12,5	121,4
Другие страны	13,0	11,5	18,6	11,5	5,5	42,3
ВСЕГО	100	100	100	100	100	—

На основе данных таблицы 2 можно заключить, что состав стран-лидеров по импорту делового круглого леса хвойных пород из России также достаточно стабилен в течение 2010-2014 г.г. – Китай, Финляндия и Республика Корея. Исключение составляет 2011 год: третье место занимала Япония с объемом импорта 326 тыс. м<sup>3</sup>. Основными изменениями территориальной структуры в отношении российского экспорта деловой древесины хвойных пород в 2013-2014 г.г., то есть после вступления Российской Федерации в ВТО, по отношению к 2010-2011 г.г., являются:

- произошло снижение, как объемов, так и доли безусловного лидера

Китая в общем импорте российской хвойной деловой древесины с 13,0 млн. м<sup>3</sup> и 79% в 2010 году до 9,3 млн. м<sup>3</sup> и 68% в 2014 году;

- имеет место резкий рост объемов импорта российской лиственной деловой древесины Швецией с 57 тыс. м<sup>3</sup> в 2010 году до 631 тыс. м<sup>3</sup> в 2014 году;

- сокращение объемов импорта делового хвойного круглого леса из России Китаем и Республикой Корея происходит более быстрыми темпами, чем совокупное снижение российского экспорта данного товара.

Таблица 2 – Основные направления экспорта делового круглого леса хвойных пород из Российской Федерации

Страна-импортер	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2010, %
Объем, тыс. м <sup>3</sup>						
Китай	12996	13871	9075	9203	9324	71,7
Финляндия	1124	1034	746	1073	997	88,7
Республика Корея	971	120	970	668	647	66,6
Другие страны, в том числе:	1391	1259	2111	1440	2712	195,0
Япония	437	326	465	515	473	108,2
Швеция	57	85	274	531	631	1107,0
ВСЕГО	16482	16284	12902	12384	13680	83,0
Доля, %						
Китай	78,9	85,2	70,3	74,3	68,2	86,4
Финляндия	6,8	6,4	5,8	8,7	7,3	107,4
Республика Корея	5,9	0,7	7,5	5,4	4,7	80,0
Другие страны, в том числе:	8,4	7,7	16,4	11,6	19,8	235,7
Япония	2,7	2,0	3,6	4,2	3,5	129,6
Швеция	0,3	0,5	2,1	4,3	68,2	в 227 раз
ВСЕГО	100	100	100	100	100	—

Данные таблицы 2 наглядно демонстрируют, что снижение величины экспорта деловой хвойной древесины произошло, прежде всего, за счет уменьшения поставок лесоматериалов в Китай, в отношении которого действует «закрытая» процедура получения тарифных квот российскими участниками ВЭД.

В целях выполнения задач, предусмотренных «Основными направлениями развития экспорта на период до 2030 года» по росту объемов экспорта традиционных сырьевых товаров и увеличению соответствующих экспортных доходов необходимо снижение таможенных и административных барьеров выхода российских участников ВЭД на мировой рынок леса. Представляется целесообразным снижение вывозных таможенных пошлин в отношении деловой древесины (необработанных лесоматериалов) ели и сосны обыкновенных за пределами установленных тарифных квот до 25% от таможенной стоимости, то есть до уровня, действующего на момент присоединения Российской Федерации к ВТО. Кроме того, для российских экспортеров, осуществляющих поставки древесины на азиатский рынок, можно

предложить корректировку действующей методики распределения тарифных квот.

В 2013-2014 г.г. экспорт из Российской Федерации в азиатском направлении составлял порядка 10,7-11,5 млн. м<sup>3</sup> деловой хвойной древесины. Расчеты выполнены на основе статистики по лесной продукции ФАО [2]. Объем ежегодной тарифной квоты на экспорт ели и сосны обыкновенных для третьих стран равен 12,7 млн. м<sup>3</sup>. Таким образом, как минимум, тарифная квота не используется на 9-15%. Именно эта величина может распределяться между «новыми» экспортерами делового круглого леса, что будет способствовать соблюдению принципа справедливого распределения торговых возможностей для российских участников ВЭД.

Реализация на практике представленных выше предложений будет способствовать увеличению экспортной выручки, которая может быть направлена на модернизацию производственных мощностей и развитие транспортной инфраструктуры в российском лесном секторе, без чего невозможно наращивание объемов производства и рост несырьевого экспорта лесопромышленной продукции.

*Литература*

1. Основные направления развития экспорта на период до 2030 года (проект) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depsvod/2015020513> Дата обращения: 23.07. 2016.
2. Статистка по лесной продукции (ежегодники лесной продукции ФАО за 2004-2014 г.г.) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций. URL: <http://www.fao.org/forestry/statistics/80570/ru/> Дата обращения: 13.08. 2016.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 2012 г. № 779 «О тарифных квотах на отдельные виды лесоматериалов хвойных пород, вывозимых за пределы территории Российской Федерации и территории государств - участников соглашений о Таможенном союзе» [Электронный ресурс] // ИПП Гарант. URL: <http://www.garant.ru/> Дата обращения: 13.08. 2016.
4. Состояние и перспективы внешнеторгового потенциала России на мировом рынке леса: Монография / под. ред. Ю. В. Кузминых // М.: РИОР. ИНФРА-М. – 2016. – 154 с.

УДК 332.142

## Механизмы финансового стимулирования инновационных технологий: сущность и значение для российской экономики

Ю.В. Купреев, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*Ведущими российскими и зарубежными учеными проблемы инновационного развития изучаются с начала двадцатого века, что обуславливает значимость и сложность решения данного направления. Почти столетие ушло на исследование в области ключевой позиции инновационного развития экономических субъектов и, на основе этого, повышению результатов финансово-хозяйственной деятельности, их конкурентоспособности в жестких и изменчивых условиях экономического развития общества. Несмотря на значительное количество научных работ, направленных на решение вопросов построения инновационной системы экономических субъектов, их смысловой уровень отражает изучение инновационного потенциала, финансирования инновационной деятельности, оценки эффективности инновационного проекта, но не дает комплексного представления о формировании механизма стратегического управления деятельностью субъекта хозяйствования, учитывающего особенности инновационного развития в изменчивой внешней среде. Стоит обратить внимание и на факт отсутствия методики стратегического управления параметрами инновационной деятельности субъекта хозяйствования. Все вышеобозначенное характеризует актуальность и злободневность вопросов затронутых в статье.*

Процесс, механизм, финансовое стимулирование, инновационные технологии, российская экономика, методика, стратегическое управление.

## Mechanisms of financial incentives for innovative technologies: the nature and significance for the russian economy

Y.V. Kupreev, post-graduate student,

State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*Leading Russian and foreign scientists the problems of innovative development have been studied since the early twentieth century, hence the importance and complexity of this area. Almost a century went to study in the field of key positions of innovative development of economic subjects and, based on this, improve the results of financial and economic activities and their competitiveness in a tough and volatile economic development. Despite the considerable number of scientific works aimed at the solution of questions of construction of innovation system in economic entities, their semantic level reflects the study of the innovative potential, financing of innovative activities, assessing the effectiveness of the innovation project, but does not give a complete picture of the formation mechanism of strategic management of the activities of the entity, taking into account the peculiarities of innovative development in the changing external environment. You should pay attention to the fact of lack of methodology of strategic management of parameters of innovative activity of the business entity. All of the above characterizes the relevance and topicality of the issues raised in the article.*

Process, mechanism, financial incentives, innovative technologies, Russian economy, methodology, strategic management.

Сложность процесса инновационного развития российской экономики обусловлена неоднородностью инновационной привлекательности различных регионов страны. Подтверждением этому являются результаты оценки института статистических исследований и экономики знаний «Высшей школы экономики» определяющие то, что внедрение инноваций в российских регионах и динамика иннова-

ционного развития происходит крайне неравномерно.

Итоговый индекс инновационной привлекательности по регионам представляет собой комплексную оценку качественных и количественных показателей ведущих регионов страны, на основе которой проводится сравнительная характеристика инновационной привлекательности экономических субъектов различных реги-



онов РФ. Оригинальная система количественных и качественных показателей, характеризующих инновационное развитие, разрабатывалась на основе совместных результатов многолетних трудов Института статистических исследований и экономики знаний ВШЭ.

Проведенные результаты исследования данного тандема в 2014 году лидерами рейтинга определили Москву, Санкт-Петербург и Республику Татарстан. Прогрессивно-инновационными регионами первой группы явились: Нижегородская, Калужская, Свердловская, Томская, Московская, Ульяновская, Новосибирская области, Чувашская Республика и Пермский край. Аутсайдером определился Северо-Кавказский федеральный округ.

Значение обобщенного индекса лидирующего в рейтинге региона превосходит значение замыкающего региона с рейтингом в 3,7 раза. Стоит заметить, что для отдельных субъектов инновационного развития эта разница еще больше [1]. При реализации государственной политики финансового стимулирования необходимо сопоставлять индивидуальные конкурентные преимущества регионов с осуществляемыми мерами по созданию экономических, организационных, управленческих и институциональных условий, что позволяет достичь мультипликативного эффекта [2].

Поскольку основу затрат на технологические инновации составляют собственные средства организаций, государством предпринимаются меры по повышению заинтересованности владельцев предприятий в осуществлении инновационной деятельности. С целью полного или частичного возмещения затрат, связанных с разработкой и внедрением инноваций, предприняты следующие шаги в области государственной финансовой поддержки инновационного развития бизнеса:

1) возмещение затрат на внедрение нанотехнологий (предоставление субсидий юридическим лицам на возмещение затрат, связанных с выполнением работ по внедрению научно-технической продукции в сфере нанотехнологий);

2) возмещение расходов на инновации (предоставление субсидий промышленным субъектам хозяйствования на возмещение затрат, направленных на внедрение результатов научно прогресса в сфере промышленного производства);

3) возмещение расходов на развитие или модернизацию субъекта хозяйствования;

4) программы поддержки малого и среднего предпринимательства (действует программа в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 года № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России).

Средства на конкурсной основе распределяются между регионами для финансирования обеспечения реализации мероприятий, предусмотренных программами развития малого и среднего предпринимательства (государственными, региональными). Соглашением со финансирования расходов со стороны региона, является условие позволяющее в дополнение к средствам федерального бюджета привлечь финансовые средства регионов, при этом происходит стимулирование регионов к реализации более активной политики в поддержке малого и среднего предпринимательства.

Реализацией программы занимаются все регионы Российской Федерации. Необходимо заметить, что реализация мероприятий, предусмотренных программой, осуществляется соответствующим уполномоченным органом субъекта РФ [3]. В программу включается:

- предоставление грантов с целью поддержки приоритетных и перспективных направлений инновационного развития;

- заемное финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства, реализующих инновационные, мо-

дернизационные, энергоэффективные проекты;

- мероприятия по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, пострадавших в результате чрезвычайной ситуации;

- программы ОАО «РВК», ОАО «Роснано» направленные на поддержку инновационного бизнеса;

- предоставление займов для предпринимателей на льготных условиях

- предоставление гарантий и поручительств по займам, кредитам и контрактам;

- предоставление лизинговых услуг на льготных условиях [4].

Остро стоящие проблемы укрепления российской экономики на инновационном пути развития связаны с тем, что в последние годы инновации играют всё большую и большую роль в создании предпосылок для радикальных структурных изменений в экономике любой страны, независимо от уровня её развития. Инновационная деятельность неизбежно ведёт к повышению темпов развития мировой экономики, а так же к ускорению экономического роста ряда стран [5].

Несомненно, инновации служат основой для технологических изменений, способствуют интенсивному росту мировой и российской экономики в частности. В настоящее время создаётся и применяется всё большее количество инновационных товаров и услуг, возрастает роль инноваций как фактора, оказывающего влияние на количественные и качественные характеристики мировой экономики [6].

Таким образом, механизмы финансового стимулирования инновационных технологий являются одним из ключевых факторов, определяющих перспективы развития экономики Российской Федерации и не только. Инновационная деятельность, так же как и вся финансово-хозяйственная деятельность в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Конституцией РФ [7], Гражданским [8] и Налоговым кодексами РФ [9], а так же другими законодательными актами [10, 11, 12, 13].

Согласно данным источника финансирования, инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности можно разделить на три группы (рис. 1).

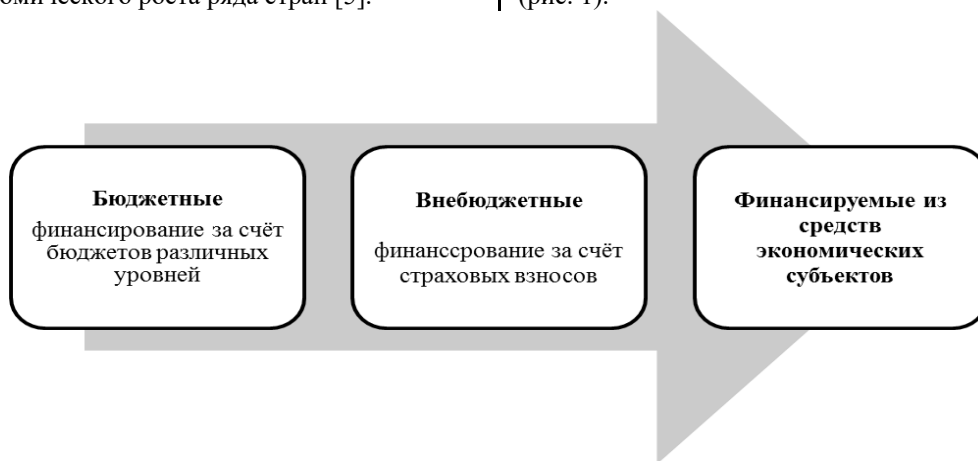


Рисунок 1 – Инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности

Вышеизложенное подтверждает сложный и многоуровневый характер интеграции взаимоотношений в части стимулирования инновационной деятельности между государством, обществом и экономическими субъектами, выступающими

адресатами инновационной поддержки. Весьма важно, чтобы расходование бюджетных средств было эффективным.

Повышению эффективности расходования бюджетных средств способствует переход к программно-целевому

методу финансирования приоритетных проектов. Данный метод учитывает обоснованность расходов и направлен на достижение количественно измеряемых результатов от реализации инновационных программ. Начиная с 1 января 2012 года, в связи с переходом от сметного бюджета к применяющемуся в международной практике программно-целевому бюджету, государственное финансирование инновационной деятельности в Российской Федерации производится в соответствии с утвержденными государственными программами приоритетного направления «Инновационное развитие и модернизация экономики в 2013-2015 гг.».

Прямое бюджетное стимулирование инновационной деятельности субъекта хозяйствования осуществляется посредством федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ представляя увязанные по задачам, ресурсам и срокам осуществления научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других работ, обеспечивая инновационное развитие экономики Российской Федерации.

На основе Концепции долгосрочного развития Российской Федерации разработана стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» [10]. Стратегия определяет цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок.

В Стратегии определены 3 ключевых приоритета инновационного развития [14]: приоритет 1 – развитие человеческого капитала; приоритет 2 – увеличение инновационной активности бизнеса; приоритет 3 – продвижение инноваций в государственном секторе.

Приоритет 1 – развитие человеческого капитала предполагает наличие на предприятии высококвалифицированных кадров, формирующих кадровый потенциал инновационной экономики Российской Федерации посредством создания соответствующих благоприятных условий.

Приоритет 2 – увеличение инновационной активности бизнеса, обуславливаемых модернизацией технологических процессов и выводом в рыночную среду принципиально новых, конкурентоспособных на мировом рынке продуктов. Высокий уровень инновационной активности является ключевым условием для создания высокоэффективной инновационной экономики, способной конкурировать с ведущими мировыми производителями [15].

Приоритет 3 – продвижение инновационной активности в государственном секторе, посредством ликвидации существующих административных барьеров и ограничений, формируя инновационное государство.

В настоящее время государством предпринимаются меры по созданию инновационных центров, которые в перспективе могут способствовать росту отечественной экономики, а так же её принципиальному переходу на инновационный путь развития [16]. Осуществляется поддержка деятельности отечественных научно-исследовательских организаций, территориальных кластеров, стартапов, инновационного бизнеса и инфраструктуры [17], утверждена программа фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 годы [18]. Инновационные кластеры, расположенные на определённых территориях, связывают участников инновационной деятельности, и при этом способствуют выработке общих стратегических путей развития [19].

Помимо прямого финансирования обозначенных приоритетных направлений инновационного развития, применяются и косвенные методы финансового стимулирования, прежде всего в области налогообложения. К косвенным методам финансового стимулирования инновационной деятельности субъекта хозяйствования

следует отнести:

1. Инвестиционный налоговый кредит. В ст. 67 НК РФ, инвестиционный налоговый кредит определяется как форма отсрочки уплаты налога на прибыль (а также региональных и местных налогов) сроком до пяти лет на условиях возврата предоставленного кредита и начисленных процентов (по ставке не более 3/4 ставки рефинансирования Центрального банка РФ).

2. Льготы по налогу на прибыль при учете расходов на НИОКР в налогооблагаемой базе прибыли.

3. Особые налоговые льготы для резидентов «Сколково» (освобождение от уплаты налога на прибыль; уплат налога на добавленную стоимость, кроме НДС, оплачиваемого при ввозе товаров в Российскую Федерацию; уплат налога на имущество; применение пониженной ставки страховых взносов (14%); возмещение (освобождение от уплаты) таможенной пошлины и НДС в отношении товаров, ввозимых для строительства и оборудования объектов недвижимости в «Сколково» или необходимых для осуществления исследовательской деятельности в «Сколково». Льготы участникам не зависят от направлений деятельности в рамках проекта).

4. Налоговые льготы по энергоэффективному оборудованию применяются к субъекту хозяйствования, при введении деятельности вводимых объектов, с высокой энергетической эффективностью. Перечень вновь вводимых объектов, установлен Правительством Российской Федерации. Также налоговые льготы распространяют на вновь вводимые объекты, имеющие высокий класс энергетической эффективности.

5. Освобождение от налога на прибыль средств целевого финансирования фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности (ст. 251 НК РФ).

6. Освобождение от НДС импортного оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации,

согласно утвержденному перечню технологического оборудования, не производимого в РФ.

7. Освобождение от НДС при выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет средств: бюджетов, Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития; внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций и т.д.

8. Освобождение от НДС реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности.

9. НИОКР на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки.

10. Льготы для резидентов особых экономических зон:

- установление пониженной ставки налога на прибыль подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации;

- освобождение от уплаты налога на имущество на срок от 5-10 лет в зависимости от зоны с момента постановки имущества на учет при создании имущества или приобретении его в целях ведения деятельности на территории особой экономической зоны;

- нахождение имущества на территории особой экономической зоны;

- использование имущества на территории особой экономической зоны по факту;

- льготы по транспортному налогу;

- освобождение от уплаты земельного налога на 5-10 лет в зависимости от особой экономической зоны с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на ее территории.

11. Применение ускоренной амортизации основных средств (ст. 259.3 НК РФ).

Изучив политику государства по поддержке инновационной деятельности предпринимательства необходимо разработать качественную стратегию развития государства. Политика государства по

поддержке инновационной деятельности должна вписываться в общую стратегию развития государства. Определив точки роста, правительству необходимо проработать качественную стратегию развития. Обладая огромным потенциалом природных ископаемых, наша страна по-прежнему экспортирует необработанное сырье, теряя при этом сверхприбыли от его переработки, и закупая, гораздо дороже, переработанный продукт.

Для развития бизнеса необходимо обеспечить конкурентные преимущества, например низкая стоимость сырья для производств. На сегодняшний день цены на различные виды сырья – пластики, ПВХ, резина, метал, трубы на внутреннем рынке России сопоставимы с китайскими, не смотря на то, что Китай практически не обладает природными ресурсами и вынужден импортировать сырье.

Успешное внедрение инноваций из опыта китайских коллег основано на создании привлекательных условий по кредитованию, как своих инвесторов, так и для иностранного капитала (ставка для бизнеса – 1%, ипотека 1-2%). При этих условиях Китаю удалось привлечь крупнейшие высокотехнологичные компании к открытию производств и сборочных цехов. Большое сосредоточение высокотехнологичных производств стимулировало развитие внутреннего рынка инноваций, что буквально через 20-30 лет вывело Китай в мировые лидеры по всем экономическим показателям.

Опыт зарубежных стран, придерживающихся инновационного пути развития подтверждает прямую связь между увеличением объемов финансирования инновационной деятельности и количеством и качеством разработанных технологий, а так же созданных на их основе инновационных продуктов [20].

Российской практикой подтверждается необходимость в определении критериев оценки инновационной деятельности субъектов хозяйствования на законодательном уровне. Во главе угла финансирования инновационной деятельности стоит статус инновационной фирмы

и понятие инновационной деятельности, которые сегодня невозможно качественно определить, используя современное российское законодательство.

В соответствии с Руководством ОСЛО, под инновационной фирмой понимается фирма, которая внедрила какую-либо инновацию за период времени, установленный при обследовании [21]. В данном случае инновационная фирма должна осуществить минимум 1 инновацию за период обследования (например, 1 год). Тем не менее, для определения этого статуса необходимы определенные критерии, которых сегодня не существует, например, при предоставлении налоговых льгот. То же самое относится и к вопросу инновационной деятельности субъекта хозяйствования.

Проведенное исследование позволило получить следующие выводы:

1. В современных условиях, нельзя внедрять инновации в старой управленческой структуре субъекта хозяйствования без обновления всей производственной системы, не определив взаимосвязь инновационного бизнес-процесса и системы экономической безопасности субъекта хозяйствования. Инновационная система субъекта хозяйствования должна быть исследована в комплексе, т.е. во взаимосвязи с промышленными и финансовыми элементами, входящими в общую систему субъекта хозяйствования, а также иерархии и связи между ними, которые формируют и реализуют инновационные процессы.

2. Экономическая безопасность инновационной деятельности субъекта хозяйствования обуславливается состоянием внутренних и внешних факторов, воздействующих на его инновационное развитие. При этом основными объектами оценки и анализа должны стать инновационные риски субъекта хозяйствования, генерирующие значительные его финансовые угрозы. В связи с вышеобозначенным, идентификация, оценка и отслеживание возможных направлений смещения инновационных рисков является одной из первоочередных задач руководства предприятия.

тием.

3. Все вышеизложенное свидетельствует о том, что, прямое финансирование из федерального бюджета и внебюджетных фондов на сегодняшний день не способно оказать значительное воздействие на увеличение общих объёмов финансирования инновационных технологий субъектов хозяйствования, за исключением прямого финансового стимулирования поддержки наиболее перспективных и актуальных для России направлений фундаментальных исследований, таких как: нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии и др. и финансирования научно-исследовательской деятельности компаний с государственным участием.

4. Изучив политику государства по поддержке инновационной деятельности предпринимательства необходимо разработать качественную стратегию развития государства. Политика государства по поддержке инновационной деятельности должна вписываться в общую стратегию

развития государства. Определив точки роста, правительство должно проработать качественную стратегию развития. Обладая огромным потенциалом природных ископаемых, Россия по-прежнему экспортирует необработанное сырье, теряя при этом сверхприбыли от его переработки, и закупая, гораздо дороже, переработанный продукт.

5. Для развития бизнеса необходимо обеспечить конкурентные преимущества на основе целенаправленной демонстрации новых технологий, привлекательных условий по кредитованию и внедрение инноваций в течение года.

В заключение статьи необходимо отметить, что только комплексная работа всех вышеобозначенных механизмов, экономических показателей и взаимоотношений способна запустить сложный, но достаточно перспективный процесс инновационного развития субъектов хозяйствования в частности, что, в общем, благотворно отразится на результатах развития страны в целом.

*Литература*

1. Высшая школа экономики: Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации в 2014 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 2014.03.13. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru> (дата обращения: 16.04.2015).
2. Заппаров, Б. А. Управление инновационной активностью на основе инструментов финансового стимулирования: диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук [Электронный ресурс] / Гайзатуллин Р. Р. – Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2015 с. 9 – 16. – Режим доступа: <http://www.kstu.ru> (дата обращения: 16.04.2015).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации/ официальный сайт. – [М., 2015]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 13.06.2015).
4. Информационно-аналитический портал. – [М., 2015]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru> (дата обращения: 13.06.2015).
5. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития [Электронный ресурс] / Й. А. Шумпетер // М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. – 401 с. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com> (дата обращения: 16.04.2015).
6. Инновационная экономика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л. Н. Тепман // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 278 с.
7. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 дек. 1993 г. – М.: Эксмо. – 2015. – 80 с.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая: по состоянию 1 марта 2015 г. // М.: Проспект, 2015. – 607 с.
9. Налоговый Кодекс Российской Федерации по состоянию на 1 февраля 2015 года (официальный текст) // М.: Омега-Л., 2015. – 1056 с.
10. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
11. Федеральный закон от 10.07.2012 N 100-ФЗ «О внесении изменений в статьи 333.36 и 333.37 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 8 Федерального закона «Об инновационном центре «Сколково»».
12. Указ Президента РФ от 18.06.2012 N 878 «О совете при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России».
13. Федеральный закон от 27.10.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

14. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (от 8 декабря 2011 г.).
15. Simulating Innovation: Computer-Based Tools for Rethinking Innovation [Электронный ресурс] / Christopher Watts, Ludwig-Maximilians University, Munich, Germany and Nigel Gilbert, University of Surrey, UK - .Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2014. – P. 1 – 34. – Режим доступа: <http://www.elgaronline.com> (дата обращения: 16.04.2015).
16. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс] / официальный сайт. – Электрон. дан. – [М., 2015]. – Режим доступа: <http://www.government.ru> (дата обращения: 16.04.2015).
17. Распоряжение Правительства РФ от 6 марта 2015 года № 373-р О реализации в 2015–2016 годах Стратегии инновационного развития России.
18. Постановление Правительства от 3 декабря 2012 года № 2237-р.
19. Малышкина, М. В. Вестник Самарского государственного экономического университета [Электронный ресурс] / Чернова Д. В. // Экономический журнал. – 2013. – № 1 (99). – с. 137-140. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 16.04.2015).
20. Суглобов, А. Е., Купреев, Ю. В. Анализ зарубежного опыта по финансированию инновационного развития / А. Е. Суглобов, Ю. В. Купреев // Вестник СамГУПС. – 2016. – № 1 (31). – С. 85-89.
21. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных. ЦИСН. Третье издание. – 2010. – С. 55.
22. Суглобов, А. Механизм взаимодействия субъектов национальной инновационной системы России / Суглобов А., Мацкевич Д. // Финансовая жизнь. – 2011. – № 3. – С. 48-53.
23. Суглобов, А. Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы / Суглобов А. Е., Смирнова О. Е. // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – С. 81-86.

УДК 332

## Современное состояние и предпосылки создания региональных инновационных предприятий при образовательных организациях высшего образования

Ю.С. Попова, аспирант кафедры управления,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*В статье рассматривается современное состояние и предпосылки создания региональных инновационных предприятий, создаваемых в системе образования, их количественный и качественный характер. Представлена форма взаимодействия: науки, образования, бизнеса, в которой отражены условия для превращения российских образовательных организаций высшего образования в центры интеграции регионального развития и отражена модель системы формирования инновационных предприятий.*

Развитие региона, экономическое развитие, малые инновационные предприятия; инновационная деятельность.

## Modern state and conditions of creating of regional innovative enterprises at educational organizations of higher education

Y.S. Popova, graduate student of chair of management,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*The article discusses the modern condition and conditions of creating of regional innovative enterprises, created in the education system, their quantitative and qualitative nature. Is represented form of interaction: of science education, business, which reflects the conditions for the conversion of Russian educational institutions of higher education centers in the of integration for regional development and reflects the model of the system of formation of innovative enterprises.*

Development of the region, economic development, small innovative enterprises; innovation activities.

В современном мире возросла роль знаний как стратегического ресурса в достижении конкурентоспособности инновационной продукции, что привело к коренным изменениям в развитии и организации инновационного бизнеса в регионах.

Образовалась некая взаимосвязь из темпов модернизации экономики, формирования инновационного климата в регионе, стране и развитием малого бизнеса. В концепции социально-экономического развития Российской Федерации была поставлена задача перехода экономики России на инновационный путь развития.

В связи с поставленной задачей совершенно необходимо обеспечить модернизацию региональной экономики и экономики в целом через внедрение современных инновационных технологий и максимально использовать интеллектуальный потенциал регионов страны. Эти меры позволят повысить рост региональной

экономики и экономики в целом [2, с.11].

Следует отметить, что область распространения инноваций в образовании должна быть ориентирована на: обучение, воспитание, управление, переподготовку кадров [4].

*Инновациями в обучении* принято понимать новые методики преподавания, новые способы организации занятий, новшества в организации содержания образования (интеграционные (межпредметные) программы), методы оценивания образовательного результата.

*Инновациями в воспитании* принято понимать системы, направленные на создание социокультурной среды способствующей развитию как современной, перспективно мыслящей личности, так и способствующей успешной реализации образовательной программы, усвоению заложенных в ней общекультурных и профессиональных компетенций.



*Инновации в управлении* направлены на привлечение представителей общества к управлению образовательными учреждениями, а также создание оригинальных схем организации управленческой и хозяйственной деятельности образовательных организаций.

*Инновации в подготовке и переподготовке кадров образования* ориентированы на привлечение педагогов-практиков, новые программы переподготовки кадров, на изменение требований к качеству образования.

Следует отметить так же, что в настоящее время идет процесс реформирования образовательной сферы, в частности:

введена новая система оплаты труда работников образовательной сферы (педагогического, административно – управленческого персонала), в частности заключение эффективных контрактов, учитывающих качество и результативность деятельности персонала;

формируются сети научно – образовательных центров в том числе регионального и мирового уровня;

сформированы новые ужесточенные требования к лицензированию образовательных программ и прохождению аккредитации образовательных организаций высшего образования;

введены программы прикладного бакалавриата, выпускающих практикоориентированных специалистов, а также привлечены работодатели к созданию образовательных стандартов;

введена система проведения независимых общественно-профессиональных аккредитаций образовательных программ;

создана система общественных рейтингов образовательных организаций высшего образования;

обновлена типология образовательных программ и организаций, структура самой образовательной системы;

актуализирован переход на трехуровневую систему образования подготовки специалистов (бакалавриат, магистратура, аспирантура) с учетом кредитно-

модульного построения образовательных программ;

внедрены общеевропейские приложения к диплому о высшем образовании;

созданы особые условия студентам для самостоятельного проживания в регионе обучения (стипендии, адресные стипендии, дополнительные выплаты и льготные условия малоимущим и т.д.);

Вместе с тем, для дальнейшего развития образовательной системы установлены следующие целевые ориентиры:

формирование научно-образовательной инфраструктуры мирового уровня расширяющей мобильность преподавателей и студентов, а также решающей общенациональные исследовательские задачи и реализовывающей инновационные проекты;

подготовка выпускников нового квалификационного и делового уровней, соответствующих современным требованиям на рынке труда;

подготовка и переподготовка преподавательских кадров направленная на формирование фондов оценочных средств студентов для достижения компетентностного подхода;

стимулирование и формирование в рамках учебного процесса источника инновационных идей;

увеличение доли средств образовательной сферы за счет инновационных, опытно-конструкторских, научно-исследовательских разработок;

создание необходимых условий доступности непрерывного образования на протяжении всей жизни обучающегося;

введение действующего единого механизма итоговой аттестации выпускников всех уровней системы образования во внешних независимых аттестационных центрах;

возможность получения бесплатных дополнительных услуг более 60 процентам детей возрастной категории 5-18 лет;

усиление позиции российского образования, в том числе получение сертификатов мигрантами трудоспособного

возраста, увеличение доли иностранных студентов и обмен опытом между образовательными организациями, в том числе зарубежными.

На региональном уровне функциональные возможности инноваций в образовании предполагают три основных направления:

1. *инновационные условия развития региона*

– развитие инновационного предпринимательства в образовательных организациях высшего образования;

2. *инновационный бизнес в регионах*

– инновационные продукты (услуги);

3. *организационно-управленческие нововведения.*

Необходимо отметить, что первое и третье направления нашли более широкое развитие и отражены реформами, проводимыми в высшей школе, то инновационный бизнес в регионах в образовательной сфере явление относительно новое для экономики региона России и, согласно Федеральному закону № 217-ФЗ бюджетные образовательные организации и государственные высшие учебные заведения имеют право создавать малые инновационные предприятия (МИП) в форме хозяйственных обществ (обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ). Таким образом, можно дать следующее определение «малому предприятию в научно-образовательной сфере» – это предприятие, учреждающееся на базе образовательной организации высшего образования или научно-исследовательского института с целью получения дохода и по критериям, которые определены федеральным законодательством, относится к категории малое предпринимательство.

При этом МИП в процессе своей деятельности проходят различные стадии развития инновационной и хозяйственной деятельности. Период времени между границами возникновения и прекращения деятельности малого предприятия принято называть его жизненным циклом, который включает определённые фазы (возникновение, развитие, рост, зрелость и затухание). Для которых характерна циклическая повторяемость, связанная с очередным освоением инноваций. Исследование различных видов и форм деятельности государственных образовательных организаций высшего образования позволило обосновать степень их влияния на эффективность создания МИП при них (табл.1).

То есть, МИП выступают в качестве посредника между наукой и производством. В странах с высокотехнологической экономикой именно МИП формируют наиболее динамичный сектор инновационной экономики, который способен оперативно реагировать на потребности рынка. Именно малые предприятия обычно берут на себя риски при разработке новых технологий и продуктов и выведения их на рынок. Следствием такого рискового характера деятельности состав малых предприятий постоянно изменяется: одни исчезают, новые появляются.

Создание МИП при образовательных организациях высшего образования способствует как развитию образовательной сферы, так и организационно-экономического развития региона. Этот факт проявляется за счет улучшения материально-технической базы и развития научных проектов внутри образовательных организаций, развития малого бизнеса в регионе и дополнительных рабочих мест студентам и необходимым специалистам [1, 3].

Таблица 1 – Влияние видов и форм деятельности образовательной организации на результат инновационного предпринимательства

Направление деятельности	Виды деятельности	Формы инновационно-предпринимательской деятельности	Результаты деятельности МИП
В рамках образовательных программ	Образовательная	Оказание образовательной услуги на договорной основе (курсы подготовки / переподготовки)	Предоставление образовательных услуг с целью получения прибыли
	Научная	Организация исследовательских работ по заказу контрагентов	Использование результатов научной деятельности ВУЗа в организации инновационной деятельности
Соответствует возможностям вуза инвестировать в создание и деятельность МИП	Коммерческая	Создание МИП (кафе, книжные магазины)	Продажа готовых товаров потребителю
	Консультационная	Организация консалтинговых агентств в структуре ВУЗа	Использование научного и кадрового потенциала в организации консультационной деятельности

Источник: составлено автором

С вступившим в силу Федеральным законом №217-ФЗ в образовательных организациях высшего образования были разработаны либо легализованы и зарегистрированы МИП, созданные студентами и (или) сотрудниками образовательных организаций. В нашей стране МИП при образовательных организациях распределены по федеральным округам неравномерно.

По количеству учреждённых малых предприятий лидерами являются Центральный, Сибирский и Приволжский федеральные округа. Первое место в России по количеству малых инновационных предприятий сегодня занимает Центральный федеральный округ. «Точками роста» МИП, помимо Москвы, стали Красноярск, Омск, Санкт-Петербург, Томск (рис. 1).

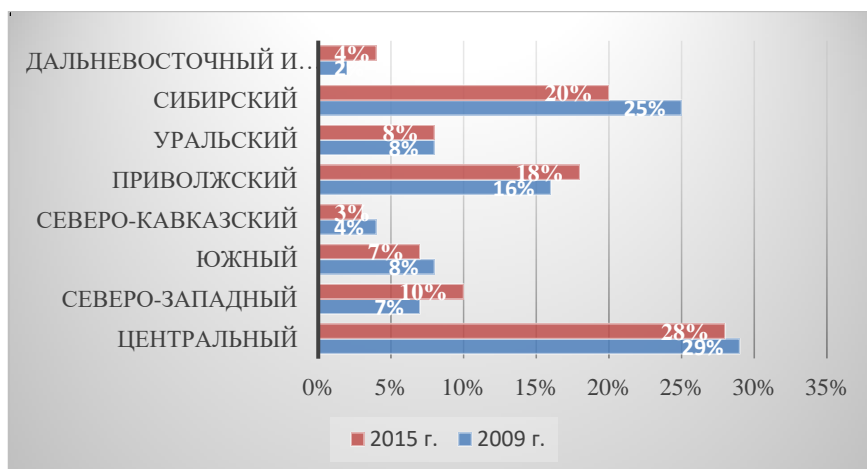


Рисунок 1 – Распределение хозяйственных обществ по федеральным округам в сравнении 2009-2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [6]

По данным государственного учреждения «Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы» в России по итогам 1-го квартала 2016 года образовательными организациями высшего образования и бюджетными научными и автономными научными учреждениями зарегистрировано 2903 МИП.

О стремлении вузов увеличить число МИП любым путем говорит вновь создаваемые МИП и качественный показатель результатов интеллектуальной деятельности (РИД), внесенных региональными образовательными организациями высшей школы в уставной капитал создаваемых ими предприятий. Так, в Московской области лидеры по созданию МИП:

Международный университет природы, общества и человека «Дубна» (17 МИП), Российская таможенная академия (23 МИП), Московский физико-технический институт (государственный университет) (19 МИП), при этом МИП, созданный в этих вузах, согласно данным ЦСИН в правоустанавливающих документах на результаты интеллектуальной деятельности числится всего один вид объекта интеллектуальной собственности – ноу-хау (рис. 2). Большая часть МИП занимается технологическими инновациями и в меньшей степени оказывает разного рода консультационные услуги, но этот фактор зависит от профильности образовательной организации.

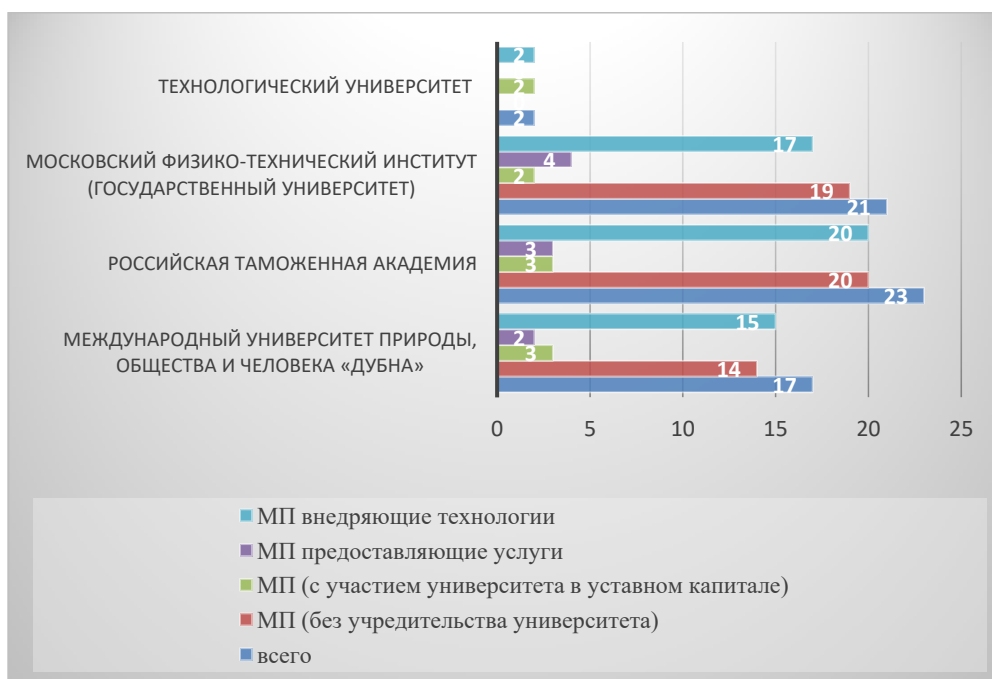


Рисунок 2 - Сравнительная характеристика отдельных вузов Московской области по количеству и характеру МИП на 16.06.2016 г.

Источник: составлено автором по данным [6]

Анализ показывает, что процесс создания МИП в образовательных организациях Московской области происходит, не так активно, как предполагалось.

Объясняя противоречивые результаты создания МИП с участием вузов и

НИИ, экономисты и юристы нередко называют такие объективные причины, как нехватку финансовых средств, трудности развития партнерства с региональным бизнесом, противоречивость правовых аспектов этого процесса, отсутствие мотивации

у научных сотрудников и предпринимателей становится предпринимателем, ввиду отсутствия необходимых знаний и опыта; нежеланием бизнеса идти в сферы, которые не гарантированно приносят прибыль,

вкладывая финансовые ресурсы в высоко рискованные инновационные проекты. Однако важно отметить, что даже такие результаты позволили вузам реально повысить инновационный потенциал.

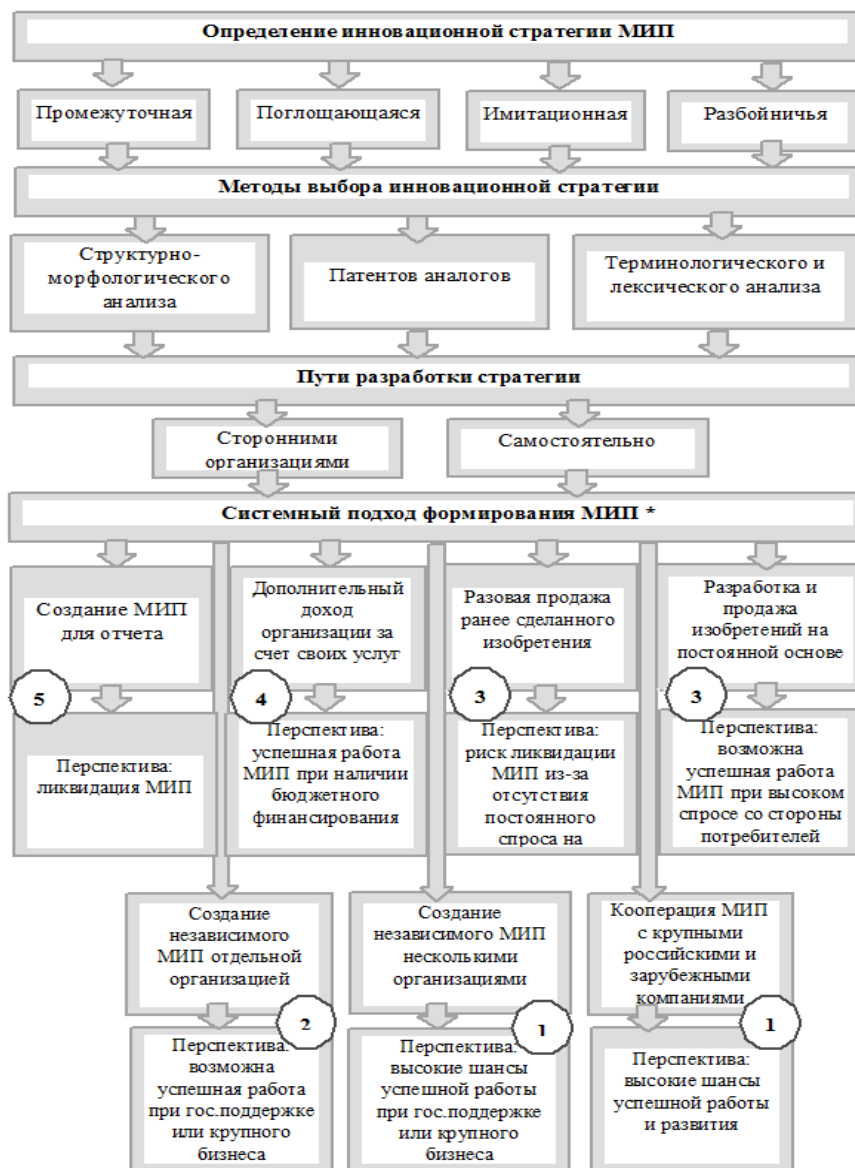


Рисунок 3 – Модель системы формирования региональных МИП при образовательных организациях

Примечание. \*Частота формирования: 1 – очень редко, 2 – редко, 3 – в среднем, 4 – часто, 5 – очень часто.

Источник: составлено автором

Рассмотрим систему формирования инновационного бизнеса в вузах регионов в виде модели (рис.3), из которой видно, что наибольшие шансы на долго-

срочное независимое выживание и развитие имеют небольшие, не имеющие тенденции к росту МИП, использующие РИД, не требующие значительных капитальных

вложений для их использования и имеющие устойчивый спрос на свои услуги.

Таким образом, можно сделать вывод: в качестве субъектов МИП чаще всего выступают более зрелые научные работники и преподаватели, молодые ученые работают в качестве наемных работников и формально субъектами инновационных предприятий не являются. Однако детальный анализ инновационных предприятий, созданных с участием образовательных организаций, показывает, что их «качество» и перспективы развития значительно отстают от малых инновационных предприятий, созданных с участием научно-исследовательских институтов. Во многих случаях образовательные организации высшего образования создают МИП не для реализации реальных разработок, а для отчетности, улучшения своих показателей, повышения статуса, получения доступа к государственным программам и грантам.

Для изменения отрицательной траектории регионального развития инно-

вационного предпринимательства в образовательной сфере необходимо: привлечение зарубежных и частных инвесторов, стимулирование российских научно-технических и инженерных кадров по средствам грамотной государственной административной и законодательной политика, создание совместных межрегиональных и международных предприятий, усиление интеграции хозяйствующих субъектов науки, образования, производства, бизнеса и инфраструктурных институтов при координирующей и главенствующей роли государства. А также, государство и рынок, вузы и научно-исследовательские институты должны содействовать расширению деятельности инновационного сектора экономики, обеспечить проведение эффективной национальной промышленной политики, стимулировать инновационную активность малых производственных фирм, тем самым способствовать инновационному прогрессу общества в целом.

*Литература*

1. Александрова, С. Ю. Использование зарубежного опыта в формировании инновационной системы высшего профессионального образования в Российской Федерации: Монография / С. Ю. Александрова // М.: ИМПЭ им. А.С.Грибоедова. – 2010. – С. 5.
2. Вдовенко, А. А. Природа малого бизнеса в современной экономике / А. А. Вдовенко // Автореферат канд.экономич.наук. Тверь. – 2007. – 90 с.
3. Милнер, Б. З. Глобальная экономика и жизнеустройство на пороге новой эпохи / Б. З.Милнер // Вестник Российской академии наук. Издательство: Академический научно-издательский, производственно-полиграфический и книгораспространительский центр РАН Издательство «Наука» (Москва). – 2013. – № 4. – С. 362.
4. Попова, Ю. С. Экономическая сущность и значение развития инновационного предпринимательства / Ю. С. Попова // Инновационные аспекты социально-экономического развития региона / сборник статей IV Ежегодной научной конференции аспирантов ФТА // Королев: ФТА, – Ярославль: Изд-во «Канцлер». – 2013. – 308 с. – С. 96-100. 0,3 п.л. – ISBN 978-5-91730-283-6.
5. Санду, И. С. Некоторые аспекты формирования инновационной инфраструктуры на региональном уровне / И. С.Санду // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2011. – № 1.
6. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mip.extech.ru/index.php> (дата обращения: 27.06.2016).

УДК 339.138

## Развитие теоретико-методологических положений маркетинговой политики предприятия

**Т.В. Рыжкова**, к.э.н., доцент кафедры экономики,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*Статья посвящена комплексному исследованию содержания и принципов формирования маркетинговой политики предприятия в современных условиях хозяйствования, совершенствование её теоретико-методологических положений. В статье приведен анализ определений маркетинговой политики предприятия, а также обобщены материалы по исследуемой проблеме. Вводятся в научный оборот процесс разработки маркетинговой политики предприятия, ее модель и показатели оценки. Данная проблема мало изучена и требует дальнейших исследований.*

Маркетинговая политика предприятия, модель МПП, структура, концепция.

## Development of theoretical-methodological guidelines of the marketing policy of the enterprise

**T.V. Ryzhkova**, PhD in Economics, assistant professor, Chair of Economics,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*The article is about complex research on content and the way of working marketing policy of enterprise out in contemporary conditions of economy, updating its theoretical and methodological knowledge. The article consists of analysis of definitions of marketing policy of enterprise and complex knowledge about it. The process of creating marketing policy, its scheme and estimations are generalized. Marketing policy is poor in developing and requires to be done more research Marketing policy, efficiency, image of enterprise.*

Marketing policy of enterprise, model of marketing policy, structure, conception.

Развитие теории маркетинга обусловлено его значением в деятельности предприятия, как концепции управления рынком, в условиях свободной конкуренции и рыночной системы хозяйствования, а также слабой разработанностью научного знания о маркетинговой политике и важностью осмысления ее теоретических положений, как элемента организационно-экономического механизма управления хозяйственных субъектов. Небезынтересно исследовать теоретико-методологические положения и практику реализации маркетинговой политики предприятия в современных условиях хозяйствования. С этой целью следует решить целый круг задач:

- провести обзор знаний о маркетинговой политике предприятия;
- исследовать сущность и содержание маркетинговой политики в её теоретическом и практическом аспектах;
- выявить роль маркетинговой политики в деятельности предприятия;

- определить цели, задачи, функциональное назначение, виды МПП;
- определить ее место в экономической политике предприятия;
- установить соотношение маркетинговой стратегии и маркетинговой политики предприятия;
- разработать алгоритм формирования МПП;
- систематизировать факторы, определяющие ее содержание и структуру.

Таким образом, объектом исследования является маркетинговая политика предприятия, а его предметом – состояние и степень разработанности проблемы.

Маркетинговая политика предприятия (МПП), как сложная экономическая категория, в трудах современных российских ученых представлена в виде взаимоотношения агентов рынка, масштабного плана предприятия, рыночного механизма, курса поведения на рынке (таблица 1). Процесс формирования понятия является

не завершенным и само понятие МПП определено недостаточно качественно и пока не полностью оформленным.

Термин МПП упоминается в нормативных документах и в частности в Налоговом кодексе Российской Федерации. Законодатели предлагают разрабатывать маркетинговую политику на практике в качестве официального документа предприятия и закреплять его локальным нормативным актом. В настоящий момент теоретический маркетинг политику маркетинга, по сути, сводит к 4P – товару, цене, сбыту и ФОСТИС или комплексу маркетинга, то есть отражает и фиксирует вопросы разработки товарного ассортимента, ценообразования, стимулирования сбыта товаров и коммуникационные меры [3,8].

В действительности же МПП – это более сложное понятие, так как в широком смысле товар представляет собой товар-

ную политику, за ценой – система ценообразования или ценовая политика, сбыт представляет собой сбытовую политику и ФОСТИС – коммуникационную политику предприятия и не только это.

По необходимости, в соответствии с целесообразностью и в зависимости от компетентности работников предприятия разрабатывают и в своей деятельности руководствуются кадровой, социальной, финансовой, производственной, технологической, учетной, инновационной, экологической политикой (рисунок 1).

Роль маркетинговой политики в деятельности предприятия и его комплексной экономической политике существенна, поскольку решает большой круг задач, и определяется содержанием и значением маркетинга в рыночной экономике, экономической политике и системе управления предприятием [1,2,7].

Таблица 1 – Понятие категории МПП

Автор	Определение	Оценка определения
Костецкий В.А.	Маркетинговая политика это <i>совокупность взаимоотношений</i> , складывающихся в итоге целенаправленного взаимодействия групп с целью завоевания, удержания и использования конкурентоспособных преимуществ для осуществления своих интересов.	Маркетинговая политика – взаимоотношения агентов рынка с целью достижения нужных результатов.
Фенин А.	Маркетинговая политика – это <i>всеобъемлющий план</i> , ориентирующий на основную идею или на определенные величины (цели) и устанавливающий основные рамки поведения (стратегии), а также описывающий необходимые оперативные действия (использование маркетинговых инструментов).	Маркетинговая политика – масштабный план по достижению целей.
	Маркетинговая политика – <i>рыночный механизм</i> , определяющий правила деятельности компаний и организаций, бизнесменов, менеджмента, основываясь на существующих общественных и экономических условиях, устоях и законах рынка.	Маркетинговая политика – рыночный механизм, правила деятельности предприятия на рынке.
Касаткина Е.А.	Маркетинговая политика – форма конструирования <i>концепции, стратегии и тактики маркетинговой деятельности</i> компаний.	Маркетинговая политика объединяет концепцию, стратегию и тактику компании.
Голубков Е.П.	Маркетинговая политика – документ, в содержании которого отражаются: <i>главная политика компании, методы разработки бюджета маркетинга, организация маркетинговых исследований</i> , а также вырабатываются применяемые <i>маркетинговые стратегии</i> .	Маркетинговая политика – документ, содержащий маркетинговый бюджет, исследования и стратегии организации.
Степина А.Ф., Касаткин Д.М.	Маркетинговая политика – <i>деятельность по продвижению товаров и услуг</i> от производителя к потребителю, включающая в себя разработку и производство продукции, расширение сбыта и создание имиджа, а также изучение, формирование и удовлетворение спроса.	Маркетинговая политика – деятельность по разработке, производству, продаже товаров, созданию имиджа и спроса.



Баняева А.А.	Маркетинговая политика – курс, линия поведения организации на рынке, определяемые руководством в соответствии с целями, ресурсами и охватывающей все ее формы.	Маркетинговая политика – курс поведения на рынке, соответствующий целям и ресурсам предприятия.
Медведев А.Н.	Маркетинговая политика – заключается в проведении комплекса мероприятий (как стратегических, так и тактических), направленных на удержание позиций предприятия на рынке и обеспечения получения прибыли, расширения сегмента продаж и круга потребителей и получение конкурентных преимуществ.	Маркетинговая политика – комплекс мероприятий по закреплению на рынке и получению прибыли.

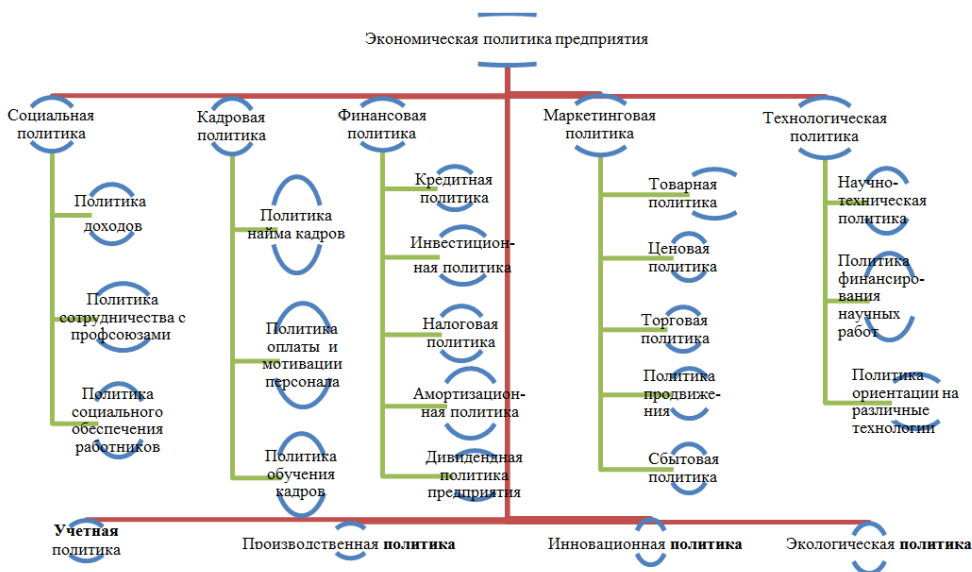


Рисунок 1 – Структура экономической политики предприятия

Значение маркетинговой политики в деятельности предприятия обусловлено существованием самой рыночной системы хозяйствования и содержанием концепции маркетинга как инструмента управления рынком. Политика маркетинга разных предприятий различается методами и периодом разработки, содержанием, характером и др. (рисунок 2).

Пассивная политика направлена на ликвидацию негативного воздействия на предприятие рынка, реактивная состоит в контроле над симптомами состояния и разработке мер по решению проблем, превентивная обусловлена наличием прогноза развития ситуации и отсутствием средств ее изменения, активная маркетинговая политика характерна наличием и прогноза развития ситуации, и средств воздействия на нее.

Предприятия должны разрабаты-

вать маркетинговую политику на научной основе, с учетом действия объективных тенденций экономического и общественного развития. В то время как на других она формируется стихийно – волюнтаристски под влиянием различных внешних и внутренних факторов.

МПП имеет стратегический – перспективный и тактический – текущий аспекты, и соответствующие им содержательные программы действий, направленные на решение следующих задач:

формирование качественного и эффективного товарного ассортимента, совершенствование его структуры и своевременное обновление;

создание системы цен, соответствующих целям и задачам, поставленным менеджментом перед производимыми предприятием товарами;

разработку системы мер по опти-

мизации логистики – физического перемещения товаров от производителя к потребителям;

создание системы коммуникаций, как эффективного средства воздействия на рынок и формирования спроса.

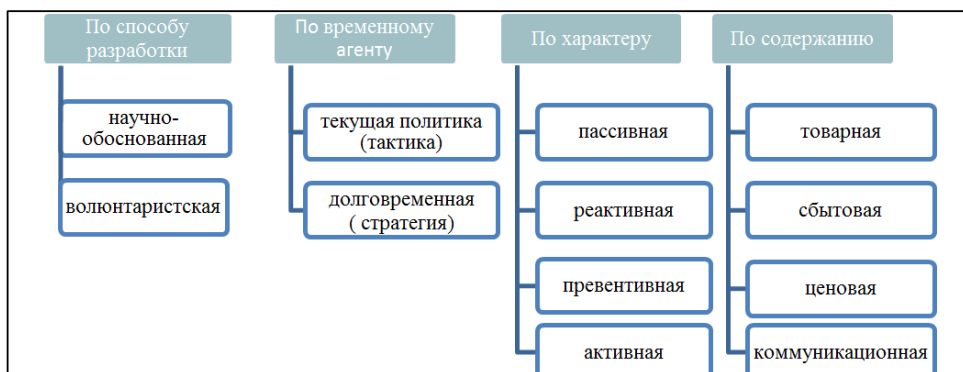


Рисунок 2 – Виды маркетинговой политики предприятия

Формирование маркетинговой политики начинается с выработки научной концепции развития маркетинга предприятия, и проходит следующие стадии:

- определение цели предприятия,
- постановка задач маркетинга,
- обоснование и выбор маркетинговой стратегии,
- планирование маркетинговой деятельности предприятия,

- определение механизма реализации и оценки эффективности маркетинговой политики (рисунок 3).

Концепция маркетинговой политики предприятия – это система взглядов на цели, задачи, содержание стратегии и тактики маркетинга и его роли в деятельности предприятия (авторское определение).

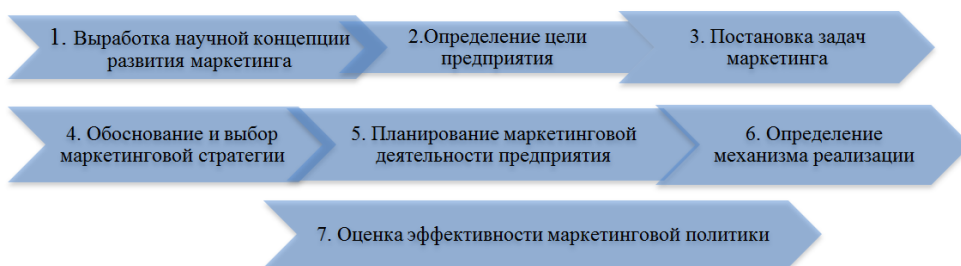


Рисунок 3 – Процесс разработки МПП

При определении цели маркетинговой политики необходимо учитывать такие аспекты как содержание, масштаб цели, время ее достижения и сегмент рынка. Цели маркетинговой политики являются, как целями общего характера, так и целями функциональных подразделений, по направлениям бизнеса или по использованию маркетинговых инструментов,

таких как товар, цена, сбыт, формирование спроса и стимулирование сбыта [6].

По содержанию и назначению цели маркетинговой политики связаны с рынком, эффективностью деятельности предприятия, его финансовым состоянием, персоналом или имиджем.

Основные задачи маркетинговой политики представлены на рисунке 4.

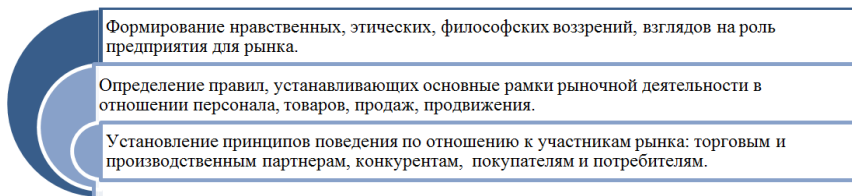


Рисунок 4 – Задачи МПП

Маркетинговая политика предприятия выполняет целый спектр функций (рисунок 5). Содержанием аналитической функции МПП является удовлетворение потребности организации в информации о

внешней среде. Функция развития заключается в определении и развитии целевых сегментов, совершенствовании ассортимента продукции предприятия.

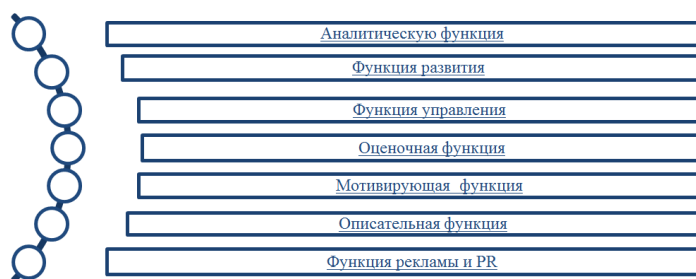


Рисунок 5 – Функции МПП

Кроме того, МПП выполняет функции управления, оценочную, мотивирующую, описательную, функцию рекламы и PR, т.е. осуществление коммуникаций с потенциальными потребителями [5,9].

ствия запросам потребителей и целям предприятия (рисунок 6).

При разработке маркетинговой политики высокого качества, соответствующей своим целям и задачам, предприятию необходимо следовать принципам гибкости, системности, комплексности, перспективности, количественной и качественной сбалансированности, соответ-

На содержание маркетинговой политики влияют факторы внешней и внутренней среды (рисунок 7). Внешними факторами, определяющими содержание МПП, являются конкуренция, правовое регулирование деятельности со стороны государства, сфера деятельности, в которой функционирует предприятие, состояние экономики, технологии и природные условия расположения предприятия.



Рисунок 6 – Принципы МПП

Наличие маркетингового мышления, цели предприятия, его ресурсы, модель ведения бизнеса, участие собственника в управлении, уровень мотивации пер-

сонала и состояние внутренней логистики составляют внутренние условия, которые влияют на маркетинг предприятия.

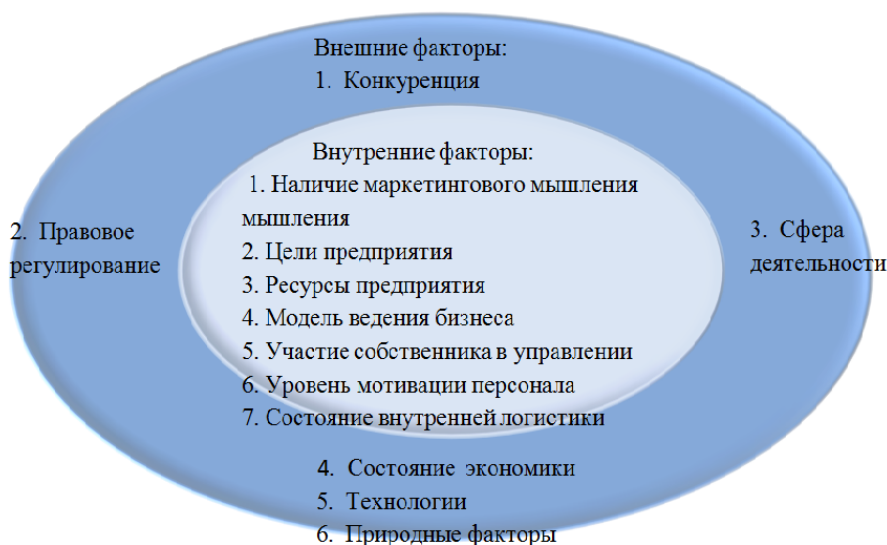


Рисунок 7 – Факторы определяющие содержание маркетинговой политики предприятия

Особая роль в маркетинговой политике предприятия принадлежит маркетинговой стратегии. Стратегия – это модель поведения, которой следует организация для достижения долгосрочных целей. Маркетинговая стратегия, являясь элементом общей стратегии компании и соответствуя ей, определяет направление использования ресурсов для достижения максимального результата в увеличении продаж в кратко- и долгосрочной перспективе.

В процессе построения стратегии маркетинга выявляется продолжительность маркетингового периода (краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное планирование), определяются цели маркетинга – конечные (стратегические) и промежуточные (тактические), разрабатываются мероприятия, направленные на достижение промежуточных и окончательных целей, проводится мониторинг хода выполнения стратегических планов.

В зависимости от содержания и

существующих целей, которые ставят и реализуют предприятия, различают 4 вида маркетинговых стратегий - стратегии роста компании, стратегии охвата рынка, маркетинговые стратегии, зависящие от динамики потребительского спроса и конкурентные стратегии.

Цели предприятия и цели маркетинга, маркетинговая стратегия, как условный, глобальный план поведения для достижения целей предприятия и маркетинговых целей и содержания комплекса маркетинга (товар, цена, сбыт и коммуникации) образуют структуру МПП. Субъектами маркетинговой политики являются руководство, службы и персонал предприятия.

Формирование маркетинговой политики предприятия заключается в подготовке аналитической информации для разработки содержания МПП, отвечающего целям и задачам предприятия на каждом конкретном этапе его развития; оформления и утверждения организационно-

распорядительного документа «Положение о маркетинговой политике предприятия».

Выявление степени определенности понятия «маркетинговой политики предприятия», обоснование его значения в деятельности предприятия, описание про-

цесса разработки, определение концепции и установление факторов, определяющих содержание маркетинговой политики, построение ее модели, а также разработка показателей для её оценки имеют не только теоретическое значение, но и большой практический интерес.

*Литература*

1. Банчева, А. А. К вопросу о маркетинговой политике предприятия (маркетинговая политика в теории и практике) / А. А. Банчева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 6. С. 14–22.
2. Крипак, Е. М. Формирование эффективной маркетинговой политики предприятия: методы, модели, технологии [Электронный ресурс] / Е. М. Крипак // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13 (132). – С. 263-268. Режим доступа: [http://vestnik.osu.ru/2011\\_13/45.pdf](http://vestnik.osu.ru/2011_13/45.pdf) (дата обращения: 11.11.2015).
3. Медведев, А. Н. Маркетинговая политика организации для целей налогообложения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=32683> (дата обращения 10.11.2015).
4. Пантелеева, Т. А. Теоретические и методологические подходы к исследованию сбытовой и коммерческой политики предприятия / Т. А. Пантелеева // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – Т. 1. – № 2. – С. 275-278.
5. Рыжкова, Т. В. Организация лесозаготовительного производства: учебное пособие / Т. В. Рыжкова // М.: ГОУ ВПО «МГУЛ». – 2010. – 245 с.
6. Рыжкова, Т. В. Теоретические аспекты экономической оценки эффективности деятельности предприятий / Т. В. Рыжкова // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. – 2013. – № 4 (96). – С. 201-205.
7. Рыжкова, Т. В., Лаптев, Г. А. Экономическая эффективность труда: теоретико-методологические аспекты определения и оценки / Т. В. Рыжкова, Г. А. Лаптев // В сборнике: Современная экономика: проблемы, пути решения. Сборник статей открытой научно-практической конференции преподавателей кафедры экономики. Технический университет // Изд-во: М.: ООО «НК». – 2015. – С. 35-50.
8. Рубцова, Н. В. Маркетинговая политика как форма операционного маркетинга: содержание и проявления в условиях российской практики [Электронный ресурс] / Н.В. Рубцова // Электронный научный журнал Известия. – 2013. – № 1. Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=18685> (дата обращения: 10.12.2015).
9. Скударева, Н. З., Рыжкова, Т. В. Использование системы маркетинга как фактор повышения статуса вуза / Н. З. Скударева, Т. В. Рыжкова // Современная экономика: проблемы, пути решения: Сборник статей открытой научно-практической конференции преподавателей кафедры экономики // М.: Изд-во «Научный консультант». – 2015. – С. 111-123.
10. Соловьев, Б. А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 13 / Б. А. Соловьев // М.: ИНФРА-М. – 2000. – 288 с.
11. Степина А. Ф. Маркетинговая политика и налоговые обязательства компании / А. Ф. Степина, Д. М. Касаткин // Управление рисками. – 2004. – № 3. – С. 53–60.
12. Фадеев, В. А. Особенности формирования и реализации маркетинговой политики предприятия в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс] / В. А. Фадеев // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и право. – 2012. – № 1. Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/--ep12-01/342> (дата обращения: 01.12.2015).
13. Хасбулатова, Б. М. Концептуальные подходы к определению маркетинговой и товарной политики предприятия [Электронный ресурс] / Б. М. Хасбулатова // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 16. Режим доступа: [http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv\\_zhurnala/2014/16/economics/khasbulatova.pdf](http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2014/16/economics/khasbulatova.pdf) (дата обращения: 10.12.2015).

УДК 332.145

## Кластеризация как фактор инновационного регионального экономического развития

**В.А. Старцев**, проректор по научной работе и инновационной деятельности, к.э.н.,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*В статье представлено исследование кластеризации как фактора экономической динамики. Проблема перехода к модели инновационной экономики особенно актуальна в неблагоприятных геополитических условиях, возможности интенсификации внедрения новых технологий и инвестирования дополнительного капитала существенно ограничены. В связи с этим, целесообразно уделять внимание «мягким» факторам реформирования экономики, основанным на кластеризации. Кластеризация представляет собой новые возможности решения ключевых проблем отечественной экономики, оказывая влияние на ее устройство, функционирование и развитие: непосредственно способствует активизации инновационных процессов, позволяет достичь нового качества экономических отношений, фактически формируют инкубационную среду для новых хозяйствующих субъектов. Существенное преимущество кластеризации состоит в том, что развитие кластеров позволяет регионам сфокусироваться на собственных производственных возможностях и реализовать свой потенциал.*

Кластер, экономическая кластеризация, региональная экономика, инновации, инновационная экономика, кластерная стратегия.

## Clustering as the factor of innovative regional economic development

**V.A. Startsev**, Vice-rector for Research,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*The article presents a study of clustering as a factor of economic dynamics. The problem of the transition to a model of innovative economy is particularly relevant in unfavorable geopolitical conditions, the possibility of an intensification of the introduction of new technologies and investment of additional capital significantly limited. In this connection, it is expedient to pay attention to the «soft» factors of economic reform based on clustering. Clustering is a new possibility of solving the key problems of the Russian economy, affecting its structure, functioning and development: directly contributes to the activation of innovative processes, allows to achieve a new quality of economic relations, actually form an incubation environment for new businesses. Significant clustering advantage is that the Cluster development allows the regions to focus on its own production capabilities and realize their potential.*

Cluster, economic clustering, regional economics, innovation, innovative economy, cluster strategy.

Несмотря на то, что кластеризация характеризует микроэкономический уровень анализа, данный феномен способен оказывать значительное влияние на макроэкономику. В настоящее время уже признан тот факт, что состояние национальной экономики является функцией деятельности хозяйствующих субъектов. Согласно неклассической парадигме, фирмы не являются пассивным объектом влияния макроэкономических процессов, а, наоборот, активно воздействуют на экономическую систему как продуктивные агенты, благодаря которым успешно функционирует рынок.

По данной причине можно пола-

гать, что совокупность локализованных на определенных территориях объединений хозяйствующих субъектов играет роль важного фактора, от которого будет зависеть как устойчивость экономики, так и темпы ее роста и перспективы развития. В связи с этим, разрабатывается концепция кластерного развития экономики (cluster-based economic development), привлекательность которой, по мнению исследователей, обусловлена неудовлетворенностью традиционными подходами: концентрация на макроэкономической стабильности и открытых рынках рассматривается как недостаточная мера многими экономистами, а интервенции в рамках промышлен-

ной и инновационной политики не приводят к желаемым результатам [18].

В условиях кризисных явлений в экономике особое значение приобретает актуализация эндогенных факторов эффективности. Как показывает практика, инвестирование дополнительного капитала может только в некоторой степени компенсировать негативные последствия экономической нестабильности. Интенсификация общественного производства на основе новых технологий, чему в последнее время в России государство уделяет ключевое внимание, также позволяет минимизировать лишь симптомы кризисов. Проблематично будет обеспечить переход к модели инновационной экономики, если ее организация останется традиционной. Безусловно, манипуляция эксплицитными факторами экономического развития рассматривается как обоснованная стратегия, но, по сути, она представляет поверхностный уровень анализа. А.И.Колганов справедливо подчеркивает: «Слабым местом стратегии реиндустриализации является недостаточное внимание к определению совокупности факторов, делающих возможной и практически осуществимой реализацию такой стратегии» [10]. В связи с этим, целесообразно уделять внимание «мягким» факторам реформирования экономики. Признание этого факта нашло отражение в стратегии долгосрочного развития РФ, согласно которой инновационный механизм экономического роста предполагает переход к новой модели пространственного развития экономики, основанной на кластеризации [11].

Мы исходим из того, что новое качество экономического развития можно обеспечить только за счет нового качества экономических отношений, поскольку переход на новый уровень эффективности неизбежно предполагает реструктуризацию хозяйственных связей в качестве стартового условия реформирования экономики. С теоретической точки зрения, как известно, выживаемость и функциональность любой системы определяется не столько внешними условиями и/или качеством ее внутренних факторов, сколько

конфигурацией их взаимосвязи, а с практической точки зрения, негативное влияние внешних факторов на экономику в любом случае будет обусловлено ее внутренней организацией. В связи с этим, кластеризация представляет собой новые возможности решения ключевых проблем отечественной экономики, оказывая влияние на ее устройство, функционирование и развитие.

Следует признать, что феномен кластеризации играет роль фактора, стимулирующего качественные изменения в экономике, поскольку в форме кластеров создаются оптимальные условия для скоординированного повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности комплекса независимых экономических агентов. Мы считаем, что кластеризация закономерно приведет к достижению эффекта модернизации отечественной экономики, поскольку может обеспечить ее адаптацию к современным экзогенным и эндогенным условиям. Позитивное влияние кластеризации на экономику способствует повышению устойчивости рыночной системы и развитию ее продуктивного потенциала, необходимого для активизации экономического роста. Поэтому есть основания полагать, что для экспликации роли кластеризации в экономике не следует ограничиваться статической позицией – напротив, целесообразно придерживаться динамического подхода, т.е. сфокусироваться на влиянии кластеров на процессы, характерные для рыночной системы.

В.Д.Кондратьев одним из первых обосновал методологию динамического подхода в экономической теории, подчеркивая, что такая исследовательская позиция направлена на качественные изменения, постоянно происходящие в экономике [7]. Продуктивно развивал данный подход Й. Шумпетер, актуализировавший фундаментальную роль предпринимательства и инноваций в экономическом развитии. В современной экономической теории И. Кирцнер выявил эвристический потенциал данного подхода, который позволил разработать концепцию рынка как процесса (в

противовес концепции равновесного рынка). «Взятый во времени ряд систематических изменений во взаимосвязанной сети рыночных решений составляет рыночный процесс. Сам процесс состоит из систематических изменений планов, порождаемых потоком рыночной информации, исходящей от участников рынка, т.е. испытанием планов на рынке» [6]. Следовательно, для динамической точки зрения имеет значение экспликация системных эффектов, которые порождает влияние кластеризации на поведение экономических агентов.

М. Портер придерживался именно такого подхода, объясняя влияние кластеров на конкурентные преимущества (конкурентоспособность) [22]. Отечественные исследователи также сходятся во мнении, что кластеры выступают в качестве катализатора различных позитивных изменений для экономического развития территорий [3,5]. Сущность прогрессивного влияния кластеров на производственно-хозяйственную деятельность своих субъектов, по мнению экономистов (развивающих видение А. Маршалла), заключается в наличии положительных экстерналий, эффект которых усиливается на основе положительных обратных связей [20, 25]. Признание значительных потенциальных возможностей кластеризации находит отражение в развивающейся концепции «территорий опережающего развития» [13].

Следует признать, что кластеризация в первую очередь стимулирует экономический рост [8,15]. При традиционном формальном подходе наращивание объемов промышленного производства и увеличение валового регионального продукта рассматривается как агрегированная функция от множества производственных функций хозяйствующих субъектов на определенной территории. Существенный недостаток такого подхода состоит в том, что стимулы экономического роста сводятся к внутрифирменной эффективности, а экономический потенциал интерорганизационного пространства необоснованно игнорируется. Напротив, кластерный под-

ход ориентирует экономическую политику на объединения фирм, а не на отдельных субъектов. Фактически уровень экономического роста непосредственно зависит от конфигурации отношений между локализованными экономическими агентами, поскольку благоприятный деловой климат позволяет им более успешно привлекать и использовать ограниченные факторы производства.

В результате на практике наблюдается мультипликативный эффект: интегрированные в кластер компании функционируют более эффективно по сравнению с их индивидуальной деятельностью. Следует отметить, что данный эффект служит ключевой причиной объединения независимых хозяйствующих субъектов в кластеры. Прирост производительности компаний, характерный для кластеров, обусловлен комплексом причин. При этом ключевую роль в интенсификации экономического роста играет не столько территориальная близость (минимизация расстояния) субъектов кластера, сколько специфическая система стратегических взаимоотношений между ними.

Мультипликативный эффект кластеризации носит рекурсивный характер: с одной стороны, объединение компаний в кластер усиливает их экономический потенциал, который, в свою очередь, усиливает совокупный потенциал кластера, который, в свою очередь, усиливает потенциал своих субъектов. Благодаря тому, что данная причинно-следственная зависимость является перманентной, кластеры генерируют прирост производимых благ и региональных экономических ценностей (как в натуральном, так и в стоимостном выражении). Экономический рост обеспечивается за счет развития в рамках кластеров, так называемых, ключевых факторов успеха (critical success factors): освоение рынков сбыта, рентабельность производства, инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность, производительность труда, качество менеджмента. Актуализация данных качественных свойств субъектов кластеров обусловлена не эндо-



генными, а, главным образом, экзогенными факторами - их (субъектов) включенностью в деловую сеть взаимосвязанных решений и бизнес-процессов, высокой доступностью для них структурных преимуществ, характерных для организованных цепочек создания ценности. Мы полагаем, именно по этой причине имеющиеся данные убедительно доказывают, что показатели экономического роста в регионах кластеризации имеют тенденцию к значительному повышению [19].

Как показывает практика, как для микро-, так и для макроуровня региональной экономики актуальна проблема формирования инновационного потенциала и повышения инновационной активности. Кластеризация в значительной степени оказывает позитивное влияние на инновационные процессы. В связи с этим среди сторонников кластерной теории популярна точка зрения, согласно которой инновативность рассматривается в качестве неотъемлемого атрибута сущности кластеров и, следовательно, обязательного условия их образования и функционирования [1,17]. Мы считаем необоснованным такую точку зрения, т.к. инновации являются одним из свойств функционирования кластеров, которое обусловлено сущностными признаками феномена кластеризации, а не наоборот, как может показаться в первом приближении.

Вслед за П. Друкером будем исходить из того, что инновативность характеризует не усилия и результаты в сфере НИОКР, а свойство любой экономической системы к непрерывному совершенствованию. Как известно, Й. Шумпетер фактически первым доказал, что «новаторство» является сущностным свойством предпринимательской деятельности и не ограничивается технологическими изменениями (НТП), но в большей мере охватывает маркетинг, а также организацию бизнеса: «функция предпринимателей заключается в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, используя изобретения или, в более общем смысле, используя новые технологические решения для выпуска новых товаров или произ-

водства старых товаров новым способом, открывая новые источники сырья и материалов или новые рынки, реорганизуя отрасль и т.д.» [14].

Мы считаем, что кластеризация непосредственно способствует активизации инновационных процессов, поскольку пространство партнерских межфирменных отношений служит благоприятной средой для зарождения новых идей, разработки и внедрения новшеств. Современная инноватика переходит к концепции «открытых инноваций», согласно которой успешные нововведения являются продуктом совместных (даже несоординированных) действий множества субъектов и не могут ограничиваться рамками дискретных фирм [12]. С одной стороны, для кластеров свойственна высокая восприимчивость к инновационным изменениям, а с другой стороны – высокая способность к их практическому осуществлению. По данной причине кластеры могут добиваться лучших результатов в производстве высокотехнологичной, наукоемкой и/или нестандартизированной (специфической) продукции. При этом инновативность кластера в целом не сводится к совокупной инновативности его субъектов, т.к. она, как правило, повышается после их вхождения в состав кластера.

Еще А. Маршалл указал на основной источник развития инновационного потенциала кластеров (получивший затем название *knowledge spillovers* и экстерналии *MAR* (Маршалл-Эрроу-Ромер)): «если один предложил новую идею, ее подхватывают другие и дополняют собственными соображениями, и она, таким образом, становится источником, в свою очередь порождающим новые идеи» [9]. Значительный инновационный потенциал кластеризации воспроизводится и развивается благодаря комплексу факторов: инкорпорирование в кластер инновативных субъектов; минимизация административных барьеров инновационной деятельности; доступность интеллектуальных ресурсов (знания и технологии); организационное обучение (обмен передовым опытом - диффузия «лучших практик»); «креатив-

ная культура». М. Портер подчеркивал, что в рамках кластеров происходит ускорение инновационной деятельности и повышается мотивация к инновированию (из-за внутренней конкуренции) [21]. Следует отметить, что повышение инновативности кластеров интенсифицирует их влияние на экономический рост в регионах, что позволяет кластерам успешно выполнять роль «точек роста» региональной экономики.

Как подчеркивалось ранее, особую роль в кластеризации играет малый бизнес, поэтому локальные интегрированные сети независимых субъектов могут выполнять функцию «бизнес-акселератора» – институциональной структуры, стимулирующей предпринимательство и содействующей становлению новых (малых) фирм. Мы исходим из того, что развитие малого бизнеса является важным фактором экономической динамики, характеризующим современный тренд эволюции рыночной системы [16]. Актуализация значения данного фактора для региональной экономики обусловлена прогрессивной ролью предпринимательства в обеспечении экономического роста [23]. В то время как рыночный механизм естественного отбора снижает выживаемость новых фирм, необходимые для их создания благоприятные стартовые условия в латентной форме существуют в кластерах.

По этой причине, как показывают различные исследования, кластеры демонстрируют более высокие (по сравнению со среднеотраслевыми или региональными) показатели создания новых производств и фирм, и дальнейшего развития малых предприятий [24]. Несмотря на то, что поддержка малого бизнеса не является целью кластеризации, они фактически формируют инкубационную среду для новых хозяйствующих субъектов. В данном случае имеет место взаимная зависимость, как подчеркивает М. Портер: расширение кластера (в результате появления новых фирм) способствует увеличению совокупного набора конкурентных возможностей, которыми могут воспользоваться новые

субъекты кластера [21]. Таким образом, конфигурация и функциональные свойства кластеров обеспечивают практическую реализацию модели расширенного воспроизводства, в результате которого будут происходить позитивные для экономики региона изменения: а) повышение количества (удельного веса) жизнеспособных и обладающих потенциалом развития субъектов хозяйствования; б) прирост валового регионального продукта и темпов роста промышленного производства; в) увеличение темпов освоения и объемов производства инновационной продукции.

Отечественные специалисты справедливо считают, что устойчивость объективных факторов экономической среды/климата в регионе достаточно велика (по сравнению с экономической политикой), а возможности влияния на них весьма ограничены [4]. По своей природе кластеризация органически связана с определенными территориями, природные и антропогенные особенности которых закономерно влияют на специализацию и потенциал кластеров. В свою очередь, успешное функционирование кластеров неизбежно будет положительно воздействовать на социально-экономическое состояние регионов их локализации. Как показывает экономическая история, прогресс или регресс различных регионов – процесс в значительной степени обусловленный развитием и упадком кластеров [2].

Существенное преимущество кластеризации состоит в том, что развитие кластеров позволяет регионам сфокусироваться на собственных производственных возможностях и реализовать свой потенциал, т.к. практика показывает, что ориентация на внешние факторы (благоприятные условия) является неоправданно рискованным подходом. Другими словами, успешная жизнедеятельность кластеров обеспечит переход к инклюзивному типу территориального развития, при котором может существенно снизиться экономическая зависимость регионов от центральной государственной власти. В целом, кла-

стерный подход способствует переходу региональной экономики на качественно новый уровень развития, для которого характерно достижение прогрессивных изменений таких показателей состояния территорий, как экономическая эффективность, инвестиционная привлекательность, модернизация инфраструктуры и качество

жизни населения.

Учитывая, что для России кластеризация не носит эволюционный характер, данный процесс можно рассматривать как реформационный, что предполагает активное участие государства в планировании и практической реализации кластерной стратегии в региональной экономике.

*Литература*

1. Ахенбах, Ю. А. Формирование и развитие научно-производственных кластеров в регионе / Ю. А. Ахенбах // Автореферат диссертации кандидата экономических наук. – 2012.
2. Бродель, Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV-XVIII вв. / Ф. Бродель // М.: Прогресс. – 1992.
3. Бушуева, М. А., Масюк, Н. Н. Кластер как катализатор инновационного развития региона. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://innclub.info/wpcontent/uploads/2011/05/масюк\\_бушуева\\_6\\_конк\\_рег\\_00\\_ИТР.doc](http://innclub.info/wpcontent/uploads/2011/05/масюк_бушуева_6_конк_рег_00_ИТР.doc).
4. Градов, А. П. Региональная экономика / А. П. Градов // СПб.: Питер/ – 2003/ – С.63.
5. Гусева, М. С. Инновационные территориальные кластеры как катализатор регионального развития / М. С. Гусева // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2014. – № 1.
6. Кирцнер, И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер // М.: ЮНИТИ-ДАНА/ – 2001. – С.60.
7. Кондратьев, В. Д. Проблемы экономической динамики / В. Д. Кондратьев // М.: Экономика/ – 1989/ – С.53.
8. Кондратьева, М. Н., Рогова, Т. Н. Взаимосвязь кластеризации и экономического роста региона / М. Н. Кондратьева, Т. Н. Рогова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 32.
9. Маршалл, А. Принципы политической экономии / А. Маршалл // М: «Директ-медиа». – 2012. – С.926.
10. Социально-экономические факторы формирования стратегии и сценариев инновационного развития российской экономики / Под ред. А. И.Колганова // М.: РГ-Пресс. – 2014. – С.12.
11. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/media/files/aaooFKSheDLiM99HEcyrygytfnGzrnAX.pdf>.
12. Трифилова, А. А., Олейник-Гарбуз, Ю. А. Открытые инновации и развитие ключевых областей управления инновационной деятельностью компании / А. А. Трифилова, Ю. А. Олейник-Гарбуз // Инновации. – 2012.
13. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».
14. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер // М.: «Эксмо». – 2007. – С.512.
15. Bernat, A. G. Economic growth theory, clustering and the rise of the south / A. G. Bernat // Review of Regional Studies. – 1999. – 29(1).
16. Cornwall, J., Perlman, B. Organizational entrepreneurship / J. Cornwall, B. Perlman // IRWIN. – 1990.
17. The European Cluster Memorandum 2007. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.vinnova.se/upload/dokument/VINNOVA\\_gemensam/Kalender/2008/Klusterkonferens\\_jan08/European%20Cluster%20Memorandum%20Final.pdf](http://www.vinnova.se/upload/dokument/VINNOVA_gemensam/Kalender/2008/Klusterkonferens_jan08/European%20Cluster%20Memorandum%20Final.pdf).
18. Ketels, Ch., Memedovic, O. From clusters to cluster-based economic development / Ch. Ketels, O. Memedovic // International journal of Technological learning, innovation and development. – Vol.1. – № 3. – 2008. – p.377.
19. Ketels, Ch., Protsiv, S. Clusters and the New Growth Path for Europe 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/Workingpapers/WWWforEurope\\_WPS\\_no014\\_MS47.pdf](http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/Workingpapers/WWWforEurope_WPS_no014_MS47.pdf).
20. Kuah, A. Cluster theory and practice: advantages for the small business locating in a vibrant cluster. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.researchgate.net/publication/235292816\\_Cluster\\_Theory\\_and\\_Practice\\_Advantages\\_for\\_the\\_Small\\_Business\\_Locating\\_in\\_a\\_Vibrant\\_Cluster](https://www.researchgate.net/publication/235292816_Cluster_Theory_and_Practice_Advantages_for_the_Small_Business_Locating_in_a_Vibrant_Cluster).
21. Porter, M. Clusters and the new economics of competition / M. Porter // In: Harvard Business Review. – 1998. – Nov-Dec. – p.83-84.
22. Porter, M. Location, competition and economic development / M. Porter // Economic Development Quarterly. – Feb. 2000. – Vol. 14. – Issue 1.
23. Qian, H., Acs, Z., Stough, R. Regional systems of entrepreneurship / H. Qian, Z. Acs, R. Stough // Journal of economic geography. – April. – 2012.
24. The Missing link: clusters, small business growth and vibrant urban economies. In: An Introduction to Clusters as an Economic Development Strategy. July, 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.jpmmorganchase.com/corporate/Corporate-Responsibility/document/ICIC\\_JPMORGAN\\_rprt\\_f.pdf](https://www.jpmmorganchase.com/corporate/Corporate-Responsibility/document/ICIC_JPMORGAN_rprt_f.pdf).
25. Wennberg, K., Lindqvist, G. How do entrepreneurs in clusters contribute to economic growth? [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://swoba.hhs.se/hastba/papers/hastba2008\\_003.pdf](http://swoba.hhs.se/hastba/papers/hastba2008_003.pdf).

УДК 338.2

**О необходимости усиления ответственности за ненадлежащую реализацию документов стратегического планирования в системе обеспечения национальной безопасности РФ**

**Ю.А. Шеховцова**, кандидат экономических наук, доцент, старший преподаватель кафедры гуманитарных и социальных наук,  
Саратовский военный Краснознаменный институт внутренних войск МВД России (СВКИ ВВ МВД РФ),  
г. Саратов

*Проанализированы причины, по которым документы стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации выполняются в настоящее время далеко не в полном объеме. Разработаны рекомендации, гарантирующие претворение в жизнь документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности. Это рекомендации по реформированию законодательства, регламентирующего полномочия органов государственной власти, стратегическое планирование и ответственность за невыполнение документов стратегического планирования.*

Национальная безопасность, стратегическое планирование, ответственность гражданских служащих и муниципальных служащих.

**On the need to strengthen the responsibility for the improper implementation of the strategic planning documents in the system of Russia's national security**

**J.A. Shehovtsova**, candidate of economic sciences, associate professor, senior teacher of chair humanitarian and social sciences,  
Saratov Military Red Banner Institute for the Internal Troops of Ministry of the Interior of Russian Federation,  
Saratov

*Analyzed the reasons why strategic planning documents in the sphere of ensuring national security of the Russian Federation are not executed in full. Developed recommendations for ensuring the implementation of strategic planning documents in the sphere of ensuring national security. It's recommendations for reform of the legislation regulating the powers of public authorities, strategic planning and responsibility for the disruption of strategic planning documents.*

National security, strategic planning, the responsibility of civil servants and municipal employees.

К настоящему моменту в нашей стране разработано немало всевозможных документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности, «однако, разрабатываемые сегодня федеральные, региональные, отраслевые программы, доктрины, концепции, стратегии, прогнозы сколько-нибудь заметного влияния на ход экономических и социальных процессов в стране и ее регионах, не оказывают» [11, С. 19]. Причина того проста: большинство указанных документов «практически не реализуются» [7, С. 52].

Что же необходимо предпринять для того, чтобы разрабатываемые документы стратегического планирования не оставались на бумаге, а успешно претворялись в жизнь?

По мнению В. К. Сенчагова и Е. А. Иванова, необходимыми условиями практической реализации документов стратегического планирования является установление в указанных документах плановых заданий и ответственности за их выполнение [10, С. 44]. С этими учеными нельзя не согласиться, как и с Д. Л. Комягиным, утверждающим, что только «наличие ответственности за недостижение стратегических целей и задач может превратить стратегические планы в документы, обладающие реальной силой» [8, С. 13].

Представляется, что для выполнения названных выше условий необходимо, чтобы соблюдалось четыре требования:

1) чтобы за определенным органом власти, наделенным необходимыми полномочиями, была закреплена

обязанность по реализации каждого из документов стратегического планирования в целом;

2) чтобы документы стратегического планирования, разрабатываемые, как правило, на долгосрочный период, конкретизировались в краткосрочных планах и государственных (муниципальных) программах;

3) чтобы осуществлялся *объективный* контроль реализации документов стратегического планирования;

4) чтобы были установлены санкции за невыполнение документов стратегического планирования, а также *действенный* механизм их практического применения.

Если говорить непосредственно о документах стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, то вышеперечисленные требования в нашей стране по большей части не соблюдаются.

Например, в нашей стране ни за одним органом власти не закреплена обязанность по реализации какого-либо из этих документов в целом (*первое требование*). И в Стратегии национальной безопасности, и в Доктрине продовольственной безопасности, и в Концепции общественной безопасности, и в других документах стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности отсутствует фраза: ответственность за выполнение настоящей стратегии (доктрины, концепции) возложить на ...

*Второе требование* о конкретизации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности в планах и государственных (муниципальных) программах выполняется частично. Так, существует План мероприятий по реализации положений Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [6], но не существует плана реализации Стратегии национальной безопасности. Конечно, разрабатываются отдельные государственные программы, призванные обеспечить реализацию стратегических национальных приоритетов, определенных вышеупомянутой

Стратегией. Например, целям реализации стратегического национального приоритета «повышение качества жизни российских граждан» служат государственные программы «Социальная поддержка граждан», «Развитие здравоохранения», «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». Однако единого комплексного плана реализации Стратегии национальной безопасности не существует.

*Третье требование* – осуществление объективного контроля реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности – не выполняется, как и предыдущие.

Не выполняется потому, что для большинства этих документов не разработаны планы реализации, а нет плана – нет и по-настоящему объективного контроля. По тем же документам, по которым разработаны планы реализации, в большинстве случаев осуществляется не контроль, а самоконтроль.

Возьмем, к примеру, Доктрину продовольственной безопасности. Обязанность по разработке плана ее реализации возложена на Правительство Российской Федерации (см. пункт 2 указа Президента Российской Федерации «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [5]). На Правительство также возложена и обязанность осуществлять «контроль за реализацией мер по ее [Доктрины] обеспечению» (см. пункт 23 Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации). Что это, если не самоконтроль?

Что касается *четвертого требования* о санкциях за невыполнение документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности и механизме их практического применения, то оно тоже выполняется лишь частично.

Действительно, санкции за невыполнение документов стратегического планирования в нашей стране установлены. Согласно закону «О стратегическом

планировании в Российской Федерации» «за нарушение законодательства и иных нормативных правовых актов в сфере стратегического планирования к лицам, виновным в нарушении указанных документов применяются меры дисциплинарной, административной и гражданско-правовой ответственности» [3].

Но является ли существующий механизм применения этих мер действенным, обеспечивает ли он неукоснительное выполнение принятых стратегий, концепций, доктрин, а также неотвратимость наказания за их срыв? Увы, нет.

Так, невозможно привлечь к ответственности кого-либо за невыполнение документа стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности, если не существует плана или программы его реализации. Невозможно потому, что только в планах и программах указываются органы власти (должностные лица), ответственные за выполнение тех или иных мероприятий, осуществляемых в рамках реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности.

Если планы или программы все же разработаны, то привлечь чиновника, виновного в их невыполнении, к административной ответственности все равно не представляется возможным, поскольку в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях отсутствует соответствующая статья.

Что касается дисциплинарной ответственности, то применение ее мер к чиновникам, не выполняющим свои обязанности по реализации планов и государственных (муниципальных) программ, формально возможно. Так, к муниципальным служащим, не исполняющим свои должностные обязанности по реализации планов, государственных и муниципальных программ, могут быть применены такие дисциплинарные взыскания как замечание, выговор, увольнение [2], а к государственным гражданским служащим – еще и предупреждение о неполном должностном соответствии [1]. Однако не стоит

упускать из виду, что применение дисциплинарного взыскания – это право руководителя, но не обязанность. Нередко личные связи, ложные нормы корпоративной этики или откровенно коррупционные отношения, складывающимися между чиновниками государственных и муниципальных органов власти, позволяют нарушителям законодательства и других нормативных правовых актов в области стратегического планирования уходить от ответственности.

Формальный, по сути, характер имеет и гражданско-правовая ответственность государственных и муниципальных служащих, особенно за невыполнение государственных (муниципальных) программ. Действительно, гражданско-правовая ответственность может наступить для чиновника только тогда:

– когда невыполнение государственной (муниципальной) программы причинило вред гражданину (например, гражданину, включенному в адресную программу по переселению из аварийного жилищного фонда, не было предоставлено новое жилье);

– когда этот гражданин обратился в суд с требованием об оспаривании бездействия чиновника.

Известно, что государственные и муниципальные программы в нашей стране разрабатываются:

– для защиты интересов малообеспеченных граждан (например, программы «Доступная среда» и «Социальная поддержка граждан»);

– для защиты интересов неопределенного круга лиц (например, программы «Охрана окружающей среды» и «Воспроизводство и использование природных ресурсов»).

В первом случае, то есть в случае, когда вред от невыполнения программы причиняется малообеспеченным гражданам, они зачастую не имеют средств и достаточных правовых знаний для отстаивания своих интересов в суде и привлечения виновных к гражданско-правовой ответственности.

Во втором случае, то есть в случае, когда вред от невыполнения программы причиняется неопределенному кругу лиц, в суд обращаться просто некому, потому что этот круг лиц зачастую даже не знает, что его интересам нанесен ущерб.

Поэтому чиновники, срывающие выполнение государственных и муниципальных программ, как правило, остаются безнаказанными.

Справедливости ради следует отметить, что существуют структуры, которые могут отстаивать в суде интересы малообеспеченных граждан, а также интересы неопределенного круга лиц. Согласно Кодексу административного судопроизводства Российской Федерации это прокурор, государственные органы, уполномоченные по правам человека, общественные объединения [4]. Но случаи их обращения в суды с исками о защите нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов граждан, а также других административных дел, возникающих из публичных правоотношений, пока не получили широкого распространения. Одной из причин этого является низкая правовая грамотность российских граждан, попросту не знающих, в какие структуры им следует обращаться в случае нарушения их прав.

Представляется, что установить реальную ответственность чиновников за невыполнение документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности (как, впрочем, и других документов стратегического планирования) можно только одним путем – обеспечив соблюдение четырех вышеупомянутых требований, а это можно сделать только путем реформирования законодательства, регламентирующего полномочия органов государственной власти, стратегическое планирование и ответственность за невыполнение документов стратегического планирования.

Чтобы обеспечить соблюдение *первого требования*, необходимо внести в закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» поправку, в соответствии с которой все документы страте-

гического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности должны содержать указание на то, какой орган власти является их ответственным исполнителем. Поскольку документы стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности утверждает (одобряет) Президент Российской Федерации [3], то таким органом может стать только орган исполнительной власти – Правительство Российской Федерации, отдельные министерства, ведомства (акты Президента Российской Федерации составляют правовую основу деятельности исключительно этих органов, но никак не органов законодательной или судебной власти).

Чтобы обеспечить выполнение *второго требования*, необходимо внести в закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» поправку, в соответствии с которой все документы стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности должны содержать указание на то, кто и в какие сроки должен разрабатывать планы их реализации.

Обязанность по разработке планов реализации документов стратегического планирования, а также обязанность по их корректировке, координации между собой и бюджетным процессом некоторые российские ученые предлагают возложить на специально созданный для этого орган. Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, и Ю. В. Яковец считают, что такой орган должен быть образован при Правительстве Российской Федерации [9, С. 149], а О. О. Смирнова – на базе «Российской академии наук и отраслевых институтов, занимающихся прикладной наукой в сфере развития отраслей экономики и социальной сферы» [11, С. 276]. Нам более близка вторая позиция. В самом деле, если поручить разработку плана органу, который впоследствии будет отвечать за его выполнение, весьма вероятно возможность намеренного занижения плановых показателей.

Планы реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности,

по нашему мнению, должны разрабатываться на 1 год. Разрабатывать их на более продолжительный период в современных условиях высокой макроэкономической нестабильности не представляется возможным. В тоже время в этих годовых планах должны содержаться плановые ориентиры и на среднесрочную перспективу – до 3 лет. Разработка и публикация этих ориентиров обеспечит системность, непрерывность, преемственность государственной политики в области обеспечения национальной безопасности, сделает ее более предсказуемой для бизнеса и населения.

Разработанные в соответствии с годовыми планами федеральные, региональные и муниципальные программы с необходимостью будут согласованы между собой по целям, задачам, срокам, ресурсам, исполнителям. Таким образом, нам удастся уйти от ситуации, когда разворачивается множество программ, которые «не представляют собой единой системы» [9, С. 200].

Чтобы соблюдалось *третье требование* – об организации объективного контроля реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности, – необходимо освободить от обязанности по осуществлению этого контроля Совет Безопасности. Для этого надо отменить пункт 4 статьи 17 федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации»: «4. Оценка состояния национальной безопасности Российской Федерации и контроль реализации документов в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации осуществляются Советом Безопасности Российской Федерации» [3].

Освобождение Совета Безопасности от осуществления контрольной функции необходимо потому, что в его состав входят члены Правительства Российской Федерации – органа ответственного за исполнение документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности. Представляется

весьма сомнительным, что они будут контролировать собственную работу объективно.

Вместо Совета Безопасности полномочиями по осуществлению контроля реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности необходимо наделять Счетную палату. Для этого в федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» необходимо внести соответствующие поправки. Так, статью 5 «Задачи Счетной палаты» необходимо дополнить пунктом 10, который изложить в следующей редакции: «организация и осуществление контроля реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности». Кроме того, статью 13 «Функции счетной палаты» необходимо дополнить пунктом 25.2 следующего содержания «осуществление контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по контролю деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области реализации ими документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности; подготовка и представление Президенту Российской Федерации, палатам Федерального Собрания Российской Федерации, сводного аналитического доклада о ходе реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности».

Сделанные рекомендации по совершенствованию системы контроля реализации стратегических документов в сфере обеспечения национальной безопасности окажутся абсолютно бесполезными, если не будет выполнено *четвертое требование* о санкциях за невыполнение указанных документов, а также о механизмах практического применения названных санкций.

Как уже отмечалось выше, санкции за невыполнение документов стратегического планирования в нашей стране



установлены, однако, механизм их практического применения не проработан.

В целях совершенствования указанного механизма представляется необходимым:

1) внести в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в главу 19 «Административные правонарушения против порядка управления» новую статью, устанавливающую административную ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов в сфере стратегического планирования;

2) вменить в обязанность представителю нанимателя (работодателю) государственного гражданского (муниципального) служащего привлекать последнего к дисциплинарной ответственности в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения им возложенных на него служебных обязанностей (в настоящее время привлечение государственного гражданского (муниципального) служащего к дисциплинарной ответственности есть право, но не обязанность представителя нанимателя (работодателя));

3) содействовать повышению правовой грамотности населения, в том числе средствами социальной рекламы, путем включения курса «Основы правовых знаний» в образовательные программы средних и высших учебных заведений, предоставления за счет государства бесплатной юридической помощи малообеспеченным гражданам, гражданам, оказавшимся в

трудной жизненной ситуации, многодетным семьям.

Практическое применение сформулированных выше рекомендаций должно обеспечить выполнение документов стратегического планирования органами государственной власти и органами местного самоуправления. Однако успех реализации этих документов зависит не только от этих органов, но и от бизнес-сообщества, а также от населения.

Чтобы вовлечь бизнес и население в процесс реализации документов стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности предлагается:

1) предусмотреть в этих документах меры, стимулирующие частный сектор к их выполнению (это могут быть налоговые преференции, государственные гарантии, бюджетные кредиты и т.п.);

2) выносить эти документы на всенародное осуждение, тогда в них будут учтены не только интересы государства, но и широкой общественности.

Итак, чтобы документы стратегического планирования в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации впредь не оставались на бумаге, а успешно претворялись в жизнь, необходимы серьезные изменения в законодательстве. Эти изменения должны обеспечивать персонификацию ответственности за выполнение этих документов, неотвратимость наказания за их невыполнение, а также вовлечение широкой общественности в процесс их разработки и реализации.

#### *Литература*

1. О государственной гражданской службе в Российской Федерации: ФЗ от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ [Электронный ресурс] / Правовой сайт КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.05.2016).
2. О муниципальной службе в Российской Федерации: ФЗ от 2.03.2007 г. № 25-ФЗ [Электронный ресурс] / Правовой сайт КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.05.2016).
3. О стратегическом планировании в Российской Федерации: ФЗ от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ [Электронный ресурс] / Правовой сайт КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 02.07.2016).
4. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 8.03.2015 г. № 21-ФЗ [Электронный ресурс] / Правовой сайт КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.06.2016).
5. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 г. № 120 [Электронный ресурс] / Правовой сайт КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.05.2016).

6. Об утверждении Плана мероприятий по реализации положений Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации : распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.03.2010 г. № 376-р [Электронный ресурс] // Правовой сайт КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 24.06.2016).
7. Богословец, Д. М. Анализ подходов к стратегическому планированию агломераций / Д. М. Богословец // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление. – 2015. – № 2 (13). – С. 52-58.
8. Комягин, Д. Л. Контроль за публичными ресурсами и его последствия / Д. Л. Комягин // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 12. – С. 10-19.
9. Кузык, Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – 4-е издание, переработанное и дополненное // М. : Экономика. – 2011. – 604 с.
10. Сенчагов, В. К. Закон о стратегическом планировании и задачи его реализации / В. К. Сенчагов, Е. А. Иванов // Вестник финансового университета. – 2015. – № 3. – С. 38-50.
11. Смирнова, О. О. Основы стратегического планирования Российской Федерации: монография / О. О. Смирнова // М.: ИД «Наука». – 2013. – 302 с.

УДК 330.101.5

## Концептуальные основы диагностики финансового состояния компании

**Т.В. Абалакина**, кандидат экономических наук, доцент, доцент департамента

«Корпоративные финансы и корпоративное управление»,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет), г. Москва

*В статье рассмотрены теоретические вопросы финансовой диагностики компании, исследованы внешние и внутренние факторы, влияющие на угрозу возникновения ее финансового кризиса и несостоятельности. В рамках современных моделей перспективной диагностики систематизированы основные подходы к оценке финансового состояния компании, показана роль диагностики в системе антикризисного управления компанией.*

Несостоятельность компании, банкротство, финансовая диагностика, финансовое состояние.

## Conceptual aspects of diagnostics of the financial condition of the company

**T.V. Abalagina**, candidate of economic Sciences, associate Professor, Department «Corporate Finance and corporate governance»,

Federal state budgetary educational institution of higher professional education «Financial University under the Government of the Russian Federation» (Financial University), Moscow

*The article considers theoretical questions of financial diagnostics of the company, examined the external and internal factors influencing the threat of a financial crisis and insolvency. In the framework of modern models of the advanced diagnostics of the basic approaches to assessing the financial condition of the company, the role of diagnostics in the system of crisis management of the company.*

The failure of the company, bankruptcy, financial diagnostics, financial condition.

В условиях современной рыночной экономики для обеспечения успешной работы каждой компании большое значение имеет ее устойчивое финансовое состояние. По мнению ведущих ученых и практиков финансового анализа, финансовое состояние представляет собой определенное на конкретный момент времени соотношение активов и пассивов, которое характеризует способность организации финансировать свою текущую деятельность на расширенной основе и своевременно осуществлять расчеты с контрагентами, что способствует постоянному поддержанию инвестиционной привлекательности экономического субъекта. Таким образом, важнейшими характеристиками финансового состояния организации являются ее финансовая устойчивость и платежеспособность, что требует системного анализа и диагностики основных показателей компании [2, с. 373; 5, с. 133; 6, с. 382; 7, с. 117].

Питер Друкер, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века, утверждал, что эффективный лидер

должен использовать 50% своего времени на диагностику работы компании.

Всемирно известные зарубежные экономисты, такие как Altman E., Beaver W., Lis T., Taffler R., создали фундаментальные модели прогнозирования банкротства на основе дискриминантного анализа. На смену им пришли методики условно – вероятностной оценки, после создания модели Ohlson J. получившие широкую популярность на Западе, но еще не получившие признания в России. Shanon R. по праву считается основателем имитационного моделирования, за которым стоит будущее антикризисного управления. Теоретическим основам диагностики финансового состояния, способам адаптации зарубежных и разработке новых моделей антикризисной диагностики, отвечающих специфике российской действительности, посвящены работы таких отечественных специалистов, как Баканов М. И., Бекренева В. А., Бланк И. А., Григорьева Т. И., Донцова Л. В., Жарковская Е. П., Мельник М. В., Негашев Е. В., Савицкая Г. В., Шеремет А. Д. и др. Это

свидетельствует не только о глубокой проработанности вопросов диагностики финансового состояния в рамках системы антикризисного управления, но о высокой степени дискуссионности данных вопросов по совершенствованию понятийного аппарата, поиску унифицированных диагностических подходов, пригодных для своевременного выявления кризисных симптомов и эффективной финансовой стабилизации хозяйствующего субъекта.

Как известно, в развитии любого хозяйствующего субъекта выделяют последовательные этапы его жизненного цикла, на каждом из которых в определенный момент времени поступательное развитие организации достигает критической точки, после которой наступает период его замедления. В такой период происходит незапланированный процесс, называемый кризисом хозяйствующего субъекта, который характеризуется комплексом неблагоприятных сочетаний факторов, нарушающих стабильность хозяйственной деятельности организации, и подвергает угрозе дальнейшее ее функционирование [9].

Рассматривая различные виды кризисов экономического субъекта (производственный, социально – управленческий, информационный и т.д.), особое значение необходимо уделять финансовому кризису как наиболее опасному, так как предсказать его последствия бывает достаточно сложно. Такая позиция объясняется тем, что финансовые потоки, выступающие в качестве «кровеносной системы» организации и обеспечивающие ее жизнедеятельность, являются, по сути, зоной поражения данным видом кризиса [4, с. 15-17]. В этом случае финансовое состояние может приобретать кризисный характер, и компания теряет возможность выполнять в полном объеме свои обязательства перед кредиторами и персоналом.

Выделяют следующие основные характеристики финансового кризиса как объекта управления [3, с. 208-212]:

- многостадийный процесс, детерминированный во времени;
- процесс, характеризующий финансовые противоречия организации;

- процесс, имеющий циклический характер;
- объективный экономический процесс;
- процесс, возникающий под влиянием внутренних и внешних факторов;
- процесс, проявляющийся в существенном нарушении финансового равновесия;
- процесс, периодически возникающий в течение жизненного цикла организации;
- процесс, представляющий наибольшую потенциальную угрозу деятельности предприятия.

Финансовый кризис организации – это форма нарушения ее финансового равновесия (потери платежеспособности, снижении финансовой устойчивости, ухудшении других параметров, обеспечивающих финансовую безопасность в процессе его развития) в результате возникающих под воздействием внутренних и внешних факторов на протяжении всего жизненного цикла противоречий между ее фактическим финансовым потенциалом и объемом финансовых потребностей, представляющая наибольшую опасность для его функционирования [3, с. 212].

Развитию финансового кризиса способствуют различные факторы, то есть события либо установленные тенденции, которые приводят к нарушению динамического равновесия хозяйствующего субъекта в экономической среде его функционирования. Как уже было отмечено, довольно часто финансовые кризисы являются отражением собственных ритмов деятельности хозяйствующих субъектов. Однако на процесс функционирования компании, а, следовательно, и на ее кризисное развитие оказывают прямое и косвенное воздействие не только внутренние, но и внешние факторы, каждый из которых влияет на определенную сферу ее деятельности.

Согласно исследованиям западных экономистов, около 75% кризисы организаций обусловлены негативным действием внутренних факторов. Однако в условиях развивающейся экономики финансовый кризис отечественных компаний в боль-

шей степени зависит от влияния внешней среды. Основные факторы, влияющие на финансовый кризис компании, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Проявления факторов, генерирующих финансовый кризис в деятельности компании

Группа факторов	Проявления факторов
<b>Внешние факторы (макросреда)</b>	
Экономические	- Инфляция и снижение объема ВВП; - Нестабильность валютного рынка; - Снижение общего уровня доходов и т.д.;
Политические	- Политическая нестабильность; - Снижения приоритета решения экономических проблем для ведущих политических сил и т.д.
Правовые	- Несовершенство нормативной базы, ужесточение налогового регулирования и т.д.
Социально – культурные	- Изменение предпочтений потребителей; - Несоответствие качества предлагаемой на рынке рабочей силы потребностям производственного процесса и т.д.
Технологические	- Низкий уровень финансирования государством науки и техники; - Слабая система патентной защиты и т.д.
Природно-географические	- Климатические условия; - Стихийные бедствия и т.д.
<b>Внешние факторы (микросреда)</b>	
Рынок труда	- Неудовлетворительный состав и качество рабочей силы на рынке; рост стоимости рабочей силы и т.д.
Рынок материальных ресурсов	- Устойчивое отсутствие на рынке необходимых ресурсов в нужном объеме, качестве и ассортименте и т.д.
Рынок финансовых ресурсов	- Неудовлетворительное состояние финансового рынка, невыгодные условия привлечения финансовых ресурсов; - Неудовлетворительные условия размещения собственных временно свободных средств экономического субъекта и т.д.
Конкурентная среда	- Усиление монополизма на рынке и т.д.
<b>Внутренние факторы</b>	
Производственные	- Устаревшие и изношенные основные фонды; - Низкая производительность труда и т.д.
Организационно – управленческие	- Недостаточный уровень компетенции управляющего персонала; - Нерациональность структуры управления организацией и т.д.
Финансовые	- Несовершенство финансового планирования; - Недооценка отдельных видов финансовых рисков экономического субъекта и т.д.
Коммерческие	- Зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей; неэффективность маркетинговой службы и т.д.

Внешние (экзогенные) факторы, генерирующие финансовый кризис, воздействуют на организацию в силу того, что она осуществляет свою финансово – хозяйственную деятельность в условиях двухуровневой внешней среды – макро- и микросферы. Действие экзогенных факторов не зависит от качества деятельности экономического субъекта, в связи с чем в организации должен быть выработан эффективный механизм адаптации к изменя-

ющимся условиям внешней среды в целях нивелирования их влияния на ее финансовое состояние.

Анализируя влияние факторов макросреды, особое внимание необходимо уделить экономическим и политическим факторам, которые выступают ограничениями на уровень и динамику конъюнктуры на рынке денег, товаров и ресурсов, воздействуя на объем совокупного спроса в экономике, динамику его роста и общую

мобильность ресурсов производства. Правовые факторы, а именно нормативно – правовая база, устанавливают ограничения на область деятельности организации, регулируют вопросы защиты предпринимательства, определяют институциональную структуру микроэкономической среды и т.д.

Природно – географические факторы определяются наличие и качество природных ресурсов, необходимых для производственного процесса организации, что отражается в его затратах и технологических возможностях. Социально – культурные факторы оказывают воздействие, с одной стороны, на характер спроса на рынке и его изменчивость, а с другой – на качество и обеспеченность экономического субъекта рабочей силой. Технологические факторы устанавливают уровень эффективности производства продукции и предоставления услуг, что отражается на конкурентоспособности компании.

Внешние факторы микросреды (рынка финансовых, трудовых и материальных ресурсов), способствующие появлению и развитию финансового кризиса, ограничивают возможности маневрирования факторами производства на уровне организации, что воздействует на общую эффективность его деятельности, а, следовательно, и на качество финансового состояния. Кроме того, к факторам финансового кризиса данной группы относится состояние конкурентной среды, которое устанавливает пределы возможностям расширения производства компании.

Внутренние причины финансового кризиса возникают непосредственно в процессе функционирования конкретной компании и, соответственно, могут быть устранены самой организацией. Длительность периода времени, требуемого для разрешения возникших диспропорций в работе компании, зависит от совершенства ее управления (организационно – управленческих факторов). Неэффективность финансового менеджмента является наиболее острой проблемой российских организаций, которая не только препятствует их рациональной и продуктивной

работе, но и порождает иные кризисные факторы. Производственные факторы устанавливают рамки процесса производства с точки зрения его технического оснащения, резервов развития и организации распределения ресурсов. Финансовые факторы нарушают устойчивый оборот финансовых ресурсов, тогда как коммерческие приводят к сбоям систем снабжения и сбыта экономических субъектов.

Все факторы финансового кризиса тесно взаимосвязаны между собой, что проявляется в их взаимодополняющем, а в некоторых случаях и синергетическом действии, что многократно усиливает совокупный негативный эффект от их влияния на финансово – хозяйственную деятельность организации. Так, в случае отсутствия рационального механизма адаптации экономического субъекта к изменениям составляющих внешней среды, факторы макро- и микросферы способны вызвать кризисные явления в его деятельности, а при наличии серьезных внутренних диспропорций развития – привести к банкротству организации.

Как уже было ранее отмечено, к возникновению финансового кризиса могут привести внутренние и внешние по отношению к экономическому субъекту факторы. Следовательно, по источникам генерирования могут быть выделены финансовые кризисы, возникшие в результате действия внутренних, внешних факторов, а также их совокупности. Кризис, ставший результатом действия факторов, порождаемых внутренней средой предприятия, как правило, разрешается за счет собственных антикризисных механизмов компании и требует наименьший период времени для ликвидации диспропорций в ее деятельности. Наиболее комплексным и тяжелым с точки зрения элиминирования симптомов и последствий является кризис, наступивший в силу синергетического эффекта как внутренних, так и внешних причин.

По масштабам кризисных диспропорций выделяют структурный (локальный) и системный финансовые кризисы. Локальный кризис проявляется в результате длительного нарастания противоречий в

отдельных параметрах финансового потенциала и выражается в виде несоответствия их структурных пропорций изменившимся условиям и требованиям финансовой деятельности и безопасности организации. Системный финансовый кризис распространяется на все основополагающие направления и формы финансовой деятельности организации, выражая диспропорции всей ее финансовой системы.

При этом локальный финансовый кризис может быть классифицирован более детально, а именно исходя из структурных диспропорций параметров финансовой системы. Так, финансовый кризис может быть вызван неоптимальной структурой капитала компании в результате чрезмерно высокой доли внешнего финансирования, привлекаемого на менее выгодных условиях, что снижает финансовую устойчивость компании и ограничивает возможности формирования ее чистого денежного потока. К кризису также может привести неоптимальная структура активов, характеризующаяся высокой долей внеоборотных и низколиквидных оборотных активов, что замедляет оборот всего авансированного в деятельности экономического субъекта капитала, а, следовательно, снижает эффективность его использования. Несбалансированность денежных потоков компании, возникшая в результате несоответствия притока и оттока денежных средств и несинхронности их формирования во времени, является причиной падения уровня платежеспособности организации и также проявляется как один из видов локального финансового кризиса. Еще одной причиной анализируемого кризиса является неоптимальная структура инвестиций вследствие чрезмерной доли ресурсозатратных реальных инвестиционных проектов, преобладания проектов с длительным сроком окупаемости, а также финансируемых преимущественно за счет заемных средств. Кроме того, финансовый кризис может быть вызван перекосами в структуре и других финансовых параметров деятельности организации, таких как портфель дебиторской задолженности, состав издержек производства и т.д.

Финансовый кризис может оказывать различное по степени тяжести влияние на деятельность экономического субъекта. В соответствии с данным критерием, выделяют легкий финансовый кризис, который, как правило, является одной из форм локального кризиса и весьма быстро разрешается внутренними инструментами кризиса – менеджмента. Глубокий финансовый кризис сопровождается структурными диспропорциями ряда параметров финансовой системы. В этом случае для стабилизации деятельности требуется мобилизация не только всех механизмов антикризисного управления на организации, но и некоторым форм внешней финансовой санации. Системный кризис характеризуется как катастрофический и ослабляет свое негативное воздействие на функционирование компании только при применении эффективных внешних форм санации.

В связи с тем, что финансовый кризис идентифицируется как процесс, менеджменту компании необходимо классифицировать его по периоду протекания в целях дифференциации методов управления им в разрезе его отдельных стадий. Краткосрочный финансовый кризис, как правило, протекает в период от одного до нескольких кварталов. Продолжительность среднесрочного кризиса не превышает года. Долгосрочным следует признавать кризис, период воздействия которого на финансовую деятельность длится более одного года до момента полной ликвидации его симптомов.

Финансовый кризис может разрешаться на основе использования внутренних механизмов, а также внешней санации, которая дополняет систему антикризисного финансового управления экономического субъекта. Но если изменения финансовой структуры необратимы, указанные инструменты являются неэффективными. Такой финансовый кризис следует признавать непреодолимым.

В целях оценки результатов антикризисного управления финансовый кризис следует классифицировать по последствиям. Краткосрочный структурный фи-

нансовый кризис в его легкой форме, спровоцированный краткосрочными изменениями конъюнктуры финансового или товарного рынка, как правило, приводит к восстановлению деятельности компании на прежнем уровне. Обновление финансовой деятельности на качественно новой основе возможно в результате системного кризиса, разрешаемого посредством внешней санации экономического субъекта, действие непреодолимого финансового кризиса ведет к банкротству и ликвидации организации.

Согласно исследованиям международной компании «Roland Berger Strategy Consultants», занимающей лидирующие позиции в области стратегического консалтинга, любое предприятие, как правило, проходит через следующие этапы финансового кризиса:

- стратегический кризис;
- кризис прибыльности (результатов деятельности);
- кризис ликвидности.

Стратегический кризис свидетельствует о существенном снижении производственного потенциала компании в связи с неэффективным аппаратом управления, отставанием от технологического развития отрасли и т.д. Кризис прибыльности наступает, когда перманентные убытки постоянно сокращают собственный капитал экономического субъекта, что приводит к ухудшению структуры баланса. Кризис ликвидности проявляется в том, что перед организацией возникает реальная угроза потери платежеспособности или она уже является неплатежеспособной. Данная периодизация развития кризисной ситуации идентифицирует глубину финансового кризиса и способствует обоснованию антикризисных мероприятий и своевременной их реализации. Кроме того, она наглядно указывает на то, что несвоевременное выявление кризисных явлений ограничивает сферу деятельности руководства компании по их преодолению.

Проблема своевременной идентификации кризиса связана с необходимостью мониторинга развития симптомов финансового кризиса в компании, которые

проявляются в показателях и тенденциях их изменения, отражающих функционирование организации. Стратегический кризис, по сути, возникает на основании допущенной ошибки в развитии экономического субъекта, что, чаще всего, явно не прослеживается в показателях. В связи с этим, по данным компании «Roland Berger Strategy Consultants», только 29% европейских компаний склонны признавать наличие проблем в своей деятельности на данной стадии финансового кризиса. Явные кризисные симптомы проявляются в финансовых показателях лишь на стадии кризиса прибыльности. Согласно исследованиям Roland Berger Strategy Consultants, в Центральной и Восточной Европе тревожные симптомы финансовой отчетности стимулируют к применению антикризисных механизмов 46% компаний, в Западной – 62%. Во время кризиса ликвидности процесс сопротивления его разрушительной функции сильно сужается в силу ограниченных денежных потоков.

Рассмотренная периодизация финансового кризиса является далеко не единственной. Например, Е. М. Тренков и С. А. Дведнидова предлагают выделять следующие его стадии [8]:

1. сокращение источников и резервов развития: снижение предельной эффективности авансированного капитала, ухудшение показателей деловой активности, снижение рентабельности и падение объемов прибыли;
2. возникновение убытков;
3. отсутствие собственных средств и резервных фондов, что отрицательно воздействует на перспективы развития предприятия и сопряжено со значительным сокращением производства в связи с необходимостью обслуживания возросшей кредиторской задолженностью и погашения убытков за счет оборотных средств;
4. появление острой неплатежеспособности, что проявляется в отсутствии возможностей финансирования



производства даже в сокращенных объемах и выплат по обязательствам, реальной угрозе остановки производства и банкротства экономического субъекта.

Следует отметить, что 1 – 3 стадии рассмотренной периодизации кризиса соответствуют кризису прибыльности (в соответствии с подходом «Roland Berger Strategy Consultants»), тогда как четвертая стадия по своим характеристикам схожа с кризисом ликвидности. При этом в подходе Е. М. Трененкова и С. А. Дведенидовой отсутствует этап стратегического кризиса. Однако именно на данном этапе зарождается первопричина финансового кризиса, и руководство компании имеет большее число рычагов воздействия на нее для предотвращения тяжелых последствий для финансовой деятельности.

В случае если антикризисные меры, применяемые менеджерами компании, являются неэффективными, финансовый кризис приобретает затяжной характер и переходит в свою крайнюю стадию – банкротство.

В целях нормативного регулирования процедуры официального признания организации банкротом, а также порядка и условий осуществления мер по предупреждению несостоятельности в Российской Федерации применяется Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127 – ФЗ [1].

В статье 2 данного закона вводится понятие несостоятельности, тождественное банкротству, под которой подразумевается «признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

В статьях 3 и 6 Федерального закона № 127 от 26.10.2002 указаны признаки банкротства юридического лица, при наличии которых арбитражным судом может быть возбуждено дело о банкротстве, а именно:

1. Денежные обязательства кредиторам и (или) обязанности по уплате обязательных платежей не испол-

нены в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены;

2. Совокупные требования к должнику составляют более 100 тысяч рублей.

Наиболее опасным считается ситуация, когда кредиторы предъявляют требования по краткосрочным обязательствам перед ними одновременно, то есть в срок, который начинается, согласно Арбитражному процессуальному кодексу РФ, с момента подачи кредитором заявления в суд и заканчивается предварительным разбирательством. В связи с этим важной задачей для руководства компании в данном случае является изыскать необходимые средства для погашения до начала предварительного разбирательства и не допустить судебного взыскания задолженности.

В соответствии со статистикой Высшего арбитражного суда Российской Федерации, в 2013 году к производству было принято 31921 заявление о признании должников несостоятельными (банкротами), что на 22,1% меньше уровня 2012 года (40864 заявления). Причем заявления уполномоченных органов о признании должника банкротом направлялись в суды в 2013 году в три раза реже. Статистические данные за 2013 год свидетельствуют о том, что доля заявлений о несостоятельности (банкротстве) составила всего 2,3% в общей сумме заявлений в арбитражные суды. (для сравнения: 30,9% составили заявления по экономическим спорам, возникающим из административных и иных публичных правоотношений; 66,2% – заявления по экономическим спорам, возникающим из гражданских правоотношений; 0,5% – заявления по делам особого производства). Таким образом, статистические данные свидетельствуют о том, что сохраняется тенденция перераспределения категорий поступающих в суды заявлений в сторону увеличения доли заявлений по спорам, возникающим из гражданских правоотношений (в 2012 году – 58%, в 2013 году – 66,2%). Данная положительная тенденция свидетельствует о некоторой стабилизации финансового положения

отечественных компаний.

Исследование понятия финансового кризиса, его признаков, этапов и видов позволяет сделать вывод о том, что существенное значение кризиса предприятия, в том числе и финансового, можно воспринимать с нескольких позиций. С одной точки зрения, кризис несет в себе риск нарушения нормального функционирования компании различной степени тяжести вплоть до его полного прекращения. Но данное явление имеет и иную сторону, которая подразумевает наличие возможностей для обновления и улучшения механизма работы организации, выступая в качестве толчка к ликвидации устаревших методов функционирования, укреплению «узких мест» и перехода на качественно более высокий уровень развития. Таким образом, располагая своевременной информацией о возникших кризисных симптомах в деятельности организации, ее руководство получает возможность не только разработать и внедрить оптимальную программу защиты от разрушительных воздействий кризиса, но и провести профилактику от финансовой несостоятельности. Превентивные антикризисные меры также должны включать мониторинг деятельности компании с точки зрения фор-

мальных признаков несостоятельности в целях недопущения возбуждения дел о ее банкротстве арбитражным судом. Получение необходимой информации осуществляется посредством диагностики финансового состояния организации.

В настоящее время существует большое число моделей экспресс – диагностики финансового состояния, однако ни одну из них нельзя рассматривать в качестве универсальной. Кроме того, данные методики не предполагают учет отраслевых специфических черт деятельности экономического субъекта, что искажает их результаты. Кроме того, не определен четкий алгоритм комплексной финансовой диагностики, который бы способствовал проведению более проработанного и глубокого исследования кризисных областей положения организации и причин возникших диспропорций. Особый интерес также представляют модели перспективной диагностики, направленные на прогнозирование банкротства хозяйствующего субъекта с учетом влияния на его состояние внешних и внутренних факторов. Все это определяет острую потребность совершенствования ретроспективных и перспективных моделей финансовой диагностики.

#### Литература

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127
2. Ботош, Н. Н., Ботош, С. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н. Н. Ботош, С. А. Ботош // Сыктывкар: СЛИ. – 2012. – 236 с.
3. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т. И. Григорьева // М.: ИД Юрайт. – 2013. – 462 с.
4. Мельник, М. В., Герасимова, Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова // М.: ИНФРА-М. – 2008. – 192 с.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая // М.: ИНФРА-М. – 2009. – 536 с.
6. Шеннон, Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука / Р. Шеннон // М.: Мир. – 1978. – 420 с.
7. Бекренева, В. А. Управленческий анализ и диагностика финансовой устойчивости коммерческих организаций: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / В. А. Бекренева // Москва. – 2012. – 144 с.
8. Дведенидова, С. А. Диагностика в антикризисном управлении: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / С. А. Дведенидова // Москва. – 2001. – 144 с.
9. Решетникова, Е. А. Теоретические основы диагностики кризисов в системе управления организацией / Е. А. Решетникова // Вестник БИСТ: научный журнал. 2011. – №3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ufabist.ru/assets/files/11-12.pdf>. (дата обращения: 22.06.2016).
10. Черник, А. А. Диагностика вероятности банкротства коммерческой организации на современном этапе / А. А. Черник // Сфера услуг: инновации и качество: научно-практический журнал. 2012. – №1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012\\_7\\_6.pdf](http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_7_6.pdf). (дата обращения: 22.06.2016).

УДК 338.58

## Анализ и оценка логистических затрат в процессе движения товарных, информационных и финансовых потоков

**О.М. Гизатуллина**, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и финансы»,  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Самарский государственный университет путей сообщения», г. Самара

*Анализ логистических затрат является инструментом достижения организацией высоких финансовых результатов и сводится не только к снижению расходов, но и распространяется на все элементы управления. Анализ отечественных научных исследований по вопросу оценки логистических затрат позволяет говорить о следующих подходах: искусственные нейронные сети; экспертные оценки; множественная регрессия; комбинированный метод. Все рассмотренные подходы для оценки логистических затрат, должны быть адаптированы для российской экономики.*

Логистические затраты, экономический анализ, искусственные нейронные сети, экспертные оценки, множественная регрессия, товарные потоки, финансовые потоки, информационные потоки.

## Analysis and assessment of logistic costs in the process of movement of goods, information and financial flows

**O.M. Gizatullina**, Ph. D., associate Professor of the Department «Economics and Finance»,  
Federal state budgetary educational institution of higher professional education  
«Samara state University of Railways», Samara

*Analysis of logistics costs is a tool the organization will achieve high financial results and is not only cost reduction, but covers all the controls. Analysis of domestic scientific research on the evaluation of logistic costs reveal the following approaches: artificial neural networks; expert estimation; multiple regression; combined method. All of the mentioned approaches for the assessment of logistics costs will need to be adapted for the Russian economy.*

Logistics costs, economic analysis, artificial neural networks, expert evaluation, multiple regression, trade flows, financial flows, information flows.

Повышение конкурентоспособности организации в современных условиях может достигаться множеством способов, одним из которых является снижение логистических затрат. Все этапы процесса снижения расходов должны быть проанализированы с точки зрения влияния на конечные финансовые результаты.

Анализ логистических затрат яв-

ляется инструментом достижения организацией высоких финансовых результатов и сводится не только к снижению расходов, но и распространяется на все элементы управления.

В настоящее время затраты на логистику в России намного выше, чем в в ведущих странах мира таблица 1 [4].

**Таблица 1 – Мировой и российский рынок логистических услуг, 2015г.**

Страна	ВВП, млрд. \$	Логистические затраты	Доля логистических затрат, %
США	15930,9	1332	8,5
Европа	16414,1	1487,6	9,2
Китай	8852,3	1486,8	18
Россия	2097,5	398,53	19
Мир, всего	73786,5	8578,1	11,6

На рисунке 1 приведена структура российского рынка транспортно-логистических услуг за 2015г. Как следует

из диаграммы, на управленческую логистику приходится 0,6% от общей доли транспортно-логистических услуг.

### Структура российского рынка транспортно-логистических услуг, 2015г.

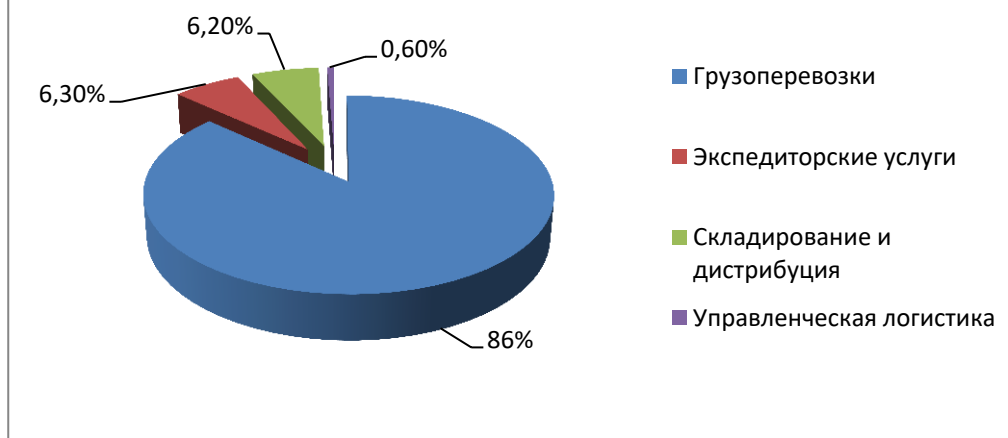


Рисунок 1 – Структура российского рынка транспортно-логистических услуг, 2015г.

Управление логистическими затратами предполагает реализацию следующих элементов управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, активизацию и стимулирование выполнения, учет и анализ.

Основные принципы управления логистическими затратами:

- комплексный подход к управлению затратами;
- идентичность методов, принятых на различных стадиях управления затратами;
- управление логистическими затратами на всех стадиях жизненного цикла услуги;
  - снижение затрат не должно отражаться на качестве услуг;
  - оптимизация затрат;
  - внедрение современных эффективных методов снижения затрат;
  - информатизация процесса управления затратами;
  - повышение заинтересованности всех подразделений системы в снижении затрат.

Построение системы бухгалтерского и управленческого учета логистических затрат составляет необходимую основу для их анализа, с помощью которого

разрабатываются пути снижения логистических затрат, что обеспечивает повышение конкурентоспособности организации.

Анализ логистических затрат является важным элементом управления логистической цепи. С помощью экономического анализа можно получить информацию для обоснованного планирования логистических затрат. Затраты подвергаются анализу как в целом по логистической цепи, так и по экономическим элементам затрат и статьям калькуляции.

Главная задача экономического анализа логистических затрат – разработка путей их снижения. Для определения влияния статей затрат на их общее значение нужна группировка затрат. В ходе анализа выявляются конкретные причины изменения затрат, связь с себестоимостью и другими финансовыми результатами.

Объектом анализа себестоимости по калькуляционным статьям служит, как правило, себестоимость логистических услуг, оказанных организацией. Анализ себестоимости отдельных видов услуг дает представление о возможностях влияния на рентабельность и финансовые результаты в целом. Например, для предприятий железнодорожного транспорта, анализируются перевозки тех грузов, которые имеют

наибольший удельный вес в общем объеме грузооборота.

Анализ отечественных научных исследований по вопросу оценки логистических затрат позволяет говорить о следующих подходах:

- Искусственные нейронные сети;
- Экспертные оценки;
- Множественная регрессия;
- Комбинированный метод [2, С. 21].

Опишем вышеупомянутые методы.

Метод экспертных оценок наиболее подходит для России, так как не требует обширной статистической базы, так же на его основе строятся рейтинговые системы. Однако, данный метод имеет существенный недостаток – субъективность полученных результатов. На рисунке 2 предложены этапы проведения метода экспертных оценок при анализе логистических затрат.

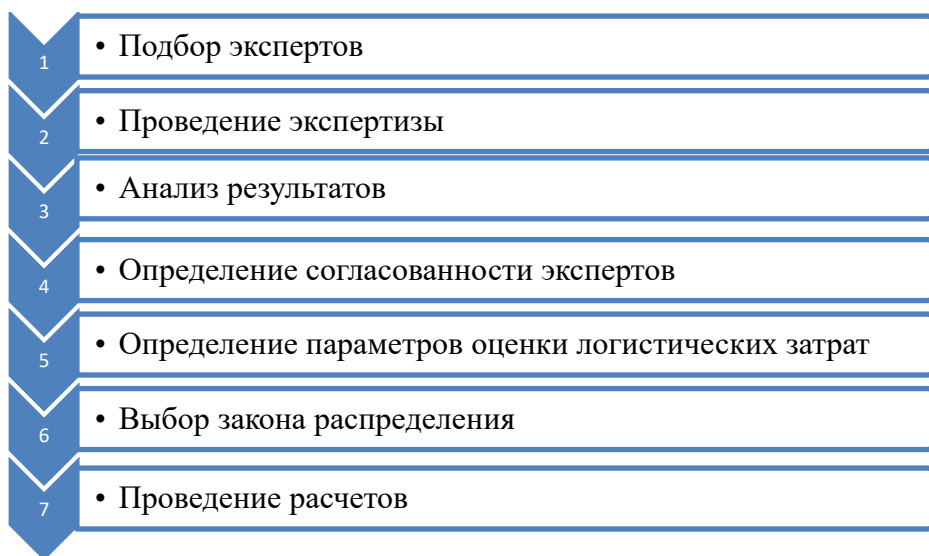


Рисунок 2 – Метод экспертных оценок при анализе логистических затрат

Метод множественной регрессии позволяет выявить корреляционную зависимость между параметрами. Однако, есть недостатки применения российскими организациями, так как ограничен список параметров, в связи с отсутствием общепринятой классификации логистических затрат.

На рисунке 3 приведены этапы проведения метода множественной регрессии при анализе логистических затрат.

Метод нейронных сетей был предложен американскими учеными во главе с Д. Бауэрсоком. С помощью данного метода можно комплексно проанализировать взаимосвязь факторов, оказывающих вли-

яние на логистические затраты. Однако, применение данного метода в Российских условиях проблематично, так как отсутствует статистическая база данных.

Несмотря на это, данный метод может применяться на российских предприятиях с учетом следующих особенностей.

Все звенья логистической цепи постоянно взаимодействуют посредством циркулирующих транспортных потоков. Следовательно, в логистических цепях оцениваются три взаимосвязанных между собой потока:

- материальный поток, движущийся от источника сырья и материалов к потребителю;

– финансовый поток, циркулирующий между отдельными звеньями логистической цепи;

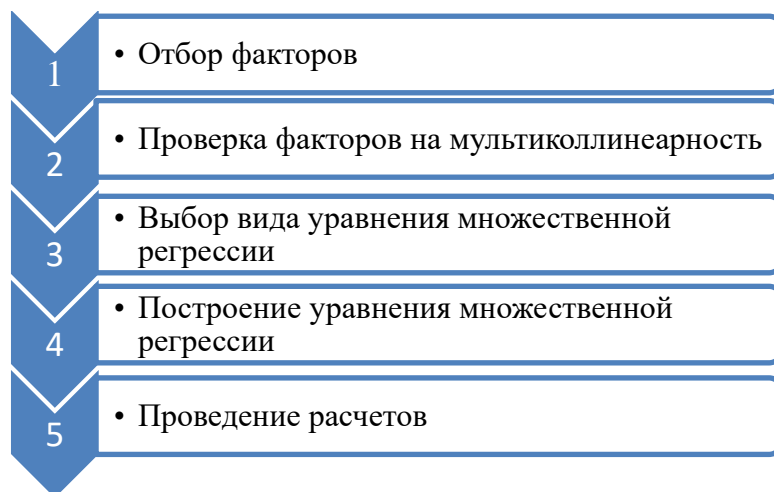


Рисунок 3 – Метод множественной регрессии при анализе логистических затрат

– информационный поток, интегрирует материальный и финансовый потоки в единую комплексную систему взаимосвязей.

Таким образом, можно сформировать модель на основе метода искусственных нейронных сетей, которая состоит из трех входных нейронов:

- материальный поток,  
- финансовый поток,  
- информационный поток.

На рисунке 4 представлен алгоритм оценки совокупных логистических затрат на основе метода искусственных нейронных сетей.

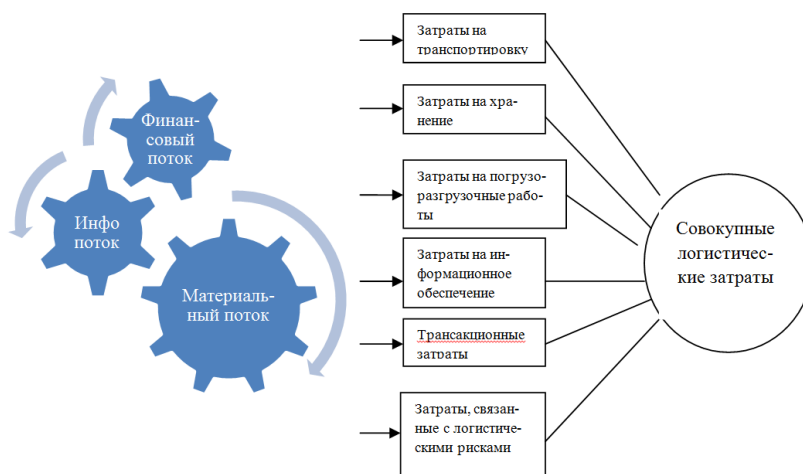


Рисунок 4 – Модель оценки совокупных логистических затрат на основе метода искусственных нейронных сетей

Весовые коэффициенты  $i$ -нейрона рассчитываются на основе имеющихся данных за 10 лет.

Таким образом, все рассмотренные выше подходы для оценки логистических затрат, должны быть адаптированы

для российской экономики.

Основываясь на зарубежном опыте, можно говорить о том, что для проведения оценки логистических затрат необходима общепринятая классификация по месту их возникновения и функционирования в логистической цепи. По моему

мнению, это классификация, представленная на рисунке 4.

Также необходимо вести учет логистических затрат как на уровне отдельных организаций, так и на уровне государства.

*Литература*

1. Лукинский, В. С., Семенов, И. А. Оценка уровня логистических затрат в Российской Федерации / В. С. Лукинский, И. А. Семенов // Логистика и управление цепями поставок. – 2012. – № 6(53). – С.26-33.
2. Сергеев, В. И. Анализ международной практики учета и классификации логистических затрат в цепях поставок / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2014. – № 6(65). – С. 21-37.
3. Гизатуллина, О. М. Современные инструменты управления логистическими затратами на железнодорожном транспорте / О. М. Гизатуллина // Анализ и современные информационные технологии в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства. Сборник научных трудов и результатов современных научно-исследовательских проектов. РЭУ им. Г. В. Плеханова. Москва. – 2016. – С.89-92.
4. Симонова, Л. Рынок логистических услуг в условиях экономической рецессии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bc.rbc.ru/2015/log>.

УДК 338.2, 330

## Управление рисками информационной безопасности в обеспечении стратегической устойчивости предприятия

**С.В. Григорьева**, к.ф.-м.н., доцент кафедры информационных систем, сетей и безопасности,  
Российский государственный социальный университет, г. Москва,

**Н.Г. Игошкина**, к.э.н., доцент кафедры гуманитарных и естественно научных дисциплин,  
Волжский филиал федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)», г. Чебоксары, Чувашская Республика

*Рассмотрены возможности управления рисками информационной безопасности на региональном грузовом автотранспортном предприятии, направленные на достижение стратегических целей предприятия.*

Управление рисками, информационная безопасность, стратегическая устойчивость развития предприятия, регион, грузовое автотранспортное предприятие.

## Risk management of information security in ensuring strategic stability of the enterprise

**S.V. Grigorieva**, Candidate of physico-mathematical sciences, Associate Professor,  
Department of information systems, networks and security,  
Russian State Social University, Moscow,

**N.G. Igoshkina**, Candidate of Economic sciences, Associate Professor,  
Department of Humanities and natural Sciences,  
Volga Branch of the Moscow State Automobile and Road Technical University (MADI), Cheboksary

*The possibilities of the information security risk management at the regional cargo transportation company, aimed at achieving the strategic goals of the company.*

Risk management, information security, strategic stability of the enterprise, region, a road freight company.

Внедрение электронного документооборота на грузовых автотранспортных предприятиях (ГАТП) региона, дает возможность сотрудникам контролировать перемещение документов, уменьшить чрезмерность данных на бумажных носителях, управлять хранением и обработкой информации. Все эти факторы заставляют функционировать предприятие быстрее и с большей отдачей, повышают эффективность его работы. В то же время, при всех достоинствах, электронный документооборот создает новые риски, и небрежное отношение к его защите приводит к новым информационным угрозам.

Угрозы информационной безопасности для системы электронного документооборота можно представить следующим образом. Угроза целостности, т.е. модификации или уничтожения информации. Например, случайное или преднамеренное ее искажение. Угроза конфиденциальности – это любое несоблюдение правил разграничения доступа. Например, кража или

перехват информации. Угроза доступности (работоспособности системы) - различные угрозы, осуществление которых приведет к нарушению или остановке работы системы. Например, преднамеренные атаки или ошибки пользователей, а также сбои функционирования оборудования и программного обеспечения (ПО).

Защитой от выше приведенных угроз обязана обладать каждая система электронного документооборота. Система, которая предполагает такие механизмы защиты, как обеспечение конфиденциальности, целостности и доступности документов, считается защищенной.

Под риском информационной безопасности будем считать вероятность того, что данная угроза сможет воспользоваться уязвимостью актива или группы активов и тем самым нанесет ущерб организации [1].

Процесс управления рисками информационной безопасности на ГАТП в регионе нужно рассматривать комплексно с ориентацией на перспективу достижения



стратегических целей, что позволит сохранить, тем самым, стратегическую устойчивость развития предприятия.

Под стратегической устойчивостью развития грузового автотранспортного предприятия будем понимать сохранение в течение длительного времени поступательной тенденции развития, выраженной комплексом целевых показателей, определяющих экономические, социальные и природоохранные характеристики деятельности предприятия с учетом достигнутой транспортной освоенности территории [3].

Процесс управления рисками информационной безопасности (ИБ) ГАТП региона должен быть встроены в стратегию развития организации и направлен на прогнозирование вероятного ущерба от реализации угроз и требуемых затрат на создание системы защиты информации (ЗИ) [4].

Существуют различные методы оценки рисков информационной безопасности и управление ими [2]. Оценка рисков на предприятии может быть выполнена по следующим пунктам:

1. Оценивание активов – необходимо определить, какие ресурсы нуждаются в защите, классифицировать их.

2. Анализ источников проблем – построение модели нарушителя; построение модели угроз; идентификация уязвимостей.

3. Оценка рисков – классифицируются результаты предыдущего этапа.

4. Принятие решения – базируется на отчете об анализе рисков.

После оценки рисков нужно разработать рациональный комплекс средств защиты, обеспечивающий нужный уровень информационной безопасности с полным перекрытием всех обнаруженных угроз. Существуют количественные, качественные и смешанные методы анализа эффективности системы ЗИ. В качестве инструментальных средств для анализа и оценки рисков используют: CORAS, CRAMM, FRAP, RiskWatch, Microsoft Security Assessment Tool (MSAT), ГРИФ.

Для предприятий среднего и малого бизнеса нужно разрабатывать свои методики, учитывающие ограниченность как в штате специалистов по управлению безопасностью, так и в возможностях финансирования аутсорсинга. Решению этой проблемы способствуют простые и доступные инструменты для анализа риска на таких предприятиях, например расчетная методика оценки рисков информационной безопасности, матричный подход к анализу рисков.

При сборе данных для анализа рисков матричная методология [5] использует три отдельные матрицы – матрицу уязвимостей, матрицу угроз, матрицу контроля. Матрица уязвимостей содержит связь между активами и уязвимостями в организации, матрица угроз – отношения между уязвимостями и угрозами, матрица контроля – связи между угрозами и средствами управления. Значение в каждой ячейке матрицы показывает оценку отношения между элементом строки и столбца. Используется следующая система оценок: «низкая», «средняя» и «высокая».

При первоначальном анализе рисков формируются списки активов, уязвимостей, угроз и средств управления. Матрицы заполняются путем добавления данных о связи элемента столбца матрицы с элементом строки. Данные из матрицы уязвимостей преобразуются и заносятся в матрицу угроз. Таким же образом данные из матрицы угроз переносятся в матрицу контроля, которая содержит относительную важность средств управления.

Основная задача расчетной методики оценки рисков информационной безопасности состоит в том, чтобы найти численный показатель риска для приема эффективных мер по защите информации. Данная методика оценки рисков позволяет сделать полноценный анализ и оценку рисков без привлечения специалистов высокой квалификации.

Обобщенный алгоритм проведения оценки рисков ИБ электронного документооборота ГАТП региона состоит из следующих этапов: идентификация активов; определение риска несоответствия

требований законодательства; разработка модели угроз; процедура количественного определения рисков; определение допустимого риска. Обработывая риски, нужно отталкиваться от результатов оценки риска, учитывая стоимость и эффективность реализации рассматриваемого варианта снижения риска.

Рассмотрим матричный подход к оценке рисков информационной безопасности на примере грузового автотранспортного предприятия Чувашской республики ЗАО «АККОНД-ТРАНС».

Первым этапом в оценке рисков с использованием матричного подхода явля-

ется составление номенклатуры активов, уязвимостей и угроз. Будем использовать следующую шкалу оценки взаимозависимостей активов (угроз) и уязвимостей: 0 – нет воздействия; 1 – слабое воздействие; 3 – умеренное воздействие; 9 – сильное воздействие. Ранжирование приоритета уязвимостей (угроз) проведем по следующей шкале: 1 и 2 – неважная; 3 – важная, но не ключевая; 4 – важная, но находящаяся под воздействием ключевого; 5 – ключевая.

Матрицы активов и угроз ЗАО «АККОНД-ТРАНС» представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Матрица активов

	Активы и затраты	Персональные данные	Коммерческая тайна	Электронные документы	Электронная почта	ПК сотрудников (АР-Мы)	Всего	Разряд
<b>Уязвимости, приоритет -&gt;</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>		
Локальная вычислительная сеть	<b>5</b>	3	3	3	0	0	36	<b>2</b>
База данных (БД)	<b>4</b>	9	3	9	0	0	84	<b>4</b>
Передача данных через интернет	<b>5</b>	9	9	9	9	3	129	<b>5</b>
Перерыв в подаче энергии	<b>2</b>	1	1	3	1	9	29	<b>1</b>
Аппаратно-программные сбои	<b>3</b>	3	3	9	3	9	69	<b>3</b>
Человеческий фактор (ошибки пользователя)	<b>5</b>	9	9	9	9	9	135	<b>6</b>

Таблица 2 – Матрица угроз

	Уязвимости	Человеческий фактор (ошибки пользователя)	Передача данных через интернет	Базы данных	Аппаратно-программные сбои	Локальная вычислительная сеть	Перебои в подаче энергии	Всего	Разряд
<b>Угрозы, приоритет -&gt;</b>		<b>6</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>		
Вредоносное ПО	<b>4</b>	9	9	9	9	3	0	168	<b>5</b>
Утеря информации (вирус)	<b>3</b>	9	9	9	3	1	0	146	<b>3</b>
Пожар	<b>2</b>	1	0	3	0	1	3	23	<b>1</b>

Персонал	5	9	3	3	3	3	3	9 9	2
Хакерские атаки (перехват, искажение, уничтожение, подмена маршрутов следования информации)	4	9	9	9	0	9	0	1 53	4

Совокупные данные об угрозах и соответствующие средства управления добавляются в матрицу контроля, представленную в таблице 3.

Таблица 3 – Матрица контроля

	Угрозы	Вредоносное ПО	Хакерские атаки	Потеря информации из-за вирусов	Персонал	Пожар	Всего	Разряд
<b>Средства управления, приоритет –&gt;</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>		
Электронная цифровая подпись	5	0	9	1	9	0	5 7	6
Парольная защита на ресурсы	5	0	3	0	9	0	3 0	4
Использование лицензионного ПО	5	9	1	1	1	0	5 4	5
Антивирусное ПО	4	9	3	9	3	0	9 0	7
Трудовой договор с пунктом о неразглашении информации	4	0	0	3	9	0	2 7	3
Маршрутизатор (роутер)	3	0	3	3	0	0	2 1	2
Противопожарная сигнализация	3	0	0	0	0	9	9	1

Таким образом, в результате оценки получаем ранжированный список средств контроля по итоговому воздействию на актуальные угрозы информационной безопасности ЗАО «АККОНД-ТРАНС».

Данный анализ позволяет учесть, какие средства защиты необходимо держать на постоянном контроле для отслеживания возможного воздействия актуальных угроз на активы организации, что будет способствовать стратегической устойчивости развития ГАТП.

Данная методология обеспечивает удобные шаблоны, которые могут постепенно совершенствоваться с увеличением количества доступной информации, и прозрачность процесса анализа, адаптируясь к постоянно меняющимся угрозам, уязвимостям и активам.

Расчетная методика оценки рисков информационной безопасности электронного документа ГАТП нужна для проведения оценки рисков ИБ внутри системы. Ключевая задача методики состоит в том, чтобы определить численный показатель риска информационной безопасности для приема эффективных мер по защите информации. Эта методика оценки рисков дает возможность провести полноценный анализ и оценку рисков без привлечения профессионалов.

Рассмотрим процедуру оценки рисков с помощью вышеуказанной методики.

Этап 1. Происходит идентификация активов – составление списка активов организации в процессе сбора администратором ИБ данных для анализа рисков путем опроса сотрудников предприятия с

целью выявления используемых активов. В качестве активов ЗАО «АККОНД-ТРАНС» рассмотрим: персональные данные, коммерческую тайну, электронные документы, электронную почту, АРМы, базы данных, сервер.

Этап 2. Определяется риск несоответствия законодательству в области информационной безопасности. Каждая организация, обладающая информационной системой или работа которой связана с применением информационных технологий для ведения бизнеса, обязана подчиняться федеральным законам, регулиующим эту отрасль. Риск неисполнения требований законодательства влияет на общий риск ИБ.

Требованиям, которые исполняются, присваивается значение «1», если нет, то – «0». Все требования, которым присвоено значение «1», суммируются,

остальные значения не учитываются (таблица 4). Уровень риска несоответствия требованиям по информационной безопасности ЗАО «АККОНД-ТРАНС»  $R_n=0,25$  (таблица 5).

Этап 3. Разрабатывается модель угроз. Определение вероятности возникновения неблагоприятных событий и актуальность угроз ИБ определяется специалистом или группой специалистов, занимающихся разработкой модели угроз. По завершению этапа, формируется список актуальных угроз на каждый актив или группу активов.

Список актуальных угроз ЗАО «АККОНД-ТРАНС»: вредоносное программное обеспечение, потеря информации из-за вирусов, пожар, персонал, хакерские атаки (перехват, искажение, подмена, уничтожение, подмена маршрутов следования информации).

Таблица 4 – Риск несоответствия законодательству в области ИБ

Требование законодательства	Выполнение требования
Регистрация в качестве оператора персональных данных в Россвязькомнадзоре	1
Разработка и принятие документов, регламентирующих вопросы предоставления доступа и защите персональных данных (ПДн)	1
Оформление допусков сотрудников к ПДн	0
Формирование перечня обрабатываемых ПДн	1
Классификация ИС обработки ПДн	1
Подготовка ИС обработки ПДн к аттестации по требованиям безопасности	1
Принятие мер по защите ПДн	1
Сертификация системы ЗИ составе ИС обработки ПДн	0
Сертификация средств обработки информации в составе ИС обработки ПДн	1
Установление требований к надежности и безопасности используемых в ИС аппаратных и программных средств (ПС)	1
Проверка на соответствие требованиям надежности и безопасности используемых в ИС аппаратных и ПС	1
Введение ограничений на приобретение и использование отдельных видов аппаратных и ПС в ИС	0
Технические (в т.ч. программные) средства ограничения доступа в ИС не создавать угрозу или причинять вред здоровью и имуществу иных лиц	1
Обязанность по обеспечению конфиденциальности сведений, составляющих профессиональную тайну	1
Итого:	11

Таблица 5 – Значение риска несоответствия требованиям законодательства

Сумма выполняемых требований	Риск несоответствия требованиям законодательства
13-14	0,01
8-12	0,25
Менее или равно 7	0,5
Не выполняются	0,9

Этап 4. Проводится количественная оценка рисков.

1. Выбор актуальных угроз. При помощи модели угроз составляется список актуальных угроз. Идентифицированные активы сопоставляются с направленными на них угрозами.

2. Определение вероятности наступления угрозы. На один актив могут влиять одновременно несколько угроз.

Следует выяснить вероятность того, что хотя бы одна угроза реализуется по отношению к выбранному активу. Вероятность реализации хотя бы одной угрозы из совокупности вероятностей угроз  $y_1, y_2, \dots, y_n$ , где  $n$  – количество угроз, равна разности между единицей и произведением вероятностей противоположных событий.

Таблица 6 – Вероятность реализации актуальных угроз

Угроза ИБ	Значение вероятности реализации угрозы
Вредоносное ПО	0,3
Потеря информации из-за вирусов	0,45
Пожар	0,1
Персонал	0,75
Хакерские атаки (перехват, уничтожение, искажение, подмена маршрутов следования информации)	0,65

Вероятность реализации хотя бы одной угрозы из списка актуальных угроз  $R_{угр} = 0,9934$ .

3. Определение ценности актива. В связи с тем, что часто нельзя определить точную цену актива и предприятия в целом, рекомендуется ценность актива

определять величиной в диапазоне от 0 до 1, которая будет показывать отношение цены актива к стоимости всего бизнеса. Оценка ценности активов грузового автотранспортного предприятия ЗАО «АК-КОНД-ТРАНС» приведена в таблице 7.

Таблица 7 – Оценка ценности активов компании

Наименование актива	Значение оценки ценности актива
Персональные данные	0,7
Коммерческая тайна	0,6
Электронные документы	0,55
Электронная почта	0,5
АРМы	0,35
БД	0,4
Сервер	0,45

4. Определение возможности применения организационных и технических уязвимостей. Вероятность применения организационных уязвимостей проводится экспертным методом. В процессе выполнения анализа всем организационным мерам, которые выполняются,

присваивается значение «1», а тем, которые не выполняются «0». Анализ организационных мер защиты информации грузового автотранспортного предприятия ЗАО «АККОНД-ТРАНС» приведена в таблице 8.

**Таблица 8 – Анализ организационных мер защиты информации**

Организационные меры защиты информации	Оценка выполнения организационных мер ЗИ
Организационная инфраструктура ИБ	1
Координация вопросов ИБ	1
Распределение обязанностей по обеспечению ИБ	1
Назначение ответственных за каждый актив или процедуру безопасности	0
Получение доступа к средствам обработки информации со стороны руководства и администраторов средств управления	1
Проверка совместимости с другими ПО и компонентами системы аппаратных средств	1
Сотрудничество организаций в области ИБ	1
Независимая проверка (аудит) ИБ	0
Включение требований безопасности в договоры со сторонними лицами и организациями	0
Привлечение сторонних организаций к обработке информации (аутсорсинг)	0
Включение требований безопасности в договора на аутсорсинг	0
Учет активов	1
Инвентаризация активов	1
Классификация информации	1
Учет вопросов безопасности в должностных обязанностях и при найме персонала	1
Обучение пользователей	1
Контроль доступа в зону контроля	1
Управление передачей данных и операционной деятельностью	1
Безопасность электронной почты	0
Контроль доступа к информации	1
Управление непрерывностью бизнеса	0
Итого:	14

**Таблица 9 – Значение суммы выполняемых организационных мер ЗИ**

Сумма выполняемых мер защиты	Коэффициент уязвимости организационных мер защиты
14-17	0,01
9-13	0,25
Менее или равно 8	0,5
Не выполняются	0,9

Таким образом (таблица 9), коэффициент уязвимости организационных мер защиты  $K_0=0,01$ .

Оценка технических уязвимостей проводится экспертным методом, в ходе которого анализируются выполняемые технические меры защиты информации. В

процессе выполнения анализа всем техническим мерам, которые выполняются, присваивается значение «1», которые не выполняются «0». Анализ технических мер защиты информации грузового автотранспортного предприятия ЗАО «АККОНД-ТРАНС» приведена в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ технических мер ЗИ

Технические меры защиты информации	Оценка выполнения технических мер ЗИ
Реализация разрешительной системы допуска исполнителей к информации и документам	1
Разграничение доступа пользователей и обслуживающего персонала к информационным ресурсам, программным средствам обработки (передачи) и ЗИ	1
Контроль за действиями пользователей	0
Регистрация действий пользователей ИС	1
Развязка цепей электропитания объектов защиты с помощью защитных фильтров, блокирующих (подавляющих) информативный сигнал	0
Использование защищенных каналов связи	0
Криптографическое преобразование информации, обрабатываемой и передаваемой средствами вычислительной техники и связи	1
Предотвращение внедрения в автоматизированные системы программ-вирусов	1
Предотвращение внедрения в автоматизированные системы программных закладок	0
Итого:	5

Таблица 11 – Значение суммы требования к техническим мерам ЗИ

Сумма выполняемых мер защиты	Коэффициент уязвимости технических мер защиты
11-12	0,01
7-10	0,25
Менее или равно 6	0,5
Не выполняются	0,9

Таким образом (таблица 11), коэффициент уязвимости техническим мер защиты  $K_t=0,5$ .

5. Вычисление численного значения риска. Риск реализации хотя бы одной угрозы из всего перечня актуальных угроз с учетом наличия уязвимостей по отношению к конкурентному активу определяется по общей формуле:  $R = R_{угр} * R_n * C * \frac{K_0 + K_t}{2} * 100\%$ ,

$$R_n * C * \frac{K_0 + K_t}{2} * 100\%$$

где  $R$  – численная величина риска

реализации угроз ИБ;

$R_{угр}$  – вероятность реализации хотя бы одной угрозы из всего перечня актуальных угроз;

$R_n$  – риск несоответствия требованиям законодательства;

$C$  – ценность актива;

$K_0$  – вероятность использования организационных уязвимостей;

$K_t$  – вероятность использования технических уязвимостей.

Таблица 12 – Риск реализации угроз ИБ для активов компании

Наименование актива	Значение риска реализации угроз ИБ, в %
Персональные данные	4,433
Коммерческая тайна	3,799
Электронные документы	3,483
Электронная почта	3,166
АРМы	2,216
БД	2,533
Сервер	2,849

Этап 5. Определение допустимого уровня риска.

Для небольшой организации в рамках данной методики допустимым значением риска реализации угроз ИБ необходимо считать 5%. Если же значение будет равно 5 и более процентам, это значит, что на предприятии не выполняются требования по ИБ и оцениваемый риск требует реализации мер, направленных на его снижение.

Полученные значения рисков для каждого из активов организации ЗАО «АККОНД-ТРАНС» не превышают 5%, это значит, что риск реализации угроз информационной безопасности является допустимым для всех активов. Следует обратить внимание, что высок риск реализации угроз ИБ, связанный с персональными данными организации.

Таким образом, управление рисками ИБ позволяет быстрее реагировать на изменения в системе управления стратегической устойчивостью развития ГАТП региона и контролировать ситуацию.

Использование современных инструментов оценки рисков информационной безопасности ГАТП региона, поможет укрепить «слабые места» в системе управления стратегической устойчивостью развития ГАТП и повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ рисков информационной безопасности предприятий региона позволит поддерживать данные о безопасности предприятия в актуальном состоянии, оперативно разрабатывать рекомендации по снижению уровня риска и принимать эффективные меры по устранению возможных (или выявленных) угроз.

*Литература*

1. Баранова, Е. К. Методики анализа и оценки рисков информационной безопасности / Е. К. Баранова // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. – Серия 3: Образовательные ресурсы и технологии. – 2015 № 1 (9). – С. 73–79.
2. Белов, В. М., Плетнев, П. В. Методика оценки рисков информационной безопасности на предприятиях малого бизнеса. Доклады ТУСУРа. 2012. – № 1. – С. 83–86.
3. Григорьева, С. В. Содержание и оценка стратегической устойчивости автотранспортного предприятия / С. В. Григорьева // Экономические науки. – 2013. – № 103. – С. 82–87.
4. Уродовских, В. Н. Управление рисками предприятия: Учебное пособие / В. Н. Уродовских // М.: Вузовский учебник. – ИНФРА-М. – 2012. – 168 с.
5. Goel, S., Chen, V. Information security risk assessment – a matrix-based approach. University at Albany. – SUNY. – 2005.



УДК 336.2

## Налоговый потенциал региона: оценка и прогнозирование (на примере республики Татарстан)

**А.Х. Евстафьева**, кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и предпринимательства в строительстве,  
Казанский государственный архитектурно-строительный университет, г. Казань

*Проведена оценка налогового потенциала Республики Татарстан за 2006-2014 гг. на основе регрессионного анализа. В результате исследования выявлена зависимость налогового потенциала региона от численности населения, реальных денежных доходов населения и износа основных фондов.*

Налоговый потенциал, регион, налоговые поступления (доходы), валовый региональный продукт, реальные денежные доходы населения, численность населения, износ основных фондов.

## Tax potential of region: assessment and prediction (on the example republic of Tatarstan)

**A.Kh. Evstafieva**, candidate of economic Sciences, associate Professor, chair of Economics and construction entrepreneurship Kazan state University of architecture and construction Russia, Kazan

*The assessment of the tax potential of the Republic of Tatarstan for 2006-2014 based on regression analysis. The study revealed the dependence of regional tax potential of the population, real incomes of the population and depreciation of fixed assets.*

Tax potential, region, tax revenues (income), gross regional product, real incomes of the population, population, depreciation of fixed assets.

Налоговые поступления (доходы) выступают основой формирования доходной части бюджетов. Вопросы налогообложения, а также прогнозирования налогового потенциала получили современное осмысление и обоснование в многочисленных научных трудах. В то же время, не смотря на большое количество публикаций и исследований, недостаточно изучено влияние различных факторов на формирование налогового потенциала, что необходимо для эффективного управления налоговыми базами в условиях российской действительности, а также планирования бюджета.

Определим зависимость налогового потенциала от совокупности экономических показателей, характеризующих уровень развития экономики Республики Татарстан с помощью метода регрессионного анализа. Регрессионный анализ является одним из наиболее распространенных инструментов эконометрического анализа. Он позволяет проанализировать и оценить связи между зависимой (объясняемой) и независимыми (объясняющими) переменными [1].

Для проведения анализа были использованы показатели, представленные в таблице 1, которые наиболее полно характеризуют экономику рассматриваемого региона.

Представленные показатели были обработаны методом корреляционного анализа, на основании которых была построена корреляционная матрица (таблица 2).

Проведенный анализ элементов корреляционной матрицы показал, что объем налоговых поступлений наиболее сильно коррелирует с такими экономическими показателями, как валовый региональный продукт –  $r_{yx_2} = 0,974$  ( $y$  – объем налоговых поступлений в бюджет РТ,  $x_2$  – валовый региональный продукт), объем отгруженных товаров, выполненных работ собственными силами –  $r_{yx_5} = 0,97046$  ( $y$  – это объем налоговых поступлений в бюджет РТ,  $x_5$  – объем отгруженных товаров, выполненных работ собственными силами) и инвестиции в основной капитал –  $r_{yx_4} = 0,96025$  ( $y$  – это объем налоговых поступлений в бюджет РТ,  $x_4$  – инвестиции в основной капитал), где  $r$  – коэффи-

циент парной корреляции, который даст количественную оценку линейной зависимости. При этом анализ коэффициентов парной корреляции между этими экономическими показателями показывает, что они между собой значимо коррелированы. Поэтому эти экономические показатели одновременно включать в модель нельзя из-за возникновения, вследствие этого, проблемы мультиколлинеарности [3].

Построение регрессионной модели, описывающей зависимость налоговых поступлений от выбранных макроэкономических показателей, начнем с расчета

парной регрессии с фактором, наиболее тесно связанным с результатом. Добавление каждого нового фактора сопровождается не только проверкой обоснованности включения данного фактора, но и проверкой значимости влияния на результат прочих факторов, уже включенных в модель. Выявленные незначимые факторы исключаются из модели. Процесс завершается, если добавление нового фактора не приводит к заметному улучшению качества модели, определяемого значением коэффициента детерминации для данной модели [1].

Таблица 1 – Исходные данные для построения корреляционной матрицы

год	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
2006	159,7	605,9	9365,5	160,6	596,1	1778,3	8849,9	77,2	117,5	28,9	299,3	3760	45	1343,9	91,7	2735	86,6	213,9	2,5	270,2	81
2007	181,3	757,4	11566,9	214,6	758,2	2040,7	11469	93,2	114,5	43,6	331,5	3763	43,8	1376	139,6	3098	124,1	276,5	2,6	256,6	86
2008	227,4	926,1	14163,7	273,1	932,9	2222,5	14904	117	108,6	86	541,9	3769	42,5	1388,1	98,2	3762	157	369,3	3,0	248,8	80
2009	162,8	885,1	15892,5	277,6	867,6	2010,2	15207	118	102,3	52,7	355,3	3778	43,1	1346,5	119,5	4112	165,2	393,9	3,5	317,9	80
2010	211,6	1001,6	18424	328,9	1070,3	2027,3	17350,1	99	109	78,6	517,7	3787	44,5	1359,4	140,8	4554	178,7	454,4	9,4	303,4	86
2011	282,3	1305,9	20222,6	393,6	1345,3	2396,1	20009,4	150,4	101,8	109,3	705,1	3803	42,3	1362,9	194,6	5214	220,8	534,9	9,6	294,1	106
2012	333,8	1437,0	24004,3	470,7	1468	2399,5	23233,7	147,5	112,2	113,4	641	3822	43,7	1364,5	245,6	5322	287,2	650,7	10,3	310,8	117
2013	345,1	1551,4	26161,2	525,7	1549,2	2400,4	26034,5	168,1	102,5	525,3	223,6	3838	43,4	1817,7	219,5	6113	297,4	712,9	9,0	318,5	127
2014	387,4	1671,3	29829,7	542,8	1678,6	2404,8	28293,6	194	106,7	440,8	183,0	3855	44,2	1812,2	201,3	6880	309,6	781,0	8,2	379,7	114

Порядковый номер в таблице 1	Наименование порядкового номера в таблице 1
1 ( $y$ )	Объем налоговых поступлений в бюджет РТ, (млн. руб.)
2 ( $x_2$ )	Валовой региональный продукт, (млрд. руб.)
3 ( $x_3$ )	Среднедушевые доходы населения, (руб.)
4 ( $x_4$ )	Инвестиции в основной капитал, (млрд. руб.)
5 ( $x_5$ )	Объем отгруженных товаров, выполненных работ собственными силами (млрд. руб.)
6 ( $x_6$ )	Ввод в действие жилых домов, (тыс. кв. м)
7 ( $x_7$ )	Среднемесячная заработная плата, (руб.)
8 ( $x_8$ )	Валовая продукция сельского хозяйства, (млрд. руб.)
9 ( $x_9$ )	Реальные денежные доходы населения, (проц.)
10 ( $x_{10}$ )	Импорт товаров, (млрд. долл. США)
11 ( $x_{11}$ )	Экспорт товаров, (млрд. долл. США)
12 ( $x_{12}$ )	Численность населения, (тыс. чел.)
13 ( $x_{13}$ )	Износ основных фондов, (проц.)
14 ( $x_{15}$ )	Среднесписочная численность работающих в экономике, (тыс. чел.)
15 ( $x_{16}$ )	Сальдированный финансовый результат, (млрд. руб.)
16 ( $x_{17}$ )	Величина прожиточного минимума, (руб.)
17 ( $x_{18}$ )	Объем выполненных работ по строительству, (млн. руб.)
18 ( $x_{19}$ )	Оборот розничной торговли, (млрд. руб.)
19 ( $x_{20}$ )	Объем производства алкогольной продукции, (млрд. руб.)
20 ( $x_{21}$ )	Курс доллара по отношению к рублю, (руб. за долл.)
21 ( $x_{22}$ )	Организации, выполняющие научные исследования и разработки, (единиц)

Таблица 2 – Корреляционная зависимость налоговых доходов от различных факторов

.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1	1																				
2	0,97478	1																			
3	0,94333	0,98398	1																		
4	0,96025	0,99431	0,99095	1																	
5	0,97046	0,99756	0,98245	0,99233	1																
6	0,90207	0,91402	0,84278	0,88689	0,91414	1															
7	0,95479	0,99184	0,99619	0,99674	0,98914	0,87814	1														
8	0,93505	0,96374	0,94326	0,94461	0,94809	0,89946	0,95500	1													
9	-0,37056	-0,53667	-0,53493	-0,5395	-0,53064	-0,55913	-0,55882	0,61329	1												
10	0,80817	0,80793	0,81501	0,82302	0,78254	0,64129	0,82782	0,81794	0,45666	1											
11	-0,05903	-0,03285	-0,11188	-0,06427	-0,01407	0,21964	-0,08947	0,12619	-0,07654	-0,53758	1										
12	0,95754	0,97838	0,98702	0,98110	0,97051	0,81636	0,98214	0,94493	-0,46783	0,85844	-0,20055	1									
13	-0,12626	-0,19939	-0,09453	-0,15842	-0,19386	-0,51971	-0,15909	-0,30358	0,65866	0,00853	-0,49204	-0,02451	1								
14	0,75365	0,73796	0,75599	0,74958	0,70806	0,55659	0,76337	0,77256	-0,37601	0,98397	0,64841	0,80819	0,08562	1							
15	0,86545	0,88823	0,85043	0,88728	0,89366	0,83719	0,85432	0,78714	-0,33867	0,60339	0,12786	0,85639	0,13223	-0,50574	1						
16	0,92982	0,98002	0,99241	0,98134	0,97859	0,84585	0,99056	0,95620	-0,6065	0,82369	0,10836	0,97779	0,14832	0,76542	0,81618	1					
17	0,95682	0,98950	0,98389	0,99521	0,98574	0,89486	0,99013	0,94132	-0,51714	0,79022	-0,03877	0,97257	0,17575	-0,71488	0,90385	0,96627	1				
18	0,95598	0,99214	0,99710	0,99763	0,98954	0,87115	0,99885	0,95016	-0,53923	0,81744	0,08267	0,98579	0,13721	-0,75068	0,86892	0,98807	0,99328	1			
19	0,74772	0,80707	0,80351	0,81784	0,84114	0,71025	0,79544	0,64861	-0,41811	0,47150	0,33560	0,76419	0,06315	-0,35099	0,84491	0,79499	0,80338	0,80604	1		
20	0,68591	0,76129	0,84694	0,77687	0,75089	0,48204	0,80499	0,77486	-0,45839	0,67619	-0,36423	0,84784	0,18695	0,67323	0,59102	0,84769	0,76711	0,81214	0,57787	1	
21	0,91950	0,91887	0,87373	0,91766	0,91134	0,83261	0,88684	0,84468	-0,36951	0,79477	-0,07581	0,91073	0,09716	-0,70827	0,94478	0,85312	0,91697	0,89643	0,77454	0,60538	1

Поэтому, в первую очередь, строим регрессионную модель, описывающую зависимость налоговых поступлений от экономического показателя – валового

регионального продукта, которая является адекватной, но при этом свободный член в модели является незначимым по критерию Стьюдента [1] (таблицы 3-5).

Таблица 3 – Регрессионная статистика

Параметр	Значение
Множественный R	0,9747804
R-квадрат	0,950196828
Нормированный R-квадрат	0,943082089
Стандартная ошибка	20,3595629
Наблюдения	9

Таблица 4 – Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	55359,41739	55359,41739	133,5532961	8,18321E-06
Остаток	7	2901,582611	414,5118016		
Итого	8	5826			

Таблица 5 – Парная регрессия

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0 %	Верхние 95,0%
У-пересечение	4,8778875 59	22,649394 03	0,21536 5036	0,8356 23213	- 48,679418 83	58,435 19	- 48,67 94	58,435 19
Переменная X 1	0,2216096 92	0,0191761 51	11,5565 2613	8,1832 1E-06	0,17626 53	0,2669 54	0,1 7626 5	0,2669 54

Построение регрессионной модели без свободного члена приводит к уменьшению значения коэффициента детерминации, при этом  $R^2 = 0,95$ , то есть информативность модели является недостаточно высокой и 5,0% дисперсии значений объема налоговых поступлений объясняется не включенными в модель факторами. Включение в модель других экономических показателей, незначимо коррелированных с экономическим показателем, в частности, реальные денежные доходы населения и износ основных фондов приводит к существенному улучшению описательных свойств модели.

Аналогичная ситуация наблюдается и тогда, когда в качестве основного экономического показателя, определяющего объем налоговых поступлений, выбирается такой экономический показатель, как  $x_5$  – объем отгруженных товаров, выполненных работ собственными силами (млрд. руб) или  $x_4$  – инвестиции в основной капитал.

Таким образом, мы приходим к необходимости построения зависимости объема налоговых поступлений от численности населения, то есть в виде:

$$\text{НПР}_i = G_0 + G_1 \times \text{ЧН}_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

Где  $\text{НПР}_i$  – налоговый потенциал  $i$ -го года;

$\text{ЧН}_i$  – численность населения  $i$ -го региона;

$\varepsilon_i$  – случайная величина, характеризующая влияние на налоговый потенциал региона не включенных в модель экономических факторов;

$G_0$  и  $G_1$  – параметры уравнения регрессии.

Для расчета зависимости налогового потенциала Республики Татарстан от численности населения, воспользуемся данными, которые приведены в таблице 6, и получим оценку модели (1) в виде:

$$\text{НП}_{\text{РТ}} = C_0 + C_1 \times \text{ЧН}_{\text{РТ}} \quad (2)$$

Где  $\text{НП}_{\text{РТ}}$  – налоговый потенциал Республики Татарстан;

$\text{ЧН}_{\text{РТ}}$  – численность населения Республики Татарстан;

$C_0$  и  $C_1$  – коэффициенты уравнения регрессии, являющиеся оценками параметров  $G_0$  и  $G_1$ , соответственно [1].

Таблица 6 – Исходные данные для анализа взаимосвязей между фактическими налоговыми поступлениями и численностью населения Республики Татарстан с 2006 по 2014 годы [1,4,5]

Год	Фактические налоговые поступления ( $Y_{\text{РТ}}$ )	ЧН ( $X_{1\text{РТ}}$ )
2006	159,7	3760
2007	181,3	3763
2008	227,4	3769
2009	162,8	3778
2010	211,6	3787
2011	282,3	3803
2012	333,8	3822
2013	345,1	3838
2014	387,4	3855

Использование модели (2) позволяет получить ретроспективную, текущую и прогнозную оценки налогового потенциала Республики Татарстан [1].

Регрессионная модель, описывающая зависимость налоговых поступлений –  $\text{НПР}_{\text{РТ}}$  ( $Y_{\text{РТ}}$ ) – от экономического показателя ЧН ( $X_{1\text{РТ}}$ ), построенная по данным таблицы 6, имеет вид:

$$Y_{\text{РТ}} = -8761,38 + 2,374 * X_{1\text{РТ}}, \quad (3)$$

где  $Y_{\text{РТ}}$  – налоговые поступления на территории Республики Татарстан;

$X_{1\text{РТ}}$  – численность населения по Республике Татарстан.

Статистические характеристики этой модели следующие: коэффициент детерминации  $R_1^2 = 0,916$ . Значение данного коэффициента детерминации указывает на хорошее (адекватное) описание объясняемой переменной  $Y_{\text{РТ}}$  полученным уравнением регрессии, расчетные значения критерия

Фишера  $F_{рас} = 77,23$  и расчетные значения критерия Стьюдента для коэффициентов  $C_0 = -8761,38$  и  $C_1 = 2,374$  равны, соответственно,  $t_{c0} = -8,539$  и  $t_{c1} = 8,788$ .

Используя построенное уравнение (3), рассчитаем налоговый потенциал по Республике Татарстан за каждый год (с 2006 по 2014 гг.). При этом будем говорить о ретроспективном налоговом потен-

циале, так как в своих расчетах мы использовали данные за предшествующие годы [1].

В таблице 7 и на рисунке 1 представлены расчет ретроспективного налогового потенциала Республики Татарстан и его сравнение с фактическими налоговыми поступлениями.

Таблица 7 – Расчет ретроспективного налогового потенциала Республики Татарстан (млрд. руб.) [1,4,5]

Год	Фактические налоговые поступления ( $Y_{фрт}$ )	ЧН ( $X_{1фрт}$ )	Налоговый потенциал ( $Y_{нп фрт}$ )
2006	159,7	3760	164,86
2007	181,3	3763	171,982
2008	227,4	3769	186,226
2009	162,8	3778	207,592
2010	211,6	3787	228,958
2011	282,3	3803	266,942
2012	333,8	3822	312,048
2013	345,1	3838	350,032
2014	387,4	3855	390,39



Рисунок 1 – Сравнение фактических налоговых поступлений с ретроспективным налоговым потенциалом Республики Татарстан по ЧН

Представленные данные свидетельствуют о том, что численность населения играет основную роль при оценке налогового потенциала региона. Среднее относительное отклонение фактических налоговых доходов от налогового потенциала, рассчитанного на основе численности населения, составляет примерно 8,5%. Данное относительное отклонение допустимо, но это в свою очередь говорит о том, что наш расчет не является достаточно точным и модель не является идеаль-

ной. Также при математическом анализе построенного уравнения регрессии видно, что для 5%-го уровня значимости  $\alpha = 0,05$  и числа степеней свободы  $\nu = 9 - 2 = 7$  критическое значение будет  $t_{кр} = t(0,05; 7) = 2,36$ .

Следовательно, по критерию Стьюдента коэффициенты  $C_0$  и  $C_1$  являются значимыми. Построенную модель (3) можно улучшить путем добавления в нее дополнительных объясняющих переменных. Строить последующие модели мы будем

методом шагового регрессионного анализа [1].

Поэтому, помимо численности населения ( $X_{1PT}$ ), в модель в качестве дополнительных объясняющих переменных можно добавить экономические показатели, которые незначимо коррелированы с экономическим показателем ЧН. Проанализировав элементы корреляционной матрицы, принимаем решение включить в модель дополнительно две объясняющие переменные – экономические показатели –

реальные денежные доходы населения ( $X_{2PT}$ ) и износ основных фондов ( $X_{3PT}$ ).

Выборочные коэффициенты парной корреляции между численностью населения (ЧН) и этими экономическими показателями, а также между самими этими экономическими показателями следующие:  $r_{x_{12}x_9} = 0,467$ ,  $r_{x_{12}x_{13}} = 0,024$ ,  $r_{x_9x_{13}} = 0,658$ . По этим значениям коэффициентов парных корреляций вычисляем расчетные значения критерия Стьюдента:

$$t_{рас x_{12}x_9} = \sqrt{\frac{r_{x_3x_{22}}^2 * (n - 2)}{(1 - r_{x_3x_{22}}^2)}} = \sqrt{\frac{0,467^2 * 7}{(1 - 0,467^2)}} = 1,397;$$

$$t_{рас x_{12}x_{13}} = \sqrt{\frac{r_{x_3x_{15}}^2 * (n - 2)}{(1 - r_{x_3x_{15}}^2)}} = \sqrt{\frac{0,024^2 * 7}{(1 - 0,024^2)}} = 0,063;$$

$$t_{рас x_9x_{13}} = \sqrt{\frac{r_{x_{15}x_{22}}^2 * (n - 2)}{(1 - r_{x_{15}x_{22}}^2)}} = \sqrt{\frac{0,658^2 * 7}{(1 - 0,658^2)}} = 2,312,$$

где  $n$  – объем выборки ( $n = 7$ ).

Далее для 5%-го уровня значимости и числа степеней свободы  $\nu = n - 2 = 9 - 2 = 7$  находим из таблицы распределения критерия Стьюдента критическое значение  $t_{кр} = t(0,05; 7) = 2,36$ . Сравнение расчетных значений  $t_{рас x_{12}x_9}$ ,  $t_{рас x_{12}x_{13}}$ ,  $t_{рас x_9x_{13}}$  с  $t_{кр}$  показывают, что все они меньше, чем  $t_{кр}$ . Из чего делаем вывод, что объясняющие переменные между собой коррелированы незначимо и их одновременное включение в модель не

приведет к возникновению проблемы мультиколленарности [3]. Таким образом, в модель (2) на основе ЧН мы включаем еще два фактора. Так как объем выборки у нас равен  $n = 9$  (2006–2014 годы), то включение большего количества факторов будет являться некорректным [2].

Данные для расчета налогового потенциала Республики Татарстан с учетом дополнительных факторов представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Данные для расчета коэффициентов и построения уравнения регрессии Республики Татарстан [1,4,5]

Год	Фактические налоговые поступления ( $Y_{PT}$ )	ЧН ( $X_{1PT}$ )	Реальные денежные доходы населения ( $X_{2PT}$ )	Износ основных фондов ( $X_{3PT}$ )
2006	159,7	3760	117,5	45
2007	181,3	3763	114,5	43,8
2008	227,4	3769	108,6	42,5
2009	162,8	3778	102,3	43,1
2010	211,6	3787	109	44,5
2011	282,3	3803	101,8	42,3
2012	333,8	3822	112,2	43,7
2013	345,1	3838	102,5	43,4
2014	387,4	3855	106,7	44,2

Модель, объясняющая зависимость объема налоговых поступлений че-

рез совокупное влияние объясняющих переменных  $X_{1PT}$ ,  $X_{2PT}$ ,  $X_{3PT}$ , примет вид:

$$y_{PT} = G_0 + G_1 \times X_{1PT} + G_2 \times X_{2PT} + G_3 \times X_{3PT} + \epsilon_{PT}, \quad (4)$$

где  $G_1, G_2, G_3, G_4$  – параметры уравнения регрессии [1].

Используя данные таблицы, строим оценку уравнения (4):

$$y_{PT} = C_0 + C_1 \times X_{1PT} + C_2 \times X_{2PT} + C_3 \times X_{3PT}, \quad (5)$$

где  $C_1, C_2, C_3, C_4$  – коэффициенты уравнения регрессии [1].

Конкретный вид модели (5), построенной по выборке наблюдений (табл. 8) по Республике Татарстан с 2006 по 2014 год получается следующим:

$$Y_{PT} = -9580,23 + 2,813 \times X_{1PT} + 6,031 \times X_{2PT} - 34,468 \times X_{3PT}, \quad (6)$$

где  $Y_{PT}$  – налоговый потенциал Республики Татарстан;

$X_{1PT}$  – численность населения Республики Татарстан;

$X_{2PT}$  – реальные денежные доходы населения в регионе;

$X_{3PT}$  – износ основных фондов в Республике Татарстан.

Статистические характеристики этой модели следующие: коэффициент детерминации  $R_2^2 = 0,9847$ ; критерий Фишера  $F = 107,42$ ;  $t_{c0} = -14,845$ ;  $t_{c1} = 16,41$ ;  $t_{c2} = 4,328$ ;  $t_{c3} = -4,437$ ; средняя относительная погрешность  $A_{CP} = 4,22\%$ . Модель является адекватной по критерию Фишера, так как  $F = 107,42 > F_{кр} = F(0,05; 3; 5) = 5,41$ . Также модель является адекватной по критерию средней относительной погрешности, так как  $A_{CP} = 4,222 < 8\%$ . Все коэффициенты

модели являются значимыми, поскольку все  $t_{ci} > t_{кр} = t(0,05; 7) = 2,36$  ( $i = \overline{0,3}$ ).

Хотя и видно, что полученная модель является почти идеальной (функциональной зависимостью) проверим обоснованность включения в модель двух дополнительных объясняющих переменных, то есть стала ли из-за этого модель достаточно более точной. [1].

Для этого вычислим статистику:

$$F = \frac{R_2^2 - R_1^2}{1 - R_2^2} \times \frac{n - P - 1}{m} = \frac{0,9847 - 0,9168}{1 - 0,9847} \times \frac{3}{2} = 11,08,$$

где  $m$  – число добавленных в модель дополнительно объясняющих переменных ( $m = 2$ ),  $P$  – число объясняющих переменных в модели ( $P = 3$ ).

По таблице распределения критерия Фишера находим  $F_{кр} = F(0,05; 3; 5) = 5,41$ . Так как  $F = 11,08 > F_{кр} = 5,41$ , то мы приходим к выводу, что включение в модель дополнительных переменных оправдано – это приводит к существенно повышению точности модели.

Далее рассчитаем ретроспективный налоговый потенциал Республики Татарстан. В данном случае имеется в виду общий налоговый потенциал РТ, то есть налоговый потенциал консолидированного бюджета региона вместе с налоговым потенциалом федерального бюджета на территории РТ [1].

Расчет налогового потенциала Республики Татарстан представлен в таблице 9, а сопоставление ретроспективного налогового потенциала с фактическими налоговыми поступлениями приведено на рисунке 2.

Таблица 9 – Расчет ретроспективного налогового потенциала Республики Татарстан с учетом факторов за 2006–2014 гг. [1,4,5]

Год	Фактические налоговые поступления ( $Y_{PT}$ ) (млрд. руб.)	ЧН ( $X_{1PT}$ )	Реальные денежные доходы населения ( $X_{2PT}$ )	Износ основных фондов ( $X_{3PT}$ )	Налоговый потенциал ( $Y_{нр PT}$ ) (млрд. руб.)
2006	159,7	3760	117,5	45	154,2325
2007	181,3	3763	114,5	43,8	185,9401
2008	227,4	3769	108,6	42,5	212,0436

2009	162,8	3778	102,3	43,1	178,6845
2010	211,6	3787	109	44,5	196,154
2011	282,3	3803	101,8	42,3	273,5684
2012	333,8	3822	112,2	43,7	341,4826
2013	345,1	3838	102,5	43,4	338,3303
2014	387,4	3855	106,7	44,2	383,9071

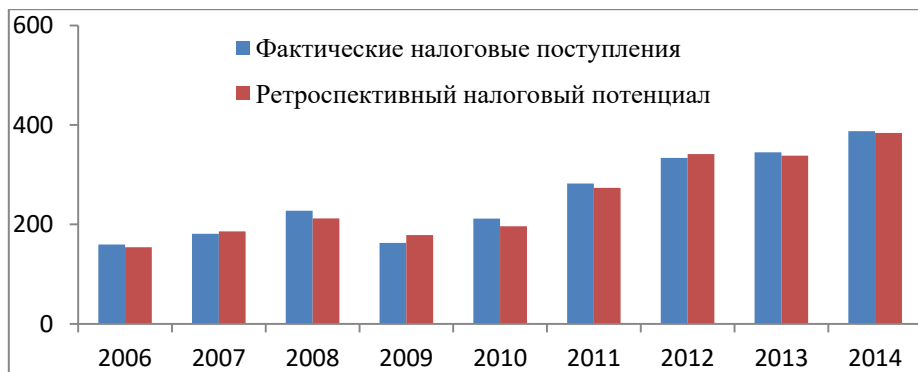


Рисунок 2 – Сравнение фактических налоговых доходов с ретроспективным налоговым потенциалом Республики Татарстан с учетом факторов (млрд. руб.)

Из рисунка 2 видно, что включение в модель (2) дополнительных двух факторов дает более точную оценку ретроспективного налогового потенциала Республики Татарстан за данный период.

Среднее относительное отклонение расчетных значений по модели (6) налогового потенциала РТ от фактических налоговых поступлений в бюджетную систему составляет около 4,2%, что является несущественным, с другой стороны, положительным моментом для регрессионной модели (5) (для регрессионной модели, построенной только на основе численности населения, среднее относительное отклонение составляло 8,5% от величины

фактических поступлений). Значит, существует очень тесная связь между налоговым потенциалом региона и факторами, включенными в уравнение многофакторной регрессии, что подтверждается коэффициентом детерминации 0,992 (для регрессионной модели, построенной только на основе ЧН, коэффициент детерминации был 0,916). Таким образом, можно утверждать, что полученное уравнение дает возможность достаточно точно описывать зависимость налогового потенциала от численности населения, реальных денежных доходов населения и износа основных фондов (таблицы 10-12).

Таблица 10 – Регрессионная статистика

Параметр	Значение
Множественный R	0,992331833
R-квадрат	0,984722467
Нормированный R-квадрат	0,975555947
Стандартная ошибка	13,3422963
Наблюдения	9

Таблица 11 – Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	3	57370,91565	19123,638 55	107,42598 99	5,84E-05
Остаток	5	890,0843531	178,01687 06		



Итого	8	58261			
-------	---	-------	--	--	--

Таблица 12 – Множественная регрессия

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-9580,234469	645,322177	-14,8456613	2,50854E-05	-11239,	-7921,3	-11239	-7921,38
Переменная X 1	2,813789603	0,17146029	16,41073613	1,53299E-05	2,373037	3,2545	2,37303	3,25454
Переменная X 2	6,031267875	1,39330709	4,328742657	0,007508281	2,449658	9,612878	2,44965	9,61287
Переменная X 3	-34,4683	7,76833007	-4,43703842	0,006783517	-54,437	-14,499	-54,437	-14,4993

Для развития потенциала налоговых доходов регионального бюджета можно порекомендовать сохранение, а в дальнейшем и ускорение темпов роста региональной экономики, что приведет к улучшению финансового состояния организаций региона и, как следствие, к увеличению поступлений по налогу на прибыль. Немаловажным является и содействие в создании новых рабочих мест. Это приведет к выравниванию спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, при этом

увеличение спроса на рабочую силу повлечет за собой рост средней заработной платы, которая является частью налоговой базы НДФЛ. Такая политика улучшит положение дел в республике, что повысит ее инвестиционный потенциал. Однако проведение такого комплекса мер по повышению налогового потенциала неизбежно приведет к росту расходов в региональном бюджете, и поэтому эффект от проведения данной политики в долгосрочной перспективе должен расти.

*Литература*

1. Гильфанов, Р. М., Евстафьева, А. Х., Филатова, Е. А. Оценка налогового потенциала на основе прогнозирования налоговых поступлений Республики Татарстан / Р. М. Гильфанов, А. Х. Евстафьева, Е. А. Филатова // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал № 9 (57) – 2013.
2. Елисеева, И. И. Эконометрика / И. И. Елисеева // учебник / под ред. И. И. Елисеевой // М.: Проспект. – 2009. – 288 с.
3. Новиков, А. И. Эконометрика / А. И. Новиков // учеб. Пособие // М.: Инфра-М. – 2003. – 106 с.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.nalog.ru/rn16/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.ru/rn16/related_activities/statistics_and_analytics/forms/).
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tatstat.gks.ru/>.

## Основные этапы развития электронного бизнеса

**Е.С. Епифанов**, аспирант кафедры Финансов и бухгалтерского учета,  
**Н.З. Атаров**, д.э.н., профессор кафедры Финансов и бухгалтерского учета,  
 Государственное бюджетное образовательное учреждение  
 высшего образования Московской области  
 «Технологический университет», г. Королев, Московская область

*В статье авторами обоснованы этапы развития электронного бизнеса в мире и в России, а также на основании литературных изданий отечественных и зарубежных авторов систематизирован и дополнен термин «электронный бизнес».*

Электронный бизнес, электронная коммерция, интернет – технологии, цепочки стоимости, интернет – процессы, бизнес – среда, информационная среда.

## The main development stages of electronic business

**E.S. Epifanov**, graduate of the department «Finance and Accounting»,  
**N.Z. Atarov**, Doctor of Economics, professor of the department «Finance and Accounting»,  
 State Educational Institution of Higher Education  
 Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*The authors justified the stages of e-business development in the world and in Russia, as well as «e-business» term was systematized and supplemented based on the published editions of domestic and foreign authors.*

E-business, e-Commerce, Internet technologies, value chains, Internet processes, business environment, information environment.

Основным элементом современной инфраструктуры информационного сообщества выступает Интрнет. Он, как наиболее доступная и удобная глобальная система взаимобмена информацией между пользователями, обладает большими возможностями работы с информацией в электронной среде и способствует проникновению инновационных технологических решений в отношении между участниками рынка. Глобальное развитие информационных технологий и появление в связи с этим новых возможностей способствовало появлению новых форм ведения бизнеса, одним из которых стал электронный бизнес.

Электронный бизнес как процесс, который организуется посредством легко настраиваемых информационных систем «прямого обмена данными» (DDI), осу-

ществляемый в реальном времени, активно развивается практически во всех странах. Электронный бизнес предлагает новые технологии ведения бизнеса и дает возможности укрепить ключевые факторы конкурентоспособности предприятия, становясь при этом источником инновационных преобразований и стратегических маркетинговых преимуществ.

Исследованием сущности и исторических этапов развития электронного бизнеса и его интегрирования в систему экономики занимается большое количество зарубежных и отечественных ученых. Основные определения термина «электронный бизнес», предлагаемые как отечественными, так и зарубежными авторами, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика определений термина «электронный бизнес» и электронная коммерция»

№ п/п	Автор	Определение термина
1	Специалисты компании «IBM» [3]	Преобразование и модификация ведущих бизнес-процессов организации при помощи Интернет – технологий

2	А. И. Пушкарь, Е. Н. Грабовский [9]	Коммерческая деятельность организации, которая осуществляется при помощи внедрения современных автоматизированных технологий, основной задачей является создание цепочки добавленной стоимости
3	Специалисты консалтинговой компании «Price Waterhouse Coopers» [12]	Инструмент постоянного совершенствования деятельности фирмы при помощи цифровых информационных средств и технологий
4	К. Фелленштейн., Р. Вуд [13]	Применение электронных коммуникационных сетей, позволяющих организациям своевременно передавать и получать информацию
5	American Marketing Associaty [14]	Организация деятельности предприятия таким образом, при котором основное количество бизнес-моделей основаны на принципах работы Интернета
6	Х. М. Дейтел [15]	Организация, которая обеспечила реальное присутствие с организацией внешних и внутренних связей в онлайн режиме
7	Б. Клейндл [16]	Процесс ведения бизнеса, основанного на применении современных компьютерных технологий, включающих в себя применение не только Интернета, но и других технологий, изменяющих принципиально маркетинговую практику
8	Karmakar [19]	Это любой бизнес, осуществляемый посредством применения цифровых информационных средств, который включает в себя как реализацию продукта непосредственно по Интернету, так и сервис клиентов, и партнерство с контрагентами
9	Д. Страус, Р. Фрост [17]	Электронный процесс, который представляет собой комбинацию таких элементов, как ЕС, BI, CRM, CSM, ERP
10	И. Успенский [10]	Любая деловая активность, которая основана на возможностях интернет – сети для преобразования связей фирмы, как внутренних, так и внешних, с целью создания и роста прибыли
11	А. В. Мартовой [7]	Деятельность организации или индивида, которая ориентирована на извлечение прибыли, в котором все ведущие и основные бизнес – процессы, а также внешние и внутренние связи реализуются при помощи электронных информационных технологий

Зарождение концепций электронного бизнеса, которые опирались на идеях глобальной информационной экономики Ф. Махлупа, можно отнести к началу 1980 г. Суть концепций состояла в распространении технологических инноваций и достижений, а также усвоении новых видов информации и знаний [8].

Первое определение электронного бизнеса было дано руководителем компании IBM Луи Герстнером в 1997 г.: «электронный бизнес – это преобразование основных бизнес-процессов при помощи интернет – технологий». Данное определение в дальнейшем было зарегистрировано в качестве торговой марки [2, С. 109].

На странице интернет – энциклопедии «Википедия» дана следующая трактовка термина «электронный бизнес»: модель бизнеса, при которой осуществляемые бизнес – процессы, в т.ч. обмен информацией с партнерами и коммерческие транзакции, автоматизированы и опираются на информационные системы [3].

Е. Н. Грабовский характеризует электронную коммерцию как коммерческую деятельность организации, которая осуществляется при помощи внедрения современных автоматизированных технологий, основной задачей является создание интегрированной цепочки добавленной стоимости [9].

Представители консалтинговой компании Price Waterhouse Coopers дают следующую трактовку понятия «электронный бизнес» – это качественно новые особые технологии работы, позволяющие компании обеспечить конкурентное преимущество за счет повышения качества и улучшения обслуживания потребителей и оптимизации коммерческих отношений с бизнес – партнерами [12].

Современные средства и технологии интернета являются одним из ведущих, но не единственным ключевым фактором в развитии электронного бизнеса. К. Фелленштейн, Р. Вуд (Fellenshtein C., Wood R.) электронный бизнес определяют как неко-

торую возможность коммерческих организациях своевременно передавать и получать информацию при помощи электронных коммуникационных сетей [13].

Специалисты американской ассоциации маркетинга («American Marketing Association») относят электронный бизнес к «ведущему количеству бизнес – моделей, основанных на принципах Интернета» [6].

Х. М. Дейтел (Deitel H. M.) электронный бизнес характеризует как компанию, внешние и внутренние связи которой осуществляются при помощи информационных технологий и имеющую онлайн – присутствие в сети Интернет [15].

По определению Б. Клейндла, электронная коммерция (бизнес) представляет собой процесс организации и ведения бизнеса, основанный на применении компьютерных информационных технологий и включающий в себя не только использование Интернета, но и других современных информационных технологий, изменяющих принципиально существующую маркетинговую практику [16].

Кармакар предлагает следующее определение термину: «Электронный бизнес – это любой бизнес, осуществляемый посредством применения цифровых средств массовой информации. Он включает в себя как продажу товаров и услуг непосредственно по Интернету, так и обслуживание клиентов и сотрудничество с бизнес-партнерами» [19].

И. Успенский характеризует «электронный бизнес» как разнонаправленную деловую активность, которая основана на возможностях интернет – сети для преобразования связей фирмы, как внутренних, так и внешних, с целью создания и роста прибыли [10].

А. В. Мартовой характеризует электронный бизнес как деятельность отдельного индивида или коммерческой организации, которая ориентирована на извлечение прибыли, при этом все основные коммерческие процессы, а также бизнес – связи, как внутренние, так и внешние, реализуются при помощи электронных информационных технологий [7]. В своей статье он обозначил и выделил следующие

основные подходы к развитию электронного бизнеса:

применение в деятельности современных информационных технологий;  
достижение коммерческих целей при применении информационных технологий;

представление комбинацией или интеграцией определенных элементов.

Анализируя все представленные подходы к определению и характеристике термина «электронный бизнес», предлагается следующая его трактовка «электронный бизнес – это целенаправленная деятельность организации по созданию цепочки добавленной стоимости и достижению максимального результата, основанная на применении современных интернет – технологий и использовании глобального интернет – пространства, в котором все основные бизнес-процессы автоматизированы. Данное определение позволяет сделать вывод о том, что любая организация, которая осуществляет свою деятельность в интернет – пространстве с помощью интернет – технологий, может быть отнесена к предприятиям категории электронного бизнеса. При этом предприятие, относящееся к категории электронного бизнеса не обязательно что-то продает, применяя средства и интернет – технологии. Принципиальная его основа – это автоматизация процессов сбора, передачи, оценки, анализа и обработки информации, то есть реализация ведущих бизнес-процессов при помощи информационных и телекоммуникационных систем и технологий. Формально электронный бизнес предполагает осуществление транзакции, которая совершается при помощи средств информационной системы, по завершении этой транзакции совершается переход прав собственности или прав пользования на конкретный продукт или услугу.

Специалистами компании GartnerGroup было обозначено четыре основных периода развития электронного бизнеса в мире: присутствие, взаимодействие, передача данных (транзакции) и трансформация бизнеса [11].

Д. Фишер обозначил следующую систематизацию основных этапов развития электронного бизнеса и обозначил его четыре поколения, рассматриваемых от простого информационного обмена к обеспечению средствами информационных технологий потоков работ и потоков принятия решений [4].

Преобразование форм и видов электронного бизнеса можно проследить в соответствии с этапами его развития и

внедрения в современном обществе. Для выделения этапов развития электронного бизнеса предлагается проследить его историю, которая включает зарождение, интегрирование и развитие, изменение технологий связанных с ним. Исходя из решаемых задач электронного бизнеса на конкретном отрезке времени, нами было выделено пять этапов его развития (таблица 2).

**Таблица 2 – Основные этапы развития электронного бизнеса**

Этап	Наименование этапа и его период	Основные результаты электронного бизнеса
I	Зарождение 1960-1970 г.г.	Зарождение и формирование основных принципов информационного сообщества. Впервые подробно разработаны концептуальные основы компьютерной сети и сформированы правила, вошедшие в стандарт обмена данными.
II	Внедрение технологических инноваций 1970-1980 гг.	Внедрение технологических инноваций, способствующее активному развитию технологий информационных систем: микропроцессоры, встроенные и съемные карты памяти, электронная подпись и др.
III	Проникновение 1980-1990 гг.	Разработка и внедрение основ современного интернет – пространства, зарождение первых концептуальных основ электронного бизнеса и интернет – коммерции, использование на предприятиях информационных автоматизированных систем планирования хозяйственных и производственных процессов на основе собранной информации от контрагентов.
IV	Распространение 1990-2000 гг.	Создание новой глобальной информационной автоматизированной среды WorldWideWeb, появление электронных платежных систем, электронных денег и первого интернет-банка.
V	Закрепление на рынке 2000 г. – до настоящего времени	Массовое внедрение широких интернет – технологий во все сферы бизнеса и на их основе трансформация применяемых традиционных методов ведения бизнеса.

Представленная хронологическая цепочка развития электронного бизнеса отражает последовательность формирования, внедрения и развития технологических возможностей и инноваций в современную жизнь и те ресурсы и возможности, которые появились в результате их проникновения и последующего распространения, в первую очередь в развитых странах, а затем и по всему миру.

Рассматривая историю развития электронного бизнеса в России, необходимо отметить, что она имеет незначительную историю относительно развитых стран. Это обусловлено, с одной стороны, состоянием экономической бизнес-среды самой страны, которая в период рыночных преобразований и реформ предоставляла значительный простор для организации и

ведения бизнеса преимущественно традиционными способами. С другой стороны, причиной отставания России от развитых стран, где первые электронные сделки были зафиксированы в 1995 году, явился слабый уровень компьютеризации и знаний автоматизации населения. При этом Интернет в России начал внедряться только с 1995 года, и в связи с этим еще не было достаточных условий для формирования и развития эффективного электронного рынка.

С 2000 года электронный бизнес начинает постепенно внедряться в практике российских предприятий, начинают постепенно появляться первые интернет – магазины, предлагающие книги, музыкальные диски, билеты, вещи, компьютерную технику и электронику, предметы до-

машнего обихода и интернетера и т.п. В 2001 году общее количество интернет – магазинов, web-витрин и интернет – систем, осуществляющих торговлю, по различным оценкам экспертов, составило около шестисот [4].

К 2004 году электронный бизнес в России набирает все более значительные обороты. Электронный бизнес постепенно приобретает цивилизованный вид: появляются первые крупные интернет – продавцы, такие как ozon.ru, dostavka.ru, rambler, yandex и list-Port (mail.ru) которые ставят долгосрочные задачи по присутствию на рынке, растет число покупателей, увеличиваются объемы сделок, заключенных на интернет – площадке.

С 2004 года по настоящее время электронный бизнес развивается стремительными шагами и в настоящее время характеризуется интеграцией крупных порталов и гигапорталов, включающих все интернет – технологии ведения бизнеса. Сюда относятся системы, позволяющие подбирать партнеров и поставщиков, проводить исследование, анализ, контроль и учет рынка сбыта, предоставление услуг и онлайн – консультаций, электронные табло объявлений и т.д. Широко внедряются системы, автоматизирующие делопроизводство в сети, что позволяет повысить скорость обмена информацией как внутри организации, так и с контрагентами, и, в итоге, значительно снизить затраты, связанные с обозначенными факторами. Появляются интернет – посредники, которые предлагают свои услуги по комплексному сервис – обслуживанию как корпоративным клиентам, так и конечному потребителю, сводя все функции через свои автоматизированные информационные каналы:

— предпродажная работа (функции, которые реализуются до совершения транзакции) – работа с потенциальными покупателями и заказчиками, онлайн-маркетинг;

— онлайн-заказы (функции, которые непосредственно связаны с транзакциями) – обслуживание покупателей и заказчиков, защита конфиденциальной информации;

— финансовые услуги – структурные компоненты онлайн-транзакций, связанные с осуществлением заказов;

— сервисные контрактные функции – функции, которые позволяют покупателю просматривать товары и услуги и заказывать их;

— логистика (исполнение) – доставка покупки покупателю;

— послепродажная работа – отслеживание состояния заказа, выставление счетов, возвраты, замены, урегулирование конфликтов.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить основные направления и особенности современного развития электронного бизнеса в России: укрупнение участников и задач; ориентация на долгосрочную перспективу; значительные инвестиционные вложения; упор на современные фундаментальные научные исследования в области финансов, экономики, статистики и информационных технологий, полномасштабное отражение экономической деятельности; повышение электронной и информационной безопасности; повышение качества обслуживания и расширение сервиса; рост доверия потребителей во всех областях и регионах страны.

*Литература*

1. Артищев, М. С. Оценка стоимости интернет – проектов / М. С. Артищев // Вестник университета. – М., 2010. – № 19. – С.178-181.
2. Артищев, М. С. Анализ мирового и российского опыта предпринимательской деятельности в сети Интернет / М. С. Артищев // Материалы 26-й Всероссийской научной конференции молодых ученых «Реформы в России и проблемы управления – 2011» // М., 2011. – С.109-111.
3. Википедия. Электронный бизнес [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Электронный\\_бизнес](http://ru.wikipedia.org/wiki/Электронный_бизнес) (дата обращения: 13.02.2016).
4. Делицын, Л. Л. Прогнозирование распространения Интернета в России при помощи модели диффузии нововведений / Л. Л. Делицын // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Информатика. Телекоммуникации. Управление. – 2010. – № 1. – С. 74-82.

5. Добрынин, А. И. Новые экономические теории XXI века / А. И. Добрынин // Ученые записки Института управления и экономики. СПб., 2002. – № 5. – С. 21-29.
6. Майминас, Е. Информационное общество и парадигма экономической теории [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ua.bookfi.org/book/991535> (дата обращения: 13.02.2016).
7. Мартовой, А. В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и интернет-маркетинга [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp56\\_1/knp56\\_146-152.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp56_1/knp56_146-152.pdf) (дата обращения: 13.02.2016).
8. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп // М.: Прогресс, 1966. – 462 с.
9. Пушкарь, А. И. Стратегическое управление развитием электронного бизнеса и информационных ресурсов предприятия (модели, стратегии, механизмы) / А. И. Пушкарь, Е. Н. Грабовский, Е. В. Пономаренко // Харьков: ХНЭУ, 2005. – 487 с.
10. Успенский, И. Энциклопедия Интернет-бизнеса / И. Успенский // СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
11. Gartner Group, E-Business / Business Myths Can Destroyan Enterprise, 1999.
12. PriceWaterhouseCoopers, 1999, E-Business made in Switzerland, Zürich, P. 5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pwcglobal.com/ch/ger/ins-sol/publ/ebiz/ebizmadeinch.pdf> (дата обращения: 13.02.2016).
13. Fellenshtein, C., Wood, R. Exploring E-commerce, Global E-business and E-societies / C. Fellenshtein, R. Wood. – Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2000. – 269 с.
14. eMarketing Association [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://emarketingassociation.com/members/glossary/index.htm> (дата обращения: 13.02.2016).
15. Deitel, H. M. e-Business and e-Commerce for Managers / H.M. Deitel, P. J. Deitel, K. Steinbuhler // Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2001. – 794 с.
16. Kleindl, B. A. Strategic Electronic Marketing: Managing E-Business / B. A. Kleindl // Mason: Thomson, 2002. – 428 с.
17. Strauss, J. E-marketing / J. Strauss, R. Frost. – Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2001. – 519 с.
18. Machlup, F. The production and Distribution of Knowledge in the Unated States. Princeton, 1962; Dordick H. S., Wang G. The Information Society: A Retrospective View. Newbury Park – L., 1993.
19. Poon, S. Determinants of Small Business Internet Usage: A Multi-method Investigation of Perceived Benefits / S. Poon // 10-th International Electronic Commerce Conference, Bled, Slovenia, ModernaOrganizacija, 1999.
20. Nitya, L. Karmakar. Global Forum/Shaping the Future 2005 / N.L. Karmakar. – Agenda for Today Growth of E-Business, 2005.

УДК 336.14

## Централизация полномочий с целью оптимизации бюджетных расходов

**А.Е. Суглобов**, доктор экономических наук, профессор,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,  
**Д.М. Маньшин**, доцент, Российская таможенная академия, г. Москва

*В статье рассмотрены направления оптимизации бюджетных расходов за счет централизации отдельных бюджетных полномочий. В качестве основных инструментов предлагается централизация полномочий, укрупнение муниципальных образований или их преобразование, а также создание единой администрации района и поселений. На примере Московской области анализируются проблемы такой централизации и предлагаются варианты их решения.*

Бюджетные полномочия, расходы бюджета, централизация, муниципальное образование, муниципальные финансы.

## The centralization of powers in order to optimize budget spending

**A.E. Suglobov**, Doctor of Economic Sciences, Professor,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,  
**D.M. Manyshin**, Associate Professor, Russian Customs Academy, Moscow

*The article describes the directions of optimization of budget expenses by centralizing certain budgetary powers. The main tools proposed in the article are the centralization of powers, consolidation of municipalities or their transformation, as well as the creation of a union administration of the district and settlements. In the example of the Moscow region the author analyzed the problems of such centralization and proposes options for their solutions.*

The budgetary authority, the budget costs, centralization, municipality, municipal finance.

Оптимизация бюджетных расходов является ключевой задачей бюджетной политики РФ на протяжении последних лет. Вектор на повышение эффективности бюджетных расходов, как одного из приоритетных направлений достижения целей макроэкономической политики был задан распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». В соответствии с этим документом регионы и муниципальные образования провели существенную работу по разработке собственных программ повышения эффективности бюджетных расходов и большого количества мероприятий, связанных с их реализацией.

Значительная часть вопросов муниципального уровня не может быть решена без наличия соответствующего объема материальных и финансовых ресурсов. В настоящее время формально регионы имеют возможность осуществлять около

80 собственных полномочий и более 900 делегированных полномочий, которые переданы им соответствующими законами. Перечень собственных полномочий также является несовершенным. В нем объединены различные по природе сферы ведения (рамочная и конкурирующая), так, кроме полномочий из ст. 72 Конституции, присутствуют и полномочия из ст. 73 (т.е. из сферы ведения субъектов Федерации) [3]. Такой обширный перечень создает впечатление, что регионы и муниципальные образования имеют право на реализацию практически всех возможных полномочий, однако на практике это не так. На самом деле, многие местные бюджеты просто не имеют достаточных финансовых возможностей даже для реализации собственных полномочий по предоставлению муниципальных услуг, не говоря уже о развитии за счет собственных средств, осуществления инвестиций и капитальных вложений в собственную экономику. А это значит, что местным органам исполни-



тельной власти совместно с региональными необходимо искать более гибкие инструменты для решения задач по финансовому обеспечению выполнения расходных обязательств.

Практика подтверждает, что оптимизация бюджетных расходов путем объединения полномочий наряду с прямыми методами сокращения затрат может стать эффективным механизмом повышения их эффективности. В этой связи теоретическая проработка конкретных инструментов и форм централизации, а также обзор практического опыта в данной сфере является актуальным и своевременным.

На наш взгляд, одним из инструментов, позволяющих повысить эффективность бюджетных расходов, оптимизировать механизм решения вопросов местного значения, может стать объединение различных видов полномочий на основе их централизации.

Термин «централизация» происходит от английского *centralization*, что дословно означает сосредоточение чего-либо в одних руках, в одном центре. Признаками централизации являются: концентрация властных полномочий и решений, сосредоточение ресурсов, координирование деятельности из центра, иерархичность связей.

В различные периоды функционирования бюджетной системы ставился вопрос эффективности, как децентрализации, так и централизованной системы управления с позиции более полного удовлетворения потребностей граждан в бюджетных услугах при одинаковом объеме финансирования.

В чистом виде централизации и децентрализации в системе управления государственными и муниципальными финансами в настоящее время не существует. Как правило, сравнивая их, исследователи рассчитывают степень децентрализации бюджетной системы, а также различные показатели, характеризующие степень эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг гражданам.

В начале 2000 годов в бюджетной

политике РФ прослеживался курс на глобальную децентрализацию бюджетной системы, в пользу чего выдвигались два серьезных аргумента:

- сближение населения и органов исполнительной власти. Этот процесс позволяет избирателям контролировать бюджет через реализацию механизма подотчетности избирателям, а также позволяет учитывать общественные предпочтения;

- обеспечение более высокой собираемости налогов и неналоговых доходов ввиду возможности учета специфики налоговой базы на местном уровне, возможности роста налогового потенциала территории. Хотя, здесь имеется вероятность обратного эффекта. Максимальное приближение власти к налогоплательщику позволяет наиболее полно учитывать его потребности, а значит, увеличить вероятность предоставления налоговых льгот, снизить стимулы роста налоговой базы в надежде получения межбюджетных трансфертов и др.

Практика последних лет показала, что глобальная децентрализация не всегда является эффективной. С точки зрения государственного управления не возможно полностью учитывать местные особенности и предпочтения жителей муниципалитета.

В то же время государственных функций, которые могут быть реализованы непосредственно центральным органом конкретного ведомства не так много. С одной стороны, большинство государственных функций могут выполняться органами исполнительной власти субъектов Федерации и даже муниципальных образований. Если речь идет о предоставлении услуг дошкольного и среднего образования, физической культуры, поддержания правопорядка, охраны окружающей среды, медицинских услуг, услуг в социальной сфере и др., ответственность за их исполнение передается на места. Однако в результате децентрализации может снизиться полнота удовлетворения потребностей в бюджетных услугах, как со стороны граждан, так и государства в целом. Например, при расширении возможностей предостав-

ления налоговых льгот, местные администрации могут не соотнести стимулирующую функцию данного инструмента с поступлением налоговых платежей, зарабатывая очки перед избирателями, рассчитывая компенсировать выпадающие доходы дотациями из вышестоящего бюджета. В то же время, не всегда цели, способствующие достижению, к примеру, социального эффекта в масштабах государства, благотворно влияют на отдельное муниципальное образование. Так, планы по введению в средних школах обязательного изучения двух иностранных языков, безусловно, способствуют росту уровня образования населения в масштабах всей страны. Однако, уже сейчас муниципалитеты сомневаются в наличии финансовых возможностей и достаточного количества квалифицированных кадров для решения такой масштабной задачи.

Поскольку большинство социально-значимых функций в России финансируются ввиду высокой степени дифференциации территорий за счет перераспределения, т.е. независимо от уровня получаемого дохода гражданам предоставляется гарантированный государством перечень услуг, ответственность за их исполнение не может быть целиком передана местным органам власти. Кроме того, государство участвует в разработке стандартов предоставления таких услуг, нормативов и само перераспределяет ресурсы по территориям [2].

Таким образом, с точки зрения эффективности предоставления государственных услуг оптимальная степень централизации для различных услуг должна определяться по-разному, исходя из значимости функции и конкретном аспекте (административном, финансовом, организационно-правовом и др.) ее предоставления.

В последние годы в бюджетной системе Российской Федерации произошли значительные изменения. Законодательные новации в области финансового управления, развитие информационных технологий позволяют пересмотреть подходы к централизации, по-новому взгля-

нуть на возможности объединения отдельных полномочий. Перспективы и механизмы централизации полномочий в настоящее время стали предметом широкого обсуждения в органах государственной власти и местного самоуправления. В качестве основных направлений оптимизации полномочий предлагается (рис. 1):

1 Централизация полномочий на уровне региона. Данный механизм возможен к реализации путем принятия соответствующего решения органами государственной власти того уровня, о централизации которого идет речь; Перераспределение полномочий между муниципальными образованиями. Речь идет о централизации полномочий поселений на уровне муниципальных районов;

2 Укрупнение муниципальных образований;

3 Преобразование самих муниципальных образований.

4 Создание единой администрации муниципального района и поселения.

Предметно рассмотрим перечисленные механизмы на примере Московской области – субъекта РФ, в котором представленные элементы уже нашли практическую реализацию. Данный регион является субъектом Российской Федерации со сложной структурой организации бюджетной системы. В состав области входят 362 муниципальных образования (29 муниципальных районов, 39 городских округов и 258 поселений) – таблица 1.

В настоящее время на территории области активно реализуется целый комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию расходов бюджета. Особое внимание уделяется оптимизации расходов на содержание органов государственной власти области, а также органов местного самоуправления. Каждый год перечень мероприятий расширяется. Так, в 2016 году проводится реализация двух крупных оптимизационных проектов – передача государственными органами полномочий по предоставлению государственных услуг в многофункциональные центры и централизации бухгалтерского учета.

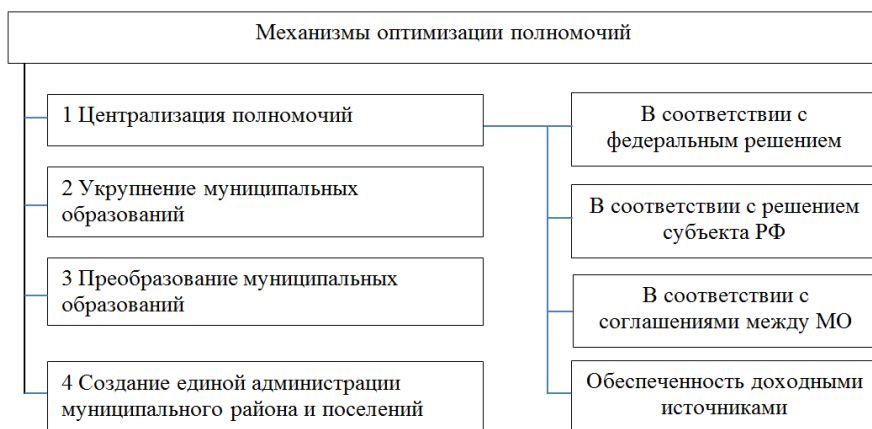


Рисунок 1 – Направления оптимизации бюджетных расходов за счет централизации отдельных бюджетных полномочий

Таблица 1 – Структура бюджетной системы Московской области, количество бюджетов ед.

Вид бюджета	На 01.01.2015 г.	На 01.01.2016 г.
Муниципальные районы	36	29
Городские округа	35	39
Городские и сельские поселения	288	258
Итого	359	326

Централизация полномочий предполагает концентрацию прав принятия решений на вышестоящем уровне бюджета. Правовой основой принятия решения о централизации являются нормативные документы, принятые на соответствующем уровне. Так, централизация в соответствии с федеральным решением регулируется Федеральным законом от 27.05.2014 № 136-ФЗ «О внесении изменений в статью 26.3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ». В настоящее время муниципальные районы Московской области осуществляют 26 из 39 вопросов местного значения поселений на территориях сельских поселений. Централизация полномочий сельских поселений на уровне муниципального района проведена по полномочиям: электро-, тепло-, газо- и водоснабжение населения, водоотведение; дорожная деятельность; обеспечение нуждающихся в жилых помещениях малоимущих граждан жилыми помещениями, организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда; организация транс-

портного обслуживания населения; организация библиотечного обслуживания населения; организация ритуальных услуг и содержание мест захоронения.

В соответствии с последними изменениями норм Бюджетного Кодекса регионы имеют возможность передачи в бюджеты муниципальных районов доходных источников на решение вопросов местного значения сельских поселений. В Московской области такими источниками стали: НДФЛ по нормативу 8%, единый сельскохозяйственный налог по нормативу 20%; доходы, полученные от передачи в аренду и продажи земельных участков на территориях сельских поселений, государственная собственность на которые не разграничена – по нормативу 50%.

Централизация полномочий по решению субъекта РФ (перераспределение полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти субъекта РФ) может осуществляться в соответствии с законами субъектов РФ. В Московской области таким нормативным актом является Закон МО от 24.07.2014 № 1-6/2014-ОЗ «О перераспределении полномочий между органами

местного самоуправления в муниципальных образований Московской области и органами государственной власти Московской области» № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». В настоящее время предпосылками для централизации полномочий в области являются:

а) несоблюдение региональных нормативов градостроительного проектирования;

б) территориальный дисбаланс: объемов жилищного строительства, мест приложения труда, объектов соцкультбыта, инженерной и транспортной инфраструктуры;

в) отсутствие сбалансированных документов территориального планирования;

г) отсутствие учета границ зон с особыми условиями использования территорий объектов культурного наследия и особо охраняемых природных территорий федерального, регионального значений, зарезервированных для государственных и муниципальных нужд;

д) необоснованное включение в границы населенных пунктов земель сельскохозяйственного назначения, земель лесного фонда, земель из категории «особо охраняемых природных территорий и объектов».

В соответствии с Закон МО от 24.07.2014 № 1-6/2014-ОЗ на уровень субъекта РФ переданы 70 видов полномочий, в том числе: от муниципальных районов – 23 полномочия; от городских поселений – 19, сельских поселений 7 и 21 полномочие от городских округов. В части видов полномочий – это полномочия, по которым в предыдущие периоды имелся недостаток финансирования. А именно: в сфере территориального планирования (подготовка и утверждение генерального плана, документации по планировке территории); в сфере землепользования (подготовка и утверждение правил землепользования и застройки, изменение вида разрешенного использования земельных участков, распоряжение земельными

участками, государственная собственность на которые не разграничена); в сфере строительства (выдача разрешения на строительство, разрешения на ввод объектов в эксплуатацию, реконструкции объектов капитального строительства, присвоение адресов); в сфере ЖКХ (утверждение схем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения); по определению порядка деятельности общественных кладбищ, крематориев (определение порядка деятельности общественных кладбищ, крематориев); по переустройству и перепланировке жилых помещений (согласование переустройства и перепланировки жилых помещений); в сфере потребительских услуг (выдача разрешения на право организации розничного рынка).

В то же время, 16 видов полномочий было передано на муниципальный уровень: 11 муниципальным районам и 5 – городским округам. А именно: организационные полномочия (организация и проведение публичных слушаний по утверждению генерального плана, правил землепользования и застройки, ГПЗУ) в сфере территориального планирования (утверждение генерального плана городского поселения), полномочия в сфере землепользования (утверждение правил землепользования и застройки, изменение вида разрешенного использования земельного участка, распоряжение земельными участками, госсобственность на которые не разграничена, перевод земель из одной категории в другую), в сфере строительства (выдача ГПЗУ, выдача разрешения на строительство, выдача разрешения на ввод в эксплуатацию, реконструкции объектов ИЖС, присвоение адресов, согласование перепланировки жилых помещений и др.). Всего на реализацию переданных муниципальным районам и городским округам полномочий в бюджете предусмотрено 511 млн. руб.

Пример распределения ответственности при реализации полномочий в сфере градостроительства представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение полномочий в градостроительной деятельности

Наименование документа	Полномочия Правительства МО	Полномочия муниципального образования
Схема территориального планирования (СТП), генпланы, правила землепользования и застройки (ПЗЗ)	- Разработка проектов СТП, генплана, ПЗЗ	- Согласование ТЗ на разработку, проведение публичных слушаний, рассмотрение и утверждение
Проект планировки территории (ППТ)	- Подготовка решения о подготовке - Принятие решения об утверждении проекта планировки и межевания территории	- Согласование решения о подготовке - Согласование проекта ППТ Проведение публичных слушаний по проекту ППТ
Градостроительный план земельного участка (ГПЗУ)	- Разработка, утверждение и выдача ГПЗУ (за искл. ИЖС)	-*
Разрешение на строительство и ввод объекта в эксплуатацию	- Подготовка и выдача (за искл. ИЖС)	- Согласование

\* - Участие муниципальных образований не целесообразно – выдача ГПЗУ на основании генеральных планов (СТП)

Централизация полномочий по решению субъекта имеет ряд *преимуществ*:

- комплексное развитие территории субъекта РФ и консолидированное принятие решений;
- унификация процедуры подготовки документов: прозрачность, сокращение сроков, снятие административных барьеров;
- введение единого регламента документооборота через многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг.

Интеграция с региональной системой исполнения бюджета позволяет включить в единое информационное пространство получателей и главных распорядителей средств бюджета, обеспечив полную и абсолютную прозрачность бюджетных процессов на всех их этапах. А прозрачность и открытость повышают эффективность бюджетной политики, служат на благо экономии бюджетных расходов [1].

В качестве существенного *недостатка* выделим отсутствие механизма сопоставимого перераспределения доходов и источников финансирования полномочий, передаваемых законом субъекта и по соглашениям между муниципальными образованиями.

Централизация полномочий *местного уровня* регулируется № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного

самоуправления в РФ». Необходимо отметить, что с принятием Федерального закона № 131-ФЗ межмуниципальное взаимодействие получило новую нормативно-правовую основу, которая открывает широкий круг возможностей и создает более благоприятные условия для сотрудничества. В настоящее время она проводится на основании соглашений по следующим направлениям:

- создание централизованной бухгалтерии на уровне муниципального района, в том числе для обслуживания учреждений поселений;
- централизация на уровне муниципального района составления бюджетов поселений;
- централизация на уровне муниципального района исполнения бюджетов поселений;
- централизация закупочной деятельности на уровне муниципального района (в том числе поселений).

Примером централизации отдельных функций местного самоуправления может служить передача полномочий по составлению и исполнению бюджетов поселений. В Московской области в этом процессе задействовано 258 поселений, 185 из которых уже переданы полномочия по исполнению бюджетов (33 находятся в стадии передачи) и 168 по составлению бюджетов (по 46 проводятся мероприятия по передаче полномочий).

2 Объединение муниципальных

образований также является эффективным инструментом централизации, обеспечивающим не только прямую экономию бюджетных средств в части сокращения расходов на управление, но и повышающим эффективность распределения ресурсов.

В результате объединения городского округа (ГО) Балашиха произошло сокращение численности работников местной администрации ГО Балашиха и Железнодорожный с 629 до 382 единиц (на 247 единиц или более 39 %). Снижение расходов на содержание органов местного самоуправления ГО Балашиха с 589 до 462 млн. руб. (на 127 млн руб. или на 21%). Кроме того, по данным Министерства финансов Московской области расчетная бюджетная обеспеченность по объединенному городскому округу Балашиха на 2016 год составляет 1,05 ед., в то время как до объединения этот показатель был значительно ниже у обоих городских округов, вошедших в новое муниципальное образо-

вание: по ГО Балашиха – 1,2, по ГО Железнодорожный – 0,9.

Аналогичная ситуация сложилась по городскому округу Королев. Сокращение численности работников местной администрации ГО Королев и ГО Юбилейный произведено с 646 до 313 единиц (на 333 единицы или более 50 %). Сократились расходы на содержание органов местного самоуправления ГО Королев с 421 до 219 млн. руб. (на 202 млн. руб. или на 47%) расчетная бюджетная обеспеченность которого после объединения составляет 1,09, в то время как в 2015 году по ГО Королев она составляла 1,18, а по ГО Юбилейный – 0,96.

3 Преобразование муниципальных образований является одним из инструментов повышения эффективности бюджетных расходов. В результате таких преобразований в бюджетной системе Московской области были консолидированы 7 бюджетов городских округов (таблица 3).

**Таблица 3 – Преобразование муниципальных образований в Московской области**

<i>До преобразования</i>	<i>После преобразования</i>
Егорьевский район и 5 поселений Егорьевского района	ГО Егорьевск
Каширский район и 7 поселений Каширского района	ГО Кашира
Мытищинский район и 3 поселения Мытищинского района	ГО Мытищи
Озерский район и 3 поселения Озерского района	ГО Озеры
Серебряно-Прудский район и 4 поселения Серебряно-Прудского района	ГО Серебряные Пруды
Шаховской район и 4 поселения Шаховского района	ГО Шаховская
ГО Подольск, ГО Климовск, Подольский район и 4 поселения Подольского района	ГО Подольск

Эффект от преобразования муниципальных образований может быть выражен в сумме экономии средств на обес-

печение деятельности органов местного самоуправления (таблица 4).

**Таблица 4 – Эффект от преобразования городских округов Московской области**

Наименование городского округа	Численность работников ОМСУ		Расчетное уменьшение численности работников		Расчетное уменьшение объема расходов на обеспечение деятельности ОМСУ	
	до преобразования	после преобразования	чел.	%	тыс. руб.	%
Егорьевск	260	200	60	23,1	36 475	16,8
Кашира	226	158	68	30,1	46 325	24,5
Мытищи	344	264	80	23,3	48 820	17,0
Озеры	132	108	24	18,2	12 791	11,6
Серебряные пруды	114	86	28	24,6	16 965	17,9
Шаховская	112	86	26	23,2	16 100	17,2
Подольск	500	308	192	38,4	163 110	37,0

*Источник: составлено по данным Министерства финансов Московской области*

Как правило, преобразование муниципальных образований осуществляется с целью концентрации всех видов налоговых и неналоговых доходов с территории в одном бюджете, а также оптимизации структуры местного бюджета.

Вместе с очевидными преимуществами данного механизма отметим *проблемы* преобразованных территорий:

- после преобразования работники учреждений социальной сферы в сельской местности утратили доплаты и льготы (проблема частично решена на уровне субъекта);

- крестьянско-фермерские хозяйства, находящиеся на территории вновь образованных городских округов, утратили право на получение грантов из федерального бюджета (указанные гранты

предоставляются только в целях создания и развития КФХ на территории сельских поселений и межселенных территориях);

- преобразованные муниципальные образования подпадают под действие статьи 136 БК РФ (уровень долга не выше 50%, дефицита не более 5% и др.)

4 Создание единой администрации муниципального района и поселения (административного центра района). Этот механизм предусматривает прямое снижение расходов на содержание местных администраций за счет сокращения численности работников. Экономия средств на содержание органов местного самоуправления в результате объединения администраций должна составить 28,9 млн. руб. (таблица 5).

Таблица 5 – Экономия средств в результате объединения администрации района и администрации поселения

Муниципальный район	Расчетное уменьшение численности работников	Экономия средств на содержание ОМСУ, тыс. руб.
Клинский	11	6 957
Пушкинский	12	7 488
Раменский	7	3 200
Чеховский	5	2 202
Щелковский	14	9 009

Источник: составлено по данным Министерства финансов Московской области

Проведенный анализ позволяет сделать следующие *выводы*:

- несоответствие между объемом закрепленных доходных источников и объемом расходных полномочий, действующий механизм выравнивания (дотация) не позволяет в полной мере нивелировать дифференциацию бюджетной обеспеченности муниципальных образований;

- несоответствие между доходными источниками и расходными полномочиями порождает вынужденную передачу полномочий в поселения с минимальным объемом финансового обеспечения;

- в настоящее время отсутствует четкое распределение сфер ответственности органов местного самоуправ-

ления, формируются дополнительные денежные потоки между бюджетами поселений и муниципальных районов, не предусмотренные бюджетным законодательством (иные межбюджетные трансферты на поддержку мероприятий программ муниципального района).

Для решения перечисленных проблем *предлагается*:

- с учетом опережающего роста доходной базы поселений предусмотреть перераспределение доходных источников с уровня поселений на уровень муниципальных районов;

- предусмотреть законодательную возможность перераспределения ресурсов внутри муниципального района (например, «отрицательный трансферт» в муниципальном районе).

С целью решения проблем преобразованных территорий необходимо закрепить законодательно:

– перераспределение доходных источников с уровня поселений на уровень муниципальных районов;

– возможность перераспределения ресурсов внутри муниципального района (например, «отрицательный трансферт» в муниципальном районе);

– возможность передачи иных межбюджетных трансфертов из бюджетов поселений в бюджеты муниципальных районов на исполнение отдельных мероприятий муниципальных программ района;

– исключение преобразованных муниципальных образований из

числа муниципалитетов, подпадающих под ограничения статьи 136 БК РФ.

Значение централизации бюджетных полномочий для развития муниципальных образований в современных условиях определяется тем, что оно позволяет укрепить хозяйственные связи, оптимизировать размещение инфраструктуры муниципалитетов, исключить неэффективные финансовые расходы, связанные с созданием дублирующих структур, объединить экономический потенциал на решение наиболее масштабных проектов. Построение эффективной системы управления в регионе позволит перейти на качественно новый уровень управления государственными и муниципальными финансами.

*Литература*

1. Ишина, И. В. Открытость и прозрачность в управлении финансами регионов: проблемы и пути решения / И. В. Ишина // Вопросы региональной экономики. – 2015. – № 4. – С. 122-128.
2. Суглобов, А. Е. Методика распределения средств финансовой поддержки муниципальных образований в целях совершенствования межбюджетного регулирования / А. Е. Суглобов, Ю. И. Черкасова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 6(135). – С.2-11.
3. Черкасова, Ю. И. Межбюджетные трансферты как инструмент стимулирования экономического развития / Ю. И. Черкасова // Научное обозрение. – 2014. – № 6. – С. 242-248.



УДК 338.53

### Особенности анализа и оценки ценовой политики

**Б.Т. Жарылгасова**, д.э.н., проф. кафедры «Экономика и учет на предприятии» Международного славянского института, г. Москва,

**А.Е. Суглобов**, д.э.н., проф. кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,

Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*В статье рассказывается об особенностях методики экономического анализа и оценки внутренней и внешней ценовой политики коммерческих организаций.*

Цена, ценовая политика, трансфертные цены, ценообразование.

### On peculiarities of the analysis and evaluation of the price policy

**B.T. Zharylgasova**, Doctor of Economics, Professor, Department of «Economics and Accounting at the enterprise» International Slavic Institute, Moscow,

**A.E. Suglobov**, Doctor of Economics, Professor, Department of «Accounting and audit»,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*The article describes the features of the method of economic analysis and evaluation of internal and external pricing policy of commercial organizations.*

Price, pricing, transfer pricing, pricing.

В сложные экономические периоды возрастает роль качества ценовой политики на всех уровнях управления национальной экономикой. Ни одно из множества существующих определений термина «цена» не универсально, не исчерпывающе, не точно. Ценообразование настолько порой индивидуально, что не укладывается ни в какие общеустановленные рамки соответствующих определений.

В основе сути понятия «цена» лежат производственные затраты, издержки обращения и определенный уровень рентабельности. Однако иногда продукция реализуется некоторым покупателям намного ниже производственной себестоимости, а то и передается даром, например, в рекламных целях.

Цена призвана выполнять учетную, стимулирующую и распределительную функцию, способствуя отражению производственных затрат, повышению эффективности производства, а также реализации государственных целей через включение в нее централизованного чистого дохода, направляемого в госбюджет в виде налогов (акциза, НДС) [2, с. 163].

Уровень цен претерпевает влияние

многих факторов, в частности: расширения объемов производства и сокращения затрат на единицу выпускаемой продукции.

Приступая к анализу и оценке ценообразования важно изучить изменения цен, определить, имеется ли спрос на продукцию по планируемой цене, а также сравнить ее с ценами конкурентов. Затем, с помощью CVР – анализа, то есть путем исследования соотношения таких показателей, как затраты, объем, прибыль, следует уточнить минимальную цену, позволяющую за минимальные сроки получить организации прибыль [4, 330].

Различают две группы влияющих на принятие решений факторов ценообразования применительно к тем или иным видам продукции: внешние и внутренние. Внешние факторы ценообразования зависят от различных типов рынков, на которых реализуется продукция организации. В основном в качестве внешних факторов выступают: наличие потребительского спроса; количественные и качественные характеристики продукции конкурентов; приоритетность для покупателей высококачественной или, наоборот, дешевой продукции; сезонное колебание спроса на

продукцию [4, 331].

В условиях свободной конкуренции влияние объема производства продукции на ее цену незначительно, ибо в большей степени она зависит от спроса и предложения на рынке, а в условиях частной монополии оба эти показателя находятся под полным контролем компании-монополиста.

В качестве основных внутренних факторов при ценообразовании выступают: потребность в возврате инвестиций долгосрочного капитального характера; качественные характеристики материально-производственных и трудовых ресурсов; производительность труда; нормы расхода лимитируемых ресурсов. Первое место среди внутренних факторов ценообразования традиционно занимает себестоимость продукции [4, 331].

Оценивая качество ценовой политики важно уточнить метод ценообразования, применяемый организацией. Наиболее применяемым и целесообразным методом в ценообразовании является **метод полных затрат**, суммирующий: 1) все производственные затраты; 2) цеховые и накладные расходы; 3) величину ожидаемой прибыли, - в целях определения дохода, ожидаемого от продаж. Для определения цены единицы продукции величину полученного дохода следует разделить на ежемесячное количество производимой продукции.

Крупные организации могут использовать в ценообразовании метод прямых затрат, при котором все издержки состоят из двух видов расходов: накладных и прямых. Величина постоянных расходов не зависит от величины показателя валового производства. Если анализ охватывает относительно короткий период времени, то более уместно анализировать показатели прямых издержек, непосредственно зависящих от величины объемов производства продукции. Согласно методу прямых затрат цены устанавливаются как сумма прямых затрат и определенной прибыли. Постоянных расходов организации при этом распределение по отдельным продуктам не затрагивает. Другими слова-

ми, для их покрытия применяется маржинальная прибыль.

При методе прямых затрат прежде всего дается оценка возможного объема товарной продукции с учетом ее предполагаемой цены. Прямые затраты и маржинальная прибыль могут быть определены, как на весь объем предполагаемых продаж, так и на единицу продукции. Далее суммарные наценки маржинальной прибыли уменьшают на величину постоянных расходов и определяют величину прибыли от продаж. Однако этот метод непрактичен для использования из-за сложности прогнозирования кривых спроса и объема продаж, что делает более предпочтительным использование **метода полных затрат**.

Полученные с применением описанных выше методов цены организации могут использовать лишь в качестве основы, маневрируя на рынке разветвленной системой скидок и надбавок, позволяющих учитывать изменения качества, условий поставок и упаковки продукции. Поэтому на практике преysкурантные цены при совершении сделок применяются крайне редко, ибо при продаже товаров крупным оптом к преysкурантным ценам применяются различные скидки или устанавливаются договорные цены, которые иногда могут быть даже ниже производственной себестоимости.

Анализ и оценка качества ценообразования необходим для соизмерения расходов и доходов организации, экономического обоснования наиболее выгодных инвестиций и повышения качества товаров (услуг).

Приступая к экономическому анализу качества ценовой политики организации, аналитику важно выяснить, сформирована ли и утверждена ли она как таковая. Практика показывает, что аналитики, которые проводят комплексный экономический анализ, обычно оставляют без внимания не только этот вопрос, но и вопрос о ценообразовании в целом.

В любом случае следует уточнить виды применяемых организацией цен. Исходя из экономических признаков, цены

группируются по видам, как видно из таблицы 1, где представлена система взаимосвязанных цен, применяемых коммерческими организациями.

Таблица 1 – Основные виды цен, применяемые организациями

Виды цен	Краткая характеристика
По степени регулируемо-сти	<b>Свободные</b> (зависят от характера рыночного спроса и предложения)
	<b>Регулируемые</b> (регулируются государственными органами посредством применения мер, ограничивающих рост или снижение цен, регламентирования показателя рентабельности в цене продукции)
	<b>Фиксированные</b> (устанавливаются органами государственной власти)
	<b>Монопольные</b> (специфическая форма рыночной цены товара, обеспечивающая монополиям получение сверхприбыли)
	<b>Лимитные</b> (проектный расчетный предельный уровень цен на планируемую продукцию)
По характеру обслуживаемо-го оборота	<b>Расчетные</b> (определяются в качестве средней цены продукции на конец операционного дня в целях определения колебания цен на следующий день)
	<b>Оптовые</b> (цены производителя продукции, применяемые при взаимоотношениях с оптово-сбытовыми организациями)
	<b>Розничные</b> (цены, устанавливаемые для продажи товара в личное потребление, представляющие собой сумму оптовой цены и торговой наценки)
	<b>Закупочные</b> (устанавливаются на продукцию сельскохозяйственных организаций и населения, не включают НДС и акцизы)
	<b>Строительные</b> (различают: <b>сметную стоимость</b> (в пределах затрат на строительство объекта); <b>прейскурантную цену</b> (равную усреднённой сметной стоимости единицы готового типового строительного объекта, например, за 1 метр кв. м. жилой площади); <b>договорную цену</b> (согласованную между заказчиком и подрядчиком)
	<b>Транспортные тарифы</b> (устанавливаются транспортными организациями в качестве платы за услуги по перевозке пассажиров или грузов)
По характеру торговых от-ношений	<b>Коммунальные тарифы</b> (устанавливаются бытовыми и коммунальными службами в качестве платы за услуги населению, например, цены на услуги химчисток, плата за квартиру)
	<b>Аукционные</b> (цена товара, продаваемого с аукциона, которая может многократно превышать рыночную)
	<b>Биржевые</b> (цены-котировки, устанавливаемые и публикуемые биржами)
	<b>Договорные (контрактные)</b> (устанавливаются условиями контракта, соглашения или согласно договоренности между покупателями и продавцами)
	<b>Внешнеторговые</b> (цены по экспортным и импортным операциям)

После получения исчерпывающей информации о видах применяемых организацией внешних цен следует определить модель рынка, характерную для исследуемой организации (табл. 2).

Таблица 2 – Основные модели рыночных отношений и ценообразование

Модель рынка	Краткая характеристика
Чистая совершенная (свободная) конкуренция	Цена формируется исключительно под влиянием спроса и предложения. Исследуемой отрасли свойственно наличие большого количества малых организаций и индивидуальных предприятий, вступающих в конкурентные отношения, называемые <i>чистой или совершенной</i> . Совершенная конкуренция отличается тем, что: не позволяет продавцам товаров вырабатывать совместную стратегию в целях преднамеренного влияния на цены продукции; не ограничивает доступ новым продавцам на рынок. Конкурентный рынок характеризуется рыночным ценообразованием в рамках конкретной отрасли, специализирующейся на производстве однородного, стандартизированного продукта, например, рынка сельскохозяйственной продукции
Монополистическая конкуренция	Цены устанавливаются по географическому принципу. Отрасль представлена несколькими конкурирующими между собой производителями. Данной модели рынка свойственен большой разброс цен на идентичные товары, отличающиеся по качественным параметрам, оформлению, дизайну
Олигополия	Цены носят негибкий характер. Изменение цены одним производителем приводит к изменению цены всеми остальными.

	Отрасль представлен тремя-четырьмя фирмами-товаропроизводителями, с которыми новым товаропроизводителям конкурировать не под силу. Олигополия допускает применение, и рыночного, и затратного ценообразования, производство, как стандартизированного продукта (алюминия), так и дифференцированного (автомобилей и электробытовой техники)
Чистая монополия	Цены устанавливаются одним продавцом и ими же регулируются. Отрасль представлена одним крупным товаропроизводителем-монополистом. Чистая монополия оперирует затратным ценообразованием, опирающимся на монопольную цену и исключаящим неценовую конкуренцию. Характерна для отраслей, производящих уникально сложную продукцию, например, атомные реакторы

Анализ модели рынка не даст готового рецепта установления цен, он необходим лишь для определения механизма ценообразования, на котором базируется тот или иной конкретный метод формирования цены, в свою очередь, характеризующий, либо как *затратный*, либо как *рыночный (метод сопоставимых рынков)*.

При применении метода *затратного ценообразования* учитываются производственная и полная себестоимость продукции согласно схеме: «Затраты +Z», где «Z» означает некоторую величину прибыли с учетом ожидаемой рентабельности.

*Рыночное ценообразование* всегда выступает, как результат взаимодействия спроса и предложения.

Анализ и оценка ценовой политики организации служит в качестве основного инструмента антимонопольного органа для выявления цен монопольно высокого или монопольно низкого характера и для оценки обоснованности расходов, включенных в цену продукции (услуг), а также уровня доходов контролируемых хозяйствующих субъектов.

Экономическая обоснованность размера затрат исследуется путем использования сопоставления динамики изменения аналогичных затрат организации при производстве других товаров и аналогичных затрат других отраслей. При выявлении экономической необоснованности затрат на производство и реализацию товара ставится вопрос о признании его цены как монопольно высокой.

*Так, в постановлении Арбитражного суда Уральского округа от 31.03.2015 № Ф09-1383/15 по делу № А47-26/2014 суд делает вывод о том, что антимонопольным органом доказан факт увеличения*

*стоимости услуг по отгрузке зерна за период с 01.01.2012 по 01.03.2013 на 6,2%; получение обществом в 2012 году дополнительного дохода в сумме 871 300 руб. за счет завышения стоимости услуг по отгрузке и отправке зерна за одну тонну, в связи с чем антимонопольным органом правомерно признана монопольно высокой ценой на услуги по отгрузке и отправке указанного зерна. Вывод сделан на основании того, что в себестоимость оказываемых услуг включены расходы, не связанные с отгрузкой зерна интервенционного фонда; имеется несоответствие фактических затрат при расчете расходов на фитосанитарный сертификат исходя из объема отгруженного зерна, а также несоответствие их данным первичных документов бухгалтерского учета [3].*

Таким образом, арбитражные суды при оценке обоснованности состава производственной себестоимости продукции, руководствуются затратным методом ценообразования, а для оценки рентабельности от реализации товара – сравнивают уровень фактической рентабельности с уровнем нормативной рентабельности.

*Так, Федеральный арбитражный суд Дальневосточного округа в постановлении по делу № А51-6988/2012, согласился с выводами антимонопольного органа об установлении монопольно высокой цены на услуги по топливообеспечению, указавшими на отсутствие объективных факторов для повышения тарифа и значительное превышение предельного уровня рентабельности, предусмотренного законодательством (фактическая рентабельность по виду деятельности «обеспечение АвиаГСМ» в спорный период превышала предельный уровень рентабельности, установленный нормативными актами)*

[3].

Лимиты на производственную рентабельность устанавливаются федеральной антимонопольной службой (ФАС) в пределах от 50 – 100%, с учетом специфики продукции и наличия спроса на нее. ФАС также вправе разрешить организациям обеспечить еще более высокую рентабельность, с учетом соотношения спроса и предложения товара на рынке.

Однако в целях оздоровления национальной экономики установление рентабельности бизнеса свыше 100% может привести к ухудшению позиции стратегически и социально значимых отраслей, зависящих от природно-климатических и других условий.

На сегодняшний день целесообразнее направить фокус внимания на поддержку отечественных товаропроизводителей и защиту социально значимых отраслей от диктата компаний-монополистов, специализирующихся на поставке техники, оборудования и горюче-смазочных материалов, а также на заготовке и реализации сельскохозяйственной продукции. Возможно потребуются создание региональными (местными) органами департаментов цен, наподобие действовавшим при облизполкомах для оперативного прослеживания с помощью метода полных затрат за обоснованностью себестоимости и предполагаемой рентабельности конкретной планируемой к выпуску продукции.

Организации могут использовать различные виды цен, бесспорно, особое место среди них принадлежит свободным ценам. Но, в сложные экономические периоды государство вправе регулировать цены на социально-значимые товары в целях защиты малоимущего населения. При сложившейся практике, высока вероятность, что при этом останутся вне фокуса внимания цены монополистов, продукция которых не относится к социально значимой, тогда как отрасли, перманентно нуждающиеся в серьезной государственной поддержке, будут вынуждены производить необходимую для населения, однако, нерентабельную с точки зрения рыноч-

ного мышления продукцию.

Другими словами, в целях укрепления национальной экономики регулирование ценовой политики на внутреннем рынке должно носить не локальный, а общегосударственный характер. В целях привлечения дополнительных доходов в госбюджет целесообразно помимо расширения производства товаров народного потребления за счет повсеместного выявления резервов их увеличения, повысить цены на экспортируемые товары за счет улучшения их качества. Например, применительно к сельскохозяйственной продукции для повышения их качества достаточно обеспечить своевременный сбор урожая, качественную сортировку, переработку, упаковку и создать надлежащие условия для хранения. В идеале улучшение качества ценовой политики предполагает повышение качества продукции и услуг.

В целях оценки ценовой политики коммерческой организации необходимо также проанализировать наличие и состояние внутреннего, то есть трансфертного ценообразования. Как известно, не все организации разрабатывают и утверждают **трансфертные цены** (внутренние цены организации по которой продукция или услуга одного центра ответственности передается другому центру ответственности).

Этот момент принципиально важен, ибо от правильности исчисления трансфертных цен зависит эффективность их применения. Оптимальными следует считать те трансфертные цены, которые позволяют организации достичь максимально возможного маржинального дохода.

В идеале по трансфертным ценам должна составляться сегментарная отчетность организации. Трансфертная цена оценивается, как справедливая, только если обеспечивает объективную оценку функционирования каждого центра ответственности организации [1, с.72-73].

В отчете по результатам оценки ценовой политики коммерческой организации следует оценить достигнуты ли цели ее внутреннего и внешнего ценообразова-

ния, ответив на вопросы:

1. позволяет ли применяемый организацией метод трансфертного ценообразования наиболее эффективно оценить деятельность центров ответственности организации?

2. позволяет ли применяе-

мый организацией метод внешнего ценообразования определить цену на реализуемую продукцию, которая позволяет достичь объема продаж, обеспечивающего организации получение максимальной прибыли?

*Литература*

1. Жарылгасова, Б. Т. Методология управленческого учета затрат и формирования финансовых результатов в сельскохозяйственных организациях. Монография // М.: Дашков и К. – 2007. – 128 с.
2. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия / М. Н. Кондратьева // Ульяновский: Ул ГТУ. – 2008. – 241 с.
3. Определение монопольно-высокой и монопольно низкой цены товара. Протокол Президиума ФАС России от 10.02.2016. № 2.
4. Чай, В. Т. Управленческий учет: учеб. Пособие / В.Т. Чай, Н. И. Чупахина // М.: Эксмо. – 2009. – 480 с.

УДК 657

## Специфика ведения бухгалтерского учета и формирования учетной политики в некоммерческих организациях

Н.С. Звонарёва, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение»,  
Государственный университет управления (ГУУ), г. Москва

*Статья посвящена вопросу специфики ведения бухгалтерского учета в некоммерческих организациях. Рассмотрены основные отличительные черты некоммерческих организаций. Проанализирована законодательная база, регулирующая ведение бухгалтерского учета и формирования учетной политики. На основании выявленных особенностей организации учета и формирования отчетности предложены рекомендации по составлению учетной политики некоммерческих организаций.*

Некоммерческая организация, бухгалтерский учет, учетная политика.

## Specificity of accounting and formation of accounting policy in non-profit organizations

N.S. Zvonareva, Postgraduate student of department «Accounting, auditing and taxation», State University of management (GUU), Moscow

*The article is devoted to the specifics of accounting in non-profit organizations. The main distinguishing features of non-profit organizations. It analyzed the legal framework governing accounting and the formation of accounting policy. Based on the identified characteristics of the organization of accounting and reporting recommendations on drafting accounting policies non-profit organizations.*

Non-profit organization, accounting, accounting policy.

В условиях современных рыночных отношений некоммерческий сектор является тем звеном, которое позволяет экономическим субъектам в тесном сотрудничестве друг с другом решать социально-экономические проблемы общества. Деятельность некоммерческих организаций (далее – НКО) носит неприбыльный характер и позволяет достичь полезного социального эффекта путем предоставления разнообразных общественных благ в таких сферах жизни, как спорт, здравоохранение, образование, культура, наука и многие другие.

Широкая область деятельности и важность конечных продуктов и услуг для общества приводят к повышенной заинтересованности со стороны органов государственной статистики, налоговых органов и иных внешних лиц в получении максимально достоверной информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности НКО. При этом некоторые сведения (в частности, информация о разме-

рах и структуре доходов и расходов, размерах и составе имущества, оплате труда работников) не могут быть отнесены к коммерческой тайне. Указанные факторы, а также особенности формирования собственного капитала организации, порядок осуществления хозяйственной деятельности и распределения прибыли обуславливают наличие многих особенности ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности в НКО.

Согласно пункту 1 статьи 32 Закона «О некоммерческих организациях» ведение бухгалтерского учета в некоммерческих организациях, предоставление статистической и налоговой отчетности осуществляется в общеустановленном порядке в соответствии с установленным действующим законодательством Российской Федерации[1]. Некоторые сведения относительно деятельности НКО (за исключением государственных компаний и бюджетных учреждений) не могут быть отнесены к коммерческой тайне (рис. 1).



Рисунок 1 – Сведения, не относимые к коммерческой тайне в НКО

Следует отметить, что в настоящее время ведение бухгалтерского учета в НКО сопряжено с определенными трудностями, связанными с отсутствием единой нормативно-правовой базы, регламентирующей данную сферу экономической деятельности. Некоммерческие организации используют основные нормативные документы по бухгалтерскому учету, которые главным образом учитывают особенности деятельности коммерческого сектора (например, закон «О бухгалтерском учете» [2], отдельные ПБУ, план счетов и т.д.). Следствием подобной практики является, с одной стороны, отсутствие необходимого законодательного регулирования специфических операций, возникающих в процессе деятельности НКО, а с другой – отсутствие у подобных организаций возможности применения некоторых

нормативных актов различных уровней. Среди них стоит особо отметить нормативно-правовые акты, указанные на рисунке 2.

В составе бухгалтерской финансовой отчетности организациям некоммерческого сектора рекомендуется предоставлять «Отчет о целевом использовании полученных средств», а в бухгалтерском балансе в третьем разделе пассива указывать статью «Целевое финансирование» вместо групп статей, представленных в установленной форме. Кроме того, при составлении отчетности НКО имеют право не предоставлять приложения к бухгалтерскому балансу. Религиозные организации, не имеющие объектов налогообложения, вправе не представлять в налоговые органы по месту учета финансовую отчетность.

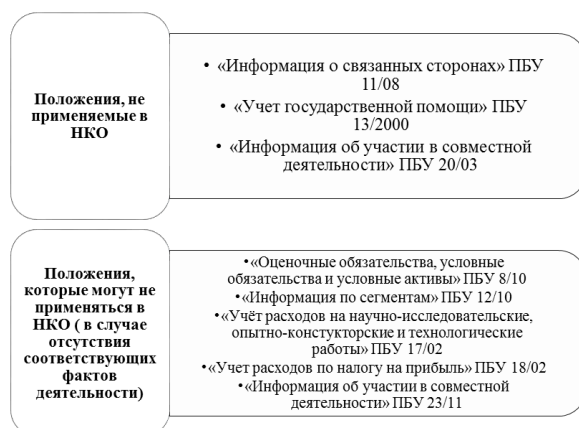


Рисунок 2 – Особенности применения некоторых ПБУ в НКО



В соответствии с действующим законодательством ведение бухгалтерского учета во всех организациях, в том числе некоммерческих, осуществляется на основании учетной политики, которая является для них основным внутренним документом и формируется в соответствии с ПБУ 1/2008 с учетом особенностей деятельности [3]. Как было сказано выше, многие вопросы, касающиеся организации учета специфических операций, возникающих в процессе деятельности НКО, в действующем законодательстве не раскрыты в необходимом объеме. Отсюда, при формировании учетной политики бухгалтеру некоммерческой организации следует ориентироваться на максимально полное отражение в ней специфических методов ведения бухгалтерского учета, не отраженных в нормативных актах.

Среди особенностей ведения бухгалтерского учета в некоммерческих организациях следует отметить некоторую специфику в учете отдельных видов имущества и источников его формирования. Так, в соответствии с ПБУ 6/2001, НКО не имеют право начислять амортизацию по основным средствам, находящимся на балансе организации. Для целей уплаты налога на имущество некоммерческие организации начисляют износ линейным способом на забалансовом счете 010 «Износ основных средств» [4].

В случае осуществления НКО предпринимательской деятельности полученная прибыль учитывается в обязательном порядке только как источник осуществления уставной некоммерческой деятельности и не распределяется между участниками НКО.

Учет расходов по основной деятельности осуществляется на основании сметы в указанных рамках с применением счетов ведется с применением счетов 20 «Основная деятельность», 26 «Общехозяйственные расходы». В случае ведения предпринимательской деятельности у НКО возникают как расходы, связанные как с уставной деятельностью (расходы по оплате труда персонала, расходы на содержание основных средств, оплата раз-

личных услуг и т.п.), так и с коммерческой. В таком случае возникает необходимость ведения раздельного учета расходов, произведенных в рамках целевых поступлений и предпринимательской деятельности, с использованием различных субсчетов, указанных в учетной политике организации [7]. В противном случае, средства целевого финансирования, полученные на ведение уставной деятельности будут рассматриваться с точки зрения налогового законодательства как подлежащие налогообложению налогом на прибыль [6]. Порядок ведения раздельного учета основной и коммерческой деятельности НКО также должен быть в обязательном порядке установлен в учетной политике.

Учет целевых средств, полученных для осуществления уставной деятельности, ведется в НКО с применением счета 86 «Целевое финансирование» в момент их фактического поступления. Расход целевых поступлений осуществляется в соответствии с целями деятельности некоммерческой организации, установленных в ее учредительных документах. При этом главным вопросом, возникающим при ведении учета по счету 86, является выбор метода отражения операций по данному счету. В действующем законодательстве РФ в части ведения бухгалтерского учета нет указаний на применение того или иного метода в отношении счета 86. В комментариях зачастую используется формулировка «поступившие средства», что косвенным образом указывает на применение кассового метода.

Отсюда, общепринятой практикой является использование кассового метода при учете поступления средств целевого финансирования, и совмещение кассового метода и метода начислений при использовании средств (например, списание денежных средств осуществляется по факту их непосредственного расходования, а списание расходов на оплату труда осуществляется методом начисления), что зачастую приводит к возникновению у пользователей бухгалтерской информации вопросов по поводу организации учета средств целевого финансирования.

В данном случае, возникает прямая необходимость в установлении единых норм ведения счета 86 «Целевое финансирование» непосредственно в учетной политике НКО. В частности, рекомендуется обратиться к международным стандартам, сближение с которыми реализуется в настоящее время. Так, в стандарте («Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» МСФО 20) предусматривается применение метода начисления в максимально возможной форме (рис. 3) [5].

Указанную методику международного стандарта можно распространить на учет целевых средств в НКО – применять метод начисления в случае уверенности организации в получении данных средств.

Стоит отметить, что при формировании учетной политики бухгалтеру не стоит пытаться охватить все возможные операции, которые могут возникнуть при осуществлении НКО своей деятельности. Например, если организация в настоящее время не ведет коммерческую деятельность и не осуществляет реализацию продуктов и услуг, закрепление в учетной политике того или иного метода реализации может существенно повлиять на размер налоговой базы и, как следствие, финансовый результат деятельности. В частности, при отсутствии метода в учетной политике НКО (в случае необходимости) сможет определить наиболее оптимальный с точки зрения учета и налогообложения метод, и внести дополнение в учетную политику с обоснованием, что появился новый участок бухгалтерского учета. Если же НКО формально прописала метод в учетных процедурах, то при возникновении факта возмездного оказания услуг некоммерче-

ская организация должна будет вести учет согласно установленному методу до конца года, а потом обосновывать внесенные изменения.

Ввиду того, что для НКО многие способы ведения бухгалтерского учета не установлены национальными стандартами, организации имеют право самостоятельно разрабатывать соответствующие элементы, руководствуясь требованиями законодательства и нормативных актов. При этом отмечается, что не все необходимые аспекты зачастую находят отражение в учетной политике. Среди наиболее важных рекомендаций, которые разработаны в ходе исследования для включения в качестве элементов в учетную политику НКО для целей бухгалтерского и налогового учета, стоит отметить следующие:

- осуществить подробную детализацию счета 86 «целевое финансирование» по отдельным видам поступлений (вступительные членские взносы, целевые поступления от юридических лиц, поступления от предпринимательской деятельности и др.);
- открыть субсчета второго порядка к счету 20 для детализации прямых затрат по программам и проектам по уставной и предпринимательской деятельности по соответствующим экономическим элементам;
- детализировать общехозяйственные расходы на расходы по уставной деятельности, по предпринимательской деятельности» и общие расходы;
- организовать раздельный учет облагаемых и необлагаемых налогом на добавленную стоимость операций.



Рисунок 3 – Организация учета субсидий в соответствии с IAS 20

Использование предложенных рекомендаций позволит повысить информативность и достоверность бухгалтерской информации, как для внутренних, так и для внешних пользователей, что положи-

тельно отразится на репутации некоммерческой организации и, как следствие, на объеме социально полезных товаров и услуг, которые она предоставляет обществу.

*Литература*

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 02.06.2016, с изм. от 03.07.2016) «О некоммерческих организациях» // Российская газета. – 24.01.1996. – № 14.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ. – 12.12.2011. – № 50. – ст. 7344.
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 03.11.2008. – №44.
4. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 № 2689) // Российская газета. – 16.05.2001. – № 91-92.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» // введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н.
6. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (Четвертое издание, переработанное и дополненное) / Под редакцией А. Е. Суглобова, Н. М. Бобошко // М.: – 2015.
7. Суглобов, А. Е., Жарылгасова, Б. Т., Савин, В. Ю. Бухгалтерский учет и аудит (4-е изд. перераб. и доп.) // М.: 2012.

УДК 338.32.053.4

## Фундаментальные тенденции в мировом автомобилестроении и их влияние на затраты производства

**В.В. Курносова**, аспирант кафедры «Экономика»,  
**А.Е. Суглобов**, д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*Позитивные преобразования в современном мировом автопроме осуществляются согласно определенному направлению, формирование представления о которых и является целью настоящей статьи. Основным фактором тенденций – соответствие задаче снижения производственных затрат.*

Автомобилестроение, снижение затрат, стратегия, модульный принцип, сборка.

## Fundamental trends in the world automotive and their impact on the production costs

**V.V. Kurnosova**, graduate of the Department of Economy,  
**A.E. Suglobov**, Doctor of Economics, professor, head of Accounting and Auditing Chair,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*Positive changes in the modern world car industry are carried out according to a specific direction. The basic aim of this paper is the formation of an idea about those areas. The main factor mentioned trend line is the task of reducing production costs.*

Automotive, cost reduction, strategy, modular assembly.

Мировой автопром на текущий момент находится в состоянии поступательного развития, постоянно разрабатывая и выпуская обновленные модели для целевой аудитории потребителей. Однако кондции экономики в целом, предназначность этого вида продукции для удовлетворения требований конечного покупателя, диспропорция между ростом доходов населения (порядка 50% за последние два десятилетия) и стоимости автомобиля

(более 100% за последние 20 лет) приводит к логичному снижению спроса на авто и, соответственно, падению уровня продаж при условии не проведения надлежащей совокупности мероприятий по сокращению производственных затрат.

К наиболее осуществляемым и тесно связанным с экономической составляющей автомобильного производства стратегиям относятся представленные на рисунке 1.

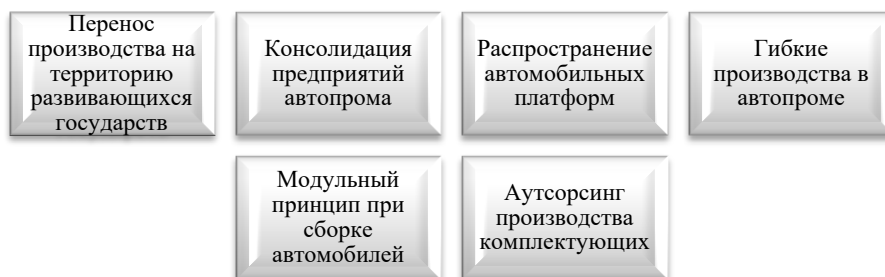


Рисунок 1 - Перечень основных тенденций в экономике автомобилестроения

Осуществление действий по данным направлениям по большей части приводит к реализации политики снижения затрат автомобильного производства, т.е.

влечет стабилизацию или рост спроса. Рассмотрим каждую из названных фундаментальных тенденций автомобилестроительной отрасли и охарактеризуем их влияние на затратный компонент деятельности.

1) Дислокация производственных мощностей в развивающихся странах.

Ситуация в экономике развитых стран отличается интенсивной конкурентной борьбой, высокими экологическими претензиями к производственному процессу, незначительным или отсутствующим ростом на основных рынках. В свою очередь для рынка развивающихся стран характерны постепенная интенсификация спроса, растущий потенциал, низкая стоимость факторов производства, вероятность приобретения привилегированных условий. Подобное положение стимулирует частичный вывод автомобилестроительных предприятий в развивающиеся страны.

Помимо промышленных мощностей на территории прочих государств выводятся процессы научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). По мнению высшего административного персонала фирм-автопроизводителей по данным опроса компании ATKearney наиболее целесообразным является вывод на территории прогрессирующих государств:

а) инжиниринг автопроизводства – 39% ответов;

б) конструирование и формирование ИТ – порядка 32% мнений респондентов [4].

Самыми популярными государствами для перевода на их территорию производственных мощностей являются Индия, Китай и Мексика. Доля Российской Федерации стремится к нулевой отметке, тем не менее страна весьма привлекательна для формирования автопроизводства мирового масштаба на ее территории или организации НИОКР, поскольку затраты будут иметь низкий уровень в сопровождении с относительно высоким качеством ресурсов.

Сокращение затрат сегодня явля-

ется базой для выбора стратегии действия автопроизводителей на мировом рынке. По этой причине затраты на оплату труда персонала имеют высокое значение. Следует отметить, что уровень заработной платы отличен в зависимости от принадлежности государства к тому или иному разряду. Таким образом, в Японии ставка оплаты труда в промышленности достигает 22,24 долларов в час, в США – 27,38 долл. в час, в Европе (Франция, Италия) – 15,18 долл. в час, когда в России – 2,85 долл. в час, Китае – 1,3 долл. в час. По этой причине процент трудовых затрат в стоимости автомобиля отличен. Отметим, что эта разница в ставках оплаты труда предопределяет отклонение между ценами на готовый автомобиль: транспортное средство, изготовленное в Индии на 22-23% дешевле авто, изготовленного в Японии [5].

Ярким примером преимуществ развивающихся стран в качестве производственно-технологической базы является китайская автопромышленность. SAIC (Shanghai Automotive) в сотрудничестве с Volkswagen и GM сформировала концентрированное производство на основе европейских высокоразвитых технологий названных ранее компаний. С 2006 г. китайским автопромом обеспечен выпуск автомобилей по качеству аналогичных европейским и американским в классе бюджетного авто, предназначенного для среднего класса. Данный факт имеет место благодаря дешевой рабочей силе Китая. Постепенно набирает обороты экспорт китайского авто (Chery, Geely, Lifan и др.) на рынки Америки и Европы.

Производство предприятий тяжелой машиностроительной индустрии, к классу которой относится автопром, является «грязным». Подобная экологически негативная промышленность весьма финансово затратна для развитых стран, поскольку ведение такого рода производства приводит к необходимости уплаты экологических налогов и сборов. В развивающихся странах уровень пошлин такого рода значительно меньше в абсолютном эквиваленте, что гораздо более выгодно и соответствует современной стратегии

снижения уровня затрат.

2) Стратегические альянсы в автопроме.

Набирает обороты процесс формирования крупных автомобильных концернов в автомобилестроении, что в свою очередь снижает количество независимых предприятий, выпускающих авто. Если в 80-е гг. количество крупных компаний достигало 30 ед., то сегодня их около 10; в ближайшее время прогнозируется уменьшение числа крупных организаций до 6-7.

Сокращение количества независимых участников рынка автопроизводителей логически обосновано и объективно: локальные бизнес-игроки теряют конкурентоспособность и в этой связи самостоятельность.

Объединение фирм автомобильной промышленности способствует усилению позиций в конкурентной борьбе на рынке. Активизация в данном направлении обусловлена так же нюансами современных масштабов и сосредоточения производственных мощностей, маркетинговой и коммерческой деятельностью, необходимостью применения ноу-хау, ИТ-технологий в уже сложившейся отрасли.

Так же мировой автопром признает образование долгосрочных объединений более стабильным способом консолидации. Предсказуемый спрос потребителей определяет направление развития подобных стратегических альянсов на рост результативности производства.

С точки зрения влияния на затратную компоненту отметим, что консолидация приводит к экономии на масштабах деятельности, совместимости и последующей взаимозаменяемости автокомпонентов, возникновению единых отраслевых правил/положений. Отношения с поставщиками становятся более продуктивными; формируются новые рынки сбыта. [3]

3) Распространение автомобильных платформ как стратегии.

Целью распространения рассматриваемой мировой тенденции так же является сокращение производственных затрат через унификацию автомобильных комплектов за счет эффекта масштаба.

Для финансово обоснованного автопроизводства на базе одной платформы необходимо изготавливать не менее 1,5 миллионов машин. Такие автогиганты как Renault, Nissan, Daewoo, GM достигают названные показатели через применение единой платформы при выпуске моделей отличных по классу, бренду и статусу. В основном уникальными остаются только кузовные комплектующие.

Особую активность идея набирает в 90-е гг. XX в. Для авторынка сегодня характерна интенсивная гонка, в которой победителем оказывается наиболее оперативный игрок, отвечающий потребностям покупателей оперативнее других, разработавший и выпустивший обновленный товар в кратчайший срок и реализующий его по наименьшей цене.

Автомобильная платформа – это так называемая сборочная рама как конструктивный элемент, выступающая базой для монтажа прочих автодеталей, узлов и компонентов.

Автоплатформы задействованы в промышленности таких автогигантов как Chrysler, Ford, General Motors, Mitsubishi, Nissan, Toyota, Volkswagen.

General Motors применяет единую автоплатформу для таких моделей собственного производства как «Suburban», «Escalade», «Tahoe» и др. Volkswagen выпускает новинки из серии Golf 5-го поколения на основе единой платформы. Она же станет базой для ряда новинок под брендами Audi и Skoda. Всего за последние 20 лет количество автомобильных платформ упомянутых автогигантов сократилось вдвое, когда количество моделей на каждую из платформ возросло в три и более раз. Производство автомобилей стало более унифицированным в данной части, что привело к значительной экономии на НИОКР платформ, индивидуализации; качество продукции возросло, как скорость модернизации модельного ряда.

С позиции затрат на производство стратегия платформ имеет ряд весомых позитивных сторон:

- значительно снижены затраты на конструирование новых модельных пози-

ций авто;

- сокращено время на наладку и переналадку производственных мощностей для изготовления новой модели;

- возможность пересмотреть объем запасных частей путем оптимизации, отсутствия потребности в разнообразных в зависимости от моделей номенклатурных позициях;

- оперативное и эластичное взаимодействие с автопроизводителями, позволяющее перебазировать изготовление автомобилей с одного завода на другой в случае необходимости;

- охват ряда сегментов авторынка за счет стандартизации;

- расширение использования производственных ресурсов автомобилестроительных заводов за счет интенсификации производительности, универсализации производства;

- рост качества автомобиля через снижение количества номенклатурных единиц.

Однако при всей совокупности положительных моментов следует сказать о минусах автомобильных платформ:

- некоторое увеличение стоимости бюджетных авто за счет применения единой для этого и элит-класса машин сборочных рам;

- недоступность внесения конструктивных изменений по причине вероятной последующей неприменимости отдельных элементов;

- удешевление конечного продукта элит-класса через размывания его стоимости применением единой автоплатформы;

- поступательное сближение моделей ряда через псевдоинжиниринг;

- риск бракования большого числа машин по причине дефектности автоплатформы [2].

4) Внедрение стратегии гибких производственных систем.

Сегодня, несмотря на существование традиционной экономии на масштабе, эффективность создания крупных автомобильных заводов значительно снижена для американского и европейских рынков. По-

требитель отмечает необходимость периодического обновления модельного ряда. При этом особое влияние оказывает скорость внедрения новинок как ключевой фактор. Традиционный формат автомобилестроения не отличается способностью к оперативным преобразованиям. Таким образом, потребовалась разработка формата и способа внедрения гибких сборочных автозаводов.

Сущность гибкого производства заключается в следующем:

- а) отсутствие необходимости в организации полностью автоматизированных производственных линий, заводских пространств;

- б) низкая инвестиционная потребность;

- в) минимизированное производство на ограниченной площади, унифицированное для изготовления целой совокупности моделей.

В данном случае ориентиром для смены номенклатуры выпускаемых авто может служить уровень продаж. Заменить при этом необходимо только базовую оснастку.

Наиболее используемым данное направление оказалось компанией Honda (практически 100% заводов марки Honda соответствуют названному принципу). Помимо этого, японский автопроизводитель имеет возможность для быстрого увеличения выпуска авто (рост до 5-6 раз), что обеспечивает возможность оперативно следовать колебаниям спроса и особенностям поведения рынка.

5) Модульная концепция.

По существу названная позиция представляет собой логическое продолжение идеи внедрения единых автомобильных платформ. Суть направления: поставка на сборочное предприятия узлов, компонентов для максимально оперативного изготовления машин. При этом прогрессом считается постоянное сокращение числа комплектующих.

Использование идеи модульной сборки повлекло за собой возникновение специфических организационных принципов среди автопроизводителей. Такой ав-

тогигант как Volkswagen на базе завода в г. Резенд (Бразилия) сформировал уникальный на момент создания парк поставщиков автокомпонентов для выпуска грузовых авто.

К нюансам этого парка поставщиков относится:

- географическая концентрация поставщиков в едином территориальном комплексе и изготовление ими готовых к сборке сложных элементов;

- весь штат работников структуры трудоустроен предприятиями-поставщиками;

- лишь 20% инвестиций относятся на поставщиков;

- бренд Volkswagen несет ответственность за вид авто, качество и научно-исследовательские работы.

Таким образом, VW осуществляет своеобразный контроль на основе собственной марки как регулятора, без участия в этом процессе ресурсов (труд или материалы). По существу, изготовление бразильских Volkswagen осуществляется целой группой компаний. Однако по качеству и существу действия структуры напоминают работу единого предприятия [4].

Повествуя о преимуществах и эффективности модульных изделий, следует пояснить, каким образом производится разработка и внедрение модулей. В качестве подобных сборных элементов выступают комплекты деталей, универсальные для любого изделия ряда или марки. По этой причине использование модулей продуктивно для каждого автопроизводителя и отрасли в целом.

Подобная конструкция аксиоматична, стабильна в течение длительного периода времени, характеризуется ограниченным рядом определений и минимальной совокупностью номенклатурных составляющих.

С точки зрения сокращения затрат и результативности процесса модульная сборка способна предоставить следующее:

- при крупносерийном выпуске оперативный переход на изготовление другого продукта через монтаж обновлен-

ных технологических ресурсов из наличествующих модулей;

- сокращение затрат на оснастку по причине ее относительного единообразия и доступности перегруппировки для перевода на производство нового авто;

- снижение трудозатрат на подготовку производства;

- увеличение продуктивности технологических процессов массового разнородного промышленного производства путем целесообразной компоновки переходов, использования новейших подходов к сборке и обработке деталей, снижение трудоемкости подготовительно-заключительных работ;

- рост качества автомобилей через использование ранее испытанных модулей;

- сокращение числа и времени переналадок, настройки режимов при переводе на производство новой продукции.

Таким образом, модульная концепция значительным образом влияет на величину затрат на выпуск автомобиля.

б) Перевод изготовления комплектующих на аутсорсинг.

Выполнение НИОКР, разработки дизайна, изготовления и сборки комплектующих и модульных элементов производителями автокомпонентов (не автомобилестроителями) – аутсорсинг этих процессов. В такой ситуации предприятие-изготовитель авто моделирует непосредственно транспорт и разрабатывает технические стандарты, после чего процесс производства делегируется поставщикам автодеталей вплоть до этапа конвейерной сборки машины. При этом научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выпуск автокомпонентов, формирование и производство модулей остается за поставщиками первого уровня, самыми весомыми компаниями на рынке автодеталей.

Совокупность наиболее значимых характеристик аутсорсинга:

- обеспечивает быстрое развитие, преобразование через выведение в продажу новой продукции, отсутствие потребности в полном перевооружении соб-



ственных мощностей;

- понятное формирование стоимости вспомогательных услуг типа клининг, транспорт, питание и прочее;

- создает эффективную конкурентную среду для развития внутреннего заготовительного производства.

Особая стратегическая значимость аутсорсинга заключается в решении вопроса избыточных основных фондов и диспропорции загрузки оборудования.

Отметим, что аутсорсинг позволяет сократить издержки через подбор основных поставщиков, способных гарантировать высокое качество продукции при лояльных ценах на поставляемые компоненты. Среди статей затрат, на которые аутсорсинг оказывает наиболее весомое влияние:

- оплата труда, страховые взносы и расходы на содержание персонала;

- расходы на содержание и обнов-

ление производственных активов, капитальные затраты;

- затраты на производственный брак (подбор максимально высококачественно продукции);

- затраты на логистику, транспортно-заготовительные расходы.

Подводя итог заметим, что всемирные тенденции имеют высокое значение как для международного автомобилестроения, так и для локальных производств, в том числе и отечественного. Должное внимание технологическим и организационным трендам позволит своевременно отреагировать на логически обусловленные преобразования, снизить техническое отставание и сократить затраты по ряду статей, поскольку именно процесс снижения затрат, как следует из текста данной работы, диктует дальнейший ход преобразования в современном автомобилестроении.

*Литература*

1. Годовой отчет ОАО «АвтоВаз» за 2014 г.: офиц. сайт ОАО «АвтоВаз». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.avtovaz.ru/index.php?id=186> (дата обращения: 28.12.2015).
2. Постников, А., Степин, А. Анализ тенденций на мировом и российском автомобильных рынках / А. Постников, А. Степин // Управление компанией. – 2014. – № 6. – С. 25-28.
3. Рост ВВП России в 2013 г. составил 1,3%. INTERFAX.RU: ежедн. интернет-изд. 2014. 31 янв. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.interfax.ru/business/txt/355147> (дата обращения: 28.12.2015).
4. Статистический ежегодник 2012 / Росстат. М. – 2013. – 716 с.
5. Тауш, А. Геостратегические соображения по поводу циклов Кондратьева, глобализации и войн // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 10. – С. 105—114.

УДК 657.6.012.16

## Востребованность оценочной экспертизы в системе МВД России

**Т.Ю. Новикова**, старший эксперт отдела экономических экспертиз,  
Экспертно-криминалистический центр ГУ МВД России по г. Москве

*В существующем перечне родов судебных экспертиз, проводимых в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации, отсутствует оценочная экспертиза, вместе с тем практика следственных и экспертных подразделений правоохранительных органов указывает на высокую востребованность и значимость данного направления экспертной деятельности, а также целесообразность его развития в системе экспертно-криминалистических подразделений органов внутренних дел.*

Оценка, оценочная экспертиза, правоохранительные органы.

## Demand for estimate examination in the Russia ministry of internal affairs system

**T.Y. Novikova**, senior expert of the division of economic expertise,  
Forensic Science Centre of the Moscow Department of the Ministry of Internal Affairs of Russia

*The current list of types of forensic examinations, conducted in the forensic units of the internal affairs agencies of the Russia Federation, there is no estimate examination, at once practice of investigative and expert divisions of law enforcement agencies indicate to the high relevance and importance of this direction of expert activities and practicality of its development in the forensic units system of internal affairs agencies.*

Assessment, estimate examination, law enforcement agencies.

В своей деятельности следственные подразделения правоохранительных органов все чаще стали сталкиваться с необходимостью проведения оценочных экспертиз, способных дать более полное представление о непосредственном объекте преступления. С учетом как специфики типа субъекта предпринимательской деятельности (реальный сектор экономики, банковская сфера), так и вида расследуемого преступления (хищение или злоупотребление полномочиями в сфере предпринимательской деятельности, криминальное банкротство) оценка стоимости требуется при раскрытии следующих групп экономических преступлений, предусмотренных Уголовным кодексом РФ (далее – УК РФ):

– хищение и злоупотребление полномочиями в коммерческой и иной организации, а именно:

- статьи 159 УК РФ «Мошенничество»;

- статьи 160 УК РФ «Присвоение или растрата»;

- статьи 201 УК РФ «Злоупотребление полномочиями».

– криминальное банкротство субъектов предпринимательской деятельности, а именно:

- статьи 195 УК РФ «Неправомерные действия при банкротстве»;

- статьи 196 УК РФ «Преднамеренное банкротство»;

- статьи 197 УК РФ «Фиктивное банкротство».

Как следствие в экспертно-криминалистические подразделения органов внутренних дел Российской Федерации (далее – ЭКП ОВД РФ) на протяжении последних лет регулярно направляются запросы на проведение экспертизы по оценке стоимости в рамках уголовного дела. Вместе с тем в соответствии с Приказом МВД России от 29.06.2005 № 511 «Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации» оценка стоимости выходит за пределы компетенции экспертов ЭКП ОВД РФ и за решением данной экспертной задачи приходится обращаться в негосударственные учреждения судебных экспертиз. Впоследствии результаты их работы становятся

ся исходными данными при проведении бухгалтерских (экономических) экспертиз.

Так в практике проведения бухгалтерских (экономических) экспертиз по уголовным делам в экспертно-криминалистическом центре главного управления Министерства внутренних дел России по г. Москве (далее – ЭКЦ ГУ МВД России по г. Москве) частым явлением является проведение экспертиз исходными данными для которых выступают данные о реальной рыночной стоимости объектов исследования, а решение экспертных задач требует их обязательного учета: из данных об оценочной стоимости объекта вытекают дальнейшие расчеты в рамках вопросов, поставленных перед экспертом. Фактически у следствия на этапе назначения экспертиз возникает потребность в проведении предусмотренной статьей 201 Уголовно-процессуального кодекса РФ (далее – УПК РФ) комплексной экспертизы: осуществление оценки стоимости актива и проведение бухгалтерской (экономической) экспертизы с учетом данной оценки.

Таким образом обобщение передового опыта проведения судебно-экспертных исследований по уголовным делам в сфере экономической деятельности в системе органов внутренних дел, с учетом современных потребностей подразделений предварительного расследования, указывает на целесообразность повышения эффективности производства экономических экспертиз в системе МВД России, путем расширения области вопросов, решаемых экспертами, в ходе экспертного обеспечения расследования экономических преступлений, а именно включение в перечень родов судебных экспертиз, проводимых в ЭКП ОВД РФ оценочной экспертизы.

Согласно ст. 3 и 4 Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастро-

вой или иной стоимости, где субъектами оценочной деятельности признаются физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков (далее – СРО) и застраховавшие свою ответственность в соответствии с требованиями указанного Федерального закона [1]. Однако, указанный Федеральный закон никоим образом не регулирует правовые основы самой экспертной деятельности.

Проведение оценочной экспертизы в рамках уголовного дела регламентируется статьей 57 и главой 27 «Производство судебной экспертизы» УПК РФ, согласно которым эксперт – это лицо, обладающее специальными знаниями и назначенное для производства судебной экспертизы и дачи заключения. Проведение экспертизы производится государственными судебными экспертами или же иными лицами, обладающими специальными знаниями.

Последнее время негосударственные учреждения судебных экспертиз составляют конкуренцию государственным экспертным учреждениям по проведению различного рода экспертиз, в том числе и по уголовным делам, возбужденным по экономической статье. Однако у органов предварительного расследования существует необходимость проведения экспертизы именно в государственных учреждениях по негласному требованию судебных органов РФ, дабы исключить сомнения в заинтересованности экспертов в исходе дела.

На этой теме подробно, еще в начале 2016 года, остановился Президент России В.В. Путин во время своей «Прямой линии с Владимиром Путиным», в частности касаясь кадастровой оценки [5]. А уже 03 июля 2016 года им был подписан федеральный закон о единой методике определения кадастровой стоимости и передаче полномочий по кадастровой оценке недвижимости специально создаваемым региональным ведомствам, вступающий в силу с 1 января 2017 года [6]. Таким образом, кадастровая оценка станет полностью государственной.

Аналогичный подход актуален и для оценки стоимости в рамках уголовных дел, возбужденных по экономической статье, так как сложившаяся ситуация диктует потребность в исключении пробелов в областях экспертных задач, решаемых экспертами государственных экспертных учреждений. Необходимо создание возможности решения ими более широкого круга вопросов, в том числе и оценки стоимости, в рамках уголовных дел, возбужденных по экономической статье.

В настоящее время оценочная экспертиза в рамках уголовного дела проводится в следующих государственных учреждениях: в Министерстве юстиции и только планируется в системе МВД России. Так в ЭКП ОВД РФ процесс создания локальных нормативных актов, регламентирующих производство оценочной экспертизы, находится на начальной стадии, кроме того в перечень объектов оценочной экспертизы ограничен только строительно-оценочной экспертизой (оценка рыночной стоимости недвижимости и земли) и товароведческой экспертизой (оценка рыночной стоимости продовольственных и непродовольственных товаров). Внесение данных видов экспертиз в перечень родов судебных экспертиз, проводимых в ЭКП ОВД РФ планируется не ранее 2017 года.

Вместе с тем оценочная деятельность охватывает более широкий перечень объектов оценки (согласно статье 5 Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»), а именно:

- отдельные материальные объекты (вещи);
- совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое, в том числе предприятия);
- право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества;
- права требования, обязательства (долги);
- работы, услуги, информация;
- иные объекты гражданских прав,

в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте (вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права; результаты работ и оказание услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага).

Анализ экспертной практики в отделе экономических экспертиз ЭКЦ ГУ МВД России по г. Москве показывает, что оценка стоимости требуется для установления следователем последствий использования лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, своих полномочий вопреки законным интересам этой организации либо нанесения вреда другим лицам, либо для установления следователем взаимосвязи между решениями ответственных лиц и наступившими последствиями в виде банкротства (или существенного ухудшения финансового состояния).

Под последствиями для коммерческой или иной организации, в том числе, понимаются последствия, связанные с ухудшением ее финансового состояния в результате проведения операций по замещению ликвидных активов неликвидными. Под последствиями для кредитной организации, в том числе, понимаются последствия, связанные с выдачей невозвратных кредитов (займов) организациям, предоставившим в кредитное досье отчетность с искажениями. Под последствиями для владельцев долей в уставных капиталах организаций, в том числе, понимаются последствия невыплаты (меньшей выплаты) стоимости доли в уставном капитале.

Расчеты экспертов по всем вышеизложенным случаям проводятся на основе бухгалтерской отчетности исследуемых организаций, требующей корректировки статей отчетности для устранения искажений на реальную стоимость.

Как отмечалось выше, в настоя-

щий момент органы предварительного расследования обращаются за оценкой реальной стоимости к частным оценщикам, являющимся членами одной из СРО. Полученные результаты оценки закладываются лицом, назначившим экономическую экспертизу в экспертных подразделениях МВД России, уже в качестве исходных данных с приложением в материалы уголовного дела заключения оценщика.

В практике экспертов ЭКЦ ГУ МВД России по г. Москве органами предварительного расследования использовалась оценка стоимости недвижимости, земельных участков, оборудования и машин, ценных бумаг и инвестиционных проектов (программ).

Очевидно, назрела необходимость внедрения оценки в сферу деятельности правоохранительных органов, перенятия богатого опыта оценочной деятельности

СРО в России и ее трансформация под потребности органов предварительного расследования МВД России, разработка соответствующего методического обеспечения, для чего была бы неопределима возможность обмена опытом между практикующими специалистами СРО и специалистами МВД России по экономическим преступлениям.

Залогом повышения эффективности расследования экономических преступлений может являться обеспечение нового качества экспертизы, в том числе создание максимально благоприятных условий развития экспертной деятельности в МВД России, становление новых родов экспертиз, расширение компетенции экспертов, подготовки квалифицированных кадров на базе практикующих оценочных организаций.

*Литература*

1. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 18.12.2001 № 174-ФЗ.
3. О государственной кадастровой оценке: Федеральный закон от 03.07.2016 № 237-ФЗ (вступит в силу с 01.01.2017).
4. Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации: Приказ МВД России от 29.06.2005 № 511.
5. Официальный сайт «Прямой линии с Владимиром Путиным». [Электронный ресурс]. URL: <http://moskva.putin.ru/> (дата обращения 25.07.2016).
6. Официальный сайт Агентства экономической информации «ПРАЙМ». «Путин подписал закон о государственной кадастровой оценке – официально» (Москва, 3 июля 2016 г.). URL: <http://m.lprime.ru/News20160703/82609476.html> (дата обращения 25.07.2016).

УДК 657.2

## Вопросы организации учета и анализа основных средств для исчисления налога на имущество организаций

**Т.В. Пащенко**, доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа, к.э.н.,

**К.А. Попова**, магистр направления Экономика, программа «Финансовый аналитик»,  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пермский  
государственный национальный исследовательский университет» (ПГНИУ), г. Пермь

*Организация бухгалтерского учета отдельных объектов зависит от разных факторов: отраслевых, территориальных, факторов масштаба организации. Одним из таких факторов является налогообложение. Для основных средств – обложение налогом на имущество организаций. Целью статьи является предложить вариант группировки основных средств в бухгалтерском учете для упрощения исчисления и анализа обязательств по налогу на имущество организаций.*

Бухгалтерский учет, основные средства, налог на имущество, группировка данных.

## Organization of a property accounting and the analysis questions for the tax property calculation

**T.V. Pashchenko**, associate professor of department of accounting, audit and economic analysis,

**K.A. Popova**, master of the Economy direction, Financial analyst program,  
Perm State University, Perm

*The organization of separate objects financial accounting depends on different factors: industry, territorial, factors of the organization scale. One of such factors is the taxation. For a property – taxation on property of the organizations. The purpose of article is to offer option of a property group in financial accounting for simplification of calculation and the analysis of the tax property liabilities.*

Financial accounting, property, property tax, group of data.

Режим и правила налогообложения имущества юридических и физических лиц в стране носит различный характер. И даже сам уровень налогового регулирования различен: налог на имущество физических лиц является местным, а для организаций – региональным. Вопросы исчисления и уплаты налога на имущество организаций в России, в целом, регулируются главой 30 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ). Однако введение данного налога, налоговая ставка, сроки уплаты и предоставление отчетности, состав дополнительно льготлируемых объектов устанавливается законами субъектов Российской Федерации.

Автор Н.В.Миляков отмечает, что данный налог, несмотря на то, что он принадлежит к категории прямых и потому зависит от результатов хозяйственной деятельности плательщика, уплачивается даже в том случае, когда финансовый результат деятельности за отчетный период принимает форму убытка [6]. Тем не ме-

нее, в данной статье речь пойдет не о сущности налога на имущество, а о том, как организовать предприятиям исчисление и анализ обязательств по налогу на имущество с максимальной эффективностью. Значимость налогового планирования и анализа льгот по разным налогам очевидна и международном уровне, что вытекает из результатов исследования Николаева Н.В. [9].

Бесспорно, общий алгоритм исчисления данного налога достаточно прост: среднегодовая остаточная стоимость основных средств, умноженная на ставку налога, дает сумму обязательства по налогу на имущество. Но такие тонкости, как отнесение объекта основных средств к льготлируемому или необлагаемому влияет на исчисление налога и формирование соответствующей отчетности, нахождение объекта основных средств организации на территории иного субъекта может привести иной ставке обложения налогом, также как осуществление протекционированного вида деятельности. Если

добавить к этому обязательства, возникшие в результате налоговых споров, то становится очевидной необходимость ведения раздельного учета разных объектов основных средств. С одной стороны, это заметно упрощает учет и исчисление налоговых обязательств, с другой – позволяет проводить более глубокий их анализ, а с третьей – обеспечивает доказательства в налоговом споре.

Размер обязательств по налогу на имущество организаций зависит от порядка формирования стоимости имущества, порядка и способа начисления амортизации, наличия льготированных категорий имущества, типа организации и ее социальной ориентации (например, осуществление благотворительной деятельности или использования труда инвалидов), наличия на балансе объектов инфраструктуры, также использования имущества для определенных видов деятельности (например, в качестве торговых комплексов) и др.

Согласно НК РФ, объектами обложения признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств [8].

Таким образом, законодательство оперирует категориями различных норм права: общего гражданского, в рамках которого раскрываются категории движимых и недвижимых вещей, и специального экономического (в области бухгалтерского учета), которое устанавливает порядок отнесения объектов к основным средствам. Однако ни то, ни другое не дает четкого определения соответствующих категорий, так как гражданское законодательство действует через перечисление, а нормы бухгалтерского учета – через установление критериев.

Получается, что следуя буквальной логике НК РФ, бухгалтер должен определить отнесение объекта к движимо-

му или недвижимому согласно Гражданскому кодексу, а затем установить наличие критериев для отражения в бухгалтерском учете в качестве основного средства.

Исходя из смысла Гражданского кодекса, имуществом признаются вещи как объекты гражданских прав. К недвижимым вещам согласно статье 130 ГК РФ относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. Иные вещи, не указанные в составе недвижимого имущества, относятся к движимым вещам [2].

Однако, казалось бы, простое разделение вещей на движимые и недвижимые усугубляется вопросом учета сложных вещей. И этот вопрос интересно раскрыт в работе Батыровой М. К. и Каболова В.В.: «В частности, примером может служить административное здание, которое включает в себя различные помещения и технические системы (инженерно-коммунального назначения). Отдельное помещение и установленная в нем система вентиляции и кондиционирования воздуха являются сложной вещью, поскольку функционирует как единое целое и при разделе не может использоваться по своему назначению. Система вентиляции и кондиционирования воздуха – это принадлежность здания, в котором она установлена и предназначена для его обслуживания и связана с ним общим (административным или производственным) назначением. ... считать недвижимым имуществом части объекта, на который есть свидетельство о регистрации имущественных прав, оснований нет. То есть наличие свидетельства не означает, что объект целиком является недвижимостью. Одна или несколько частей здания признаются таковыми, но иные его части не связаны прочно с землей» [1]. Нельзя не согласиться, что такой подход не упрощает вопрос разграничения облагаемых и необлагаемых

налогом на имущество объектов.

Согласно правилам бухгалтерского учета объект может учитываться как основное средство, когда одновременно выполняются установленные условия:

- получен контроль над соответствующим объектом;
- самостоятельное использование в деятельности организации более года или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- отсутствие при постановке на учет намерения перепродать данный актив;
- на момент постановки актива на учет в качестве основного средства у организации есть уверенность, что актив способен приносить организации экономические выгоды в будущем [11].

Учитывая указанные обстоятельства в совокупности, становится очевидным, что НК РФ содержит взаимоисключающие категории объектов как облагаемые, так как имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение не может быть признано согласно нормам бухгалтерского учета основными средствами, а значит, не может попасть в состав облагаемого налогом имущества.

Не признаются объектами налогообложения земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы), объекты основных средств, включенные в первую или во вторую амортизационную группу в соответствии с Классификацией основных

средств, утвержденной Правительством РФ. Заметим, что сейчас проходит работа по внесению изменений в Классификацию объектов по амортизационным группам в связи с изменением с 01.01.2017 года Общероссийского классификатора основных фондов [12]. И это, в свою очередь, также может привести к разночтению в группировке объектов основных средств.

Еще один «камень преткновения» в учете основных средств – наличие стоимостного критерия при признании объекта основных средств в составе внеоборотных или оборотных активов, которое является отличием российского законодательства от международных стандартов. Это отмечают в своей работе Мякина А. Ф., Оводкова Т. А., Трегубова В. М. [7]. Казалось бы, не такой уж и высокий лимит установлен в ПБУ 6/01 – не более 40 000 рублей (хотя не исключена вероятность того, что его могут и увеличить для «сближения бухгалтерского и налогового учета» – прим. автора), но ведь есть регистрируемые объекты недвижимости типа небольших построек, складских помещений, полностью самортизированных объектов недвижимости, расположенные вне населенных пунктов, стоимость которых может быть в пределах указанного лимита. В этом случае получится, что имеется объект недвижимости, который основным средством не является.

Обобщив сказанное выше, приведем действующий порядок отнесения движимого имущества к объектам налогообложения по налогу на имущество.

Таблица 1 – Особенности обложения движимого имущества

Категория движимого имущества	Порядок обложения налогом на имущество
Движимое имущество 1-2 амортизационная группа, принятое к учету до 31.12.2012 включительно	не является объектом налогообложения пп. 8 п. 4 ст. 374
Движимое имущество 3-10 амортизационная группа, принятое к учету до 31.12.2012 включительно	является объектом налогообложения
Движимое имущество 1-2 амортизационная группа, принятое к учету начиная с 01.01.2013	не является объектом налогообложения п. 25 ст. 381
Движимое имущество 3-10 амортизационная группа, принятое к учету начиная с 01.01.2013	освобождается от налогообложения п. 25 ст. 381
Движимое имущество 1-2 амортизационная группа, полученное при реорганизации,	не является объектом налогообложения пп. 8 п. 4 ст. 374



ликвидации или от взаимозависимых компаний, принятое к учету как ОС начиная с 01.01.2013	
Движимое имущество 3-10 амортизационная группа полученное при реорганизации, ликвидации или от взаимозависимых компаний, принятое к учету как ОС начиная с 01.01.2013	является объектом налогообложения п. 25 ст. 381

Далее рассмотрим формирование в бухгалтерском учете налоговой базы. Налоговая база в отношении большей части объектов определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения. В то же время, статьей 378.2 НК РФ установлен перечень объектов, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость имущества по состоянию на 1 января года налогового периода.

При определении налоговой базы как среднегодовой стоимости имущества, признаваемого объектом налогообложения, такое имущество учитывается по остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в Положении об учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Среднегодовая стоимость такого имущества определяется как отношение суммы остаточной стоимости имущества, сформированной в соответствии с установленным в учетной политике организации порядком ведения бухгалтерского учета, на 1-е число каждого месяца отчетного периода и 1-е число месяца, следующего за данным периодом к числу месяцев в соответствующем периоде, увеличенному на 1.

Сумма амортизационных отчислений в зависимости от подхода к расчету зависит от стоимости основных фондов, времени их эксплуатации, затрат на модернизацию. В теории экономики организации существует два подхода к расчету амортизационных отчислений исходя из того, какая величина затрат на формирование основных фондов является амортизируемой.

Первый подход предполагает амортизацию только первоначальных затрат на формирование основных фондов

(амортизацию на полное восстановление фондов и их замену, то есть реновацию). В этом случае для расчета нормы амортизации используют нормативный срок службы основных фондов, который устанавливается при принятии объектов основных фондов к учету организацией исходя из технической документации основных фондов, условий их использования (агрессивная среда, повышенная сменность, повышенные/пониженные температуры, давление и иные производственные факторы).

Второй подход предполагает амортизацию как первоначальной стоимости, так и затрат на капитальный ремонт. При этом для расчета нормы амортизации учитывается не нормативный срок эксплуатации, а фактический.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;

ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;

нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации организацией рассматривается срок полезного использования по этому объекту.

В то же время, налоговые органы придерживаются подхода, что и для целей

налогообложения налогом на имущество при определении срока полезного использования основных средств необходимо использовать принятые Правительством РФ амортизационные группы, а не опираться на условия эксплуатации и расчет экономической выгоды, что приводит существенным отличиям в сумме рассчитанных налоговых обязательств.

Еще одна тонкость бухгалтерского учета – возможность применения норм Международных стандартов финансовой отчетности. Согласно МСФО 16 «Основные средства», амортизируемая величина – первоначальная стоимость актива или другая сумма, принимаемая за первоначальную стоимость, за вычетом его ликвидационной стоимости, которая рассчитывается за вычетом затрат на выбытие объекта [5]. Однако согласно НК РФ, в случае, если остаточная стоимость имущества включает в себя денежную оценку предстоящих в будущем затрат, связанных с данным имуществом, остаточная стоимость указанного имущества для целей настоящей главы определяется без учета таких затрат. Таким образом, оценка остаточной стоимости по данным бухгалтерского учета и для целей налогового учета также будет существенно отличаться.

Все указанные тонкости формирования налоговой базы приводят к необходимости организовать информационное обособление в учете различных объектов основных средств.

Вторая составляющая расчета налоговых обязательств по налогу на имущество – налоговая ставка, которая также несет в себе определенные особенности.

Пониженные налоговые ставки устанавливаются в отношении объектов, используемых в приоритетных, традиционно поддерживаемых государством отраслях, например, в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности, наукоемких и высокотехнологичных производствах, отраслях инфраструктуры, а также в социально ориентированных организациях. Однако конкретный перечень категорий, использующих пониженные

ставки по налогу на имущество организаций, устанавливается региональным законодательством в зависимости от задач поддержки и развития экономики соответствующего региона.

Согласно Закону Пермской области от 30 августа 2001 г. № 1685-296 налоговая ставка по налогу на имущество организаций на территории Пермского края устанавливается в размере 2,2% [3].

Дифференцированные налоговые ставки устанавливаются в размере:

- 0,6 процента – в течение первого года использования с момента ввода в эксплуатацию основных средств;
- 1,1 процента – в течение второго и третьего годов эксплуатации основных средств.

Также на территории Пермского края действуют льготы по налогу на имущество для отдельных категорий налогоплательщиков.

Если основным видом экономической деятельности организации является производство и распределение электроэнергии, в отношении недвижимого имущества, согласно региональному законодательству, устанавливаются дифференцированные налоговые ставки, действующие в течение первых трех лет использования имущества, с момента ввода в эксплуатацию объектов основных средств.

Если на балансе организации находятся объекты, используемые для охраны природы в соответствии с Типовым перечнем основных фондов природоохранного назначения, утвержденным Росстатом [14], то такие объекты освобождаются от налогообложения, согласно п.7 ст.19.1 Закона Пермской области от 30 августа 2001 г. № 1685-296.

Пунктом 3 ст.380 НК РФ в отношении ряда сооружений транспортной и путепроводной инфраструктуры, ЛЭП и технологических сооружений налоговая ставка не должна превышать в 2016 году – 1,3 процента, в 2017 году – 1,6 процента, в 2018 году – 1,9 процента. Перечень имущества, относящегося к указанным объектам, утверждается Правительством Российской Федерации.

Еще одна льгота в виде ставки 0% применяется организациями в отношении вновь вводимых высокоэффективных энергетических объектов – в течение трех лет со дня постановки на учет указанного имущества.

Освобождаются от налогообложения и объекты движимого имущества, приобретенные за плату после 01 января 2013 года.

Существенный аспект, связанный с разграничением обложения имущества налогом, касается основных средств некоммерческих организаций, приобретенных за счет целевых и нецелевых средств. Налоговые последствия в рамках данного вопроса отразил, например, Смольников А. Н., который в своей работе отразил проблемы расчета налоговой базы по налогу на имущество для основных средств НКО [13].

К указанным объективно выделяем группам основных средств добавляются еще, скажем так, субъективно определяемые: объекты вложений во внеоборотные активы, которые еще не прошли государственной регистрации, но уже влекут налоговые обязанности для экономических субъектов. Эта проблема освещена в работе Павловой А. Ю. [10].

Все это, а также состав показателей налоговой декларации, вызывает необходимость детализации информации об основных средствах в учете. Методы учета предполагают разные способы осуществления такой детализации: с помощью отдельных счетов или субсчетов, формирование специальных отчетов или отдельных регистров.

Например, Леонова О. И. в своих

работах предлагает использование системы субсчетов для выделения основных средств, приобретенных до 01.01.2013 года и после этой даты [4].

Выбор организации зависит от объема такой информации, потребностей в детализации, соотношения трудоемкости и эффекта, организации и автоматизации учетных работ и иных факторов, в том числе отраслевых и региональных.

Одним из вариантов организации детализированного учета основных средств для удобства учета и расчета налоговой базы по налогу на имущество может быть, на наш взгляд, система группировки имущества.

В целом, все объекты основных средств можно разделить на освобождаемые от налогообложения, облагаемые по льготной ставке и облагаемые по общей ставке. Это согласуется и с показателями налоговой декларации, в которую не включается стоимость необлагаемых объектов, а стоимость льготлируемых объектов выделяется обособленно.

На базе наиболее распространенной бухгалтерской программы такую детализацию можно реализовать через систему субконто для субсчетов учета основных средств, которая предполагает субконто трех уровней. Первые два уровня можно унифицировать исходя их установленных законодательно градаций объектов обложения и льгот, а третий уровень детализировать в зависимости от нужд организаций.

С учетом региональных льгот можно предложить следующую аналитику для организаций Пермского края (табл. 2):

Таблица 2 – Структура аналитического учета основных средств для исчисления налога на имущество

<i>Субконто первого уровня</i>	<i>Субконто второго уровня</i>
Объекты, облагаемые по полной ставке	Недвижимое имущество, находящееся в использовании четвертый и последующий годы
	Движимое имущество, приобретенное до 01.01.2013 года
Объекты, облагаемые налогом по льготной ставке	Имущество, находящееся в использовании первый год
	Имущество, находящееся в использовании второй, третий год
	Имущество, относящееся к транспортной и путепроводной инфраструктуре, ЛЭП и технологическим сооружениям
Объекты, освобождаемые от	Движимое имущество, приобретенное после 01.01.2013

налогообложения	года
	Объекты природоохранного назначения
	Объекты, имеющие высокую энергетическую эффективность

Представленная система группировки имущества очень удобна для расчета налога. Предприятиям, имеющим большой перечень объектов, облагаемых налогом на имущество и включающим в себя различные льготы, целесообразно разработать аналогичную систему кодирования. Данная разработка поможет бухгалтеру в расчете налога на имущество, снижая при этом риск ошибки.

Для того чтобы избежать возможных ошибок при исчислении налога на имущество необходимо проводить анализ исчисленных и уплаченных налоговых обязательств в динамике, а также в сопоставлении с плановыми и среднеотраслевыми показателями, проводить факторный анализ изменения сумм налога, отслеживать динамику базы для исчисления налога. Для проведения анализа рекомендуется табличная форма.

Более высоким уровнем анализа может стать сопоставление с изменениями

балансовых показателей и средней налоговой нагрузкой самого предприятия и аналогичных предприятий отрасли. Предложенный выше способ организации бухгалтерского учета основных средств формирует информационную базу, необходимую для проведения такого анализа.

В заключение необходимо отметить, что такой способ организации бухгалтерского учета основных средств и проведения анализа обязательство по налогу на имущество может быть рекомендован тем организациям, для которых доля данного налога в общем объеме расходов организации является существенным и при возникновении ошибок грозит достаточно высокими санкциями. Если же структура имущества организации не сложная, а сумма налога на имущество несопоставимо мала по сравнению с общим размером расходов, анализ можно проводить и без усложнения организации учета на основе общих данных.

*Литература*

1. Батырова, М. К., Каболов, В. В. Сложная вещь – движимая или недвижимая / М. К. Батырова, В. В. Каболов // Законность и правопорядок в современном обществе // 2015. – № 27. – С. 98-100.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Закон Пермской области от 30 августа 2001 г. № 1685-296 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Леонова, О. И. Влияние изменений по налогу на имущество организаций на учет основных средств / О. И. Леонова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 20. – С. 49-53.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства». [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Миляков, Н. В. Налоги и налогообложение / Н. В. Миляков // М.: ИНФРА-М. – 2004.
7. Мяскина, А. Ф., Оводкова, Т.А., Трегубова, В. М. Принципы учета и формирования информации об основных средствах в финансовой отчетности: международная и российская практики / А. Ф. Мяскина, Т. А. Оводкова, В. М. Трегубова // Социально-экономические явления и процессы // 2014. – Т. 9. – № 10. – С. 72-79.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Николаев, Н. В. Методологический проблемы международного налогового планирования в условиях внешнеэкономической деятельности предприятий / Н. В. Николаев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – № 4. – С. 69-76.
10. Павлова, А. Ю. Бухгалтерский учет основных средств как основа для исчисления налога на имущество организаций / А. Ю. Павлова // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2008. – № 6. – С. 35-39.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Утв. приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Проект постановления о внесении изменений в постановление Правительства от 01.01.2002 № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://regulation.gov.ru/projects?type=ListView#npa=49597> (дата обращения: 20.06.2016).

13. Смольников, А. Н. Актуальные проблемы бухгалтерского учета и налогообложения имущества некоммерческих организаций / А. Н. Смольников // Актуальные вопросы экономических наук. – 2008. – № 3-2. – С. 100-104.
14. Типовой перечень основных фондов природоохранного назначения: Приложение к форме федерального статистического наблюдения № 4-ОС «Сведения о текущих затратах на охрану окружающей среды и экологических платежах», утвержденной Утв. приказом Росстата от 28 июля 2015 г. № 344. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 657

## Возможности экономической экспертизы по выявлению преступных схем кредитования коммерческими банками

П.Л. Чернов, аспирант кафедры «Экономика»,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*Рассмотрен механизм производства экономических экспертиз по выявлению обстоятельств совершения преступных действий должностными лицами коммерческих банков по выводу активов путем выдачи кредитов «техническим» компаниям. Зачастую результатом реализации данных преступных схем становится несостоятельность коммерческого банка.*

Экономическая экспертиза, коммерческий банк, схемы вывода активов, невозвратный кредит.

## The possibilities of economic expertise to identify criminal schemes of loans by commercial banks

P.L. Chernov, graduate first year of the Department of Economy,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*The mechanism of production of economic expertise to identify the circumstances of the criminal actions of officials of commercial banks for the withdrawal of assets by lending «technical» companies. Often the results of these criminal schemes becomes insolvent commercial bank.*

Economic expertise, commercial bank, asset stripping scheme, a non-refundable credit.

Начало формирования российской банковской системы было очень сложным. Слабые институты, мягкие правовые ограничения, неразвитый банковский надзор, отсутствие конкуренции, изменчивая экономическая конъюнктура и недоверие населения к банкам препятствовали развитию банковского сектора. Доминирование государственных банков, присутствие «карманных» банков и финансово-промышленных групп, предпочтение спекулятивных операций развитию кредитования, а также выдача кредитов связанным с банком компаниям стали вполне логичной реакцией на такую сложную начальную конъюнктуру. Однако в последнее время наблюдаются значительные позитивные изменения. Качество институтов выросло, банковский надзор стал более строгим, система страхования вкладов помогла создать более равные условия, происходит некоторая консолидация, а приход на российский рынок иностранных банков усилил конкуренцию. Но этого недостаточно [7].

Наравне с развитием банковского сектора в настоящее время очень активны

факторы, тормозящие его. В частности, одним из таковых является наличие значительного количества недобросовестных собственников и руководителей коммерческих банков. Практика показывает, что именно субъективный фактор играет огромную роль при предоставлении кредитов и займов [5].

Наличие отрицательных факторов подрывает доверие населения ко всей банковской системе России. Ведь именно доверие вкладчиков является основой стабильности и эффективности банковского сектора.

Не менее важную роль, чем Банк России и Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (далее – ГК «АСВ»), в процессе противодействия преступным умыслам банкиров, играют правоохранительные органы, основная ноша среди которых ложится на МВД России. Поскольку именно к данному ведомству по уголовно-процессуальной подследственности [1] относится выявление и расследование преступлений, связанных с криминальными банкротствами банков, ответственность за которые предусмотрена

статьями 159, 195, 196, 197, 201 Уголовного кодекса России [2]. 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 обнаружения [4].

Одна из основных ролей по содействию в раскрытии данных преступлений принадлежит подразделениям экономических экспертиз МВД России.

В данной статье будет рассмотрен механизм выявления экспертами-экономистами обстоятельств преступных схем, реализуемых коммерческими банками для вывода активов путем выдачи невозвратных кредитов подконтрольным фирмам, среди которых, как показывает практика экспертных подразделений МВД России, наиболее распространены следующие две:

1) схемы, связанные с выводом денежных средств банка с помощью выдачи кредитов «техническим» компаниям и дальнейшим их перекредитованием;

2) схемы по выводу активов банка путем их реализации за счет средств самого банка с помощью выдачи кредитов «техническим» компаниям.

1) Схема, связанная с выводом денежных средств банка с помощью выдачи кредитов «техническим» компаниям и дальнейшим их перекредитованием.

Вывод денежных средств коммерческих банков с помощью выдачи кредитов «техническим» компаниям и дальнейшим их перекредитованием является одной из самых распространенных схем по выводу активов и, как следствие, доведения банков до банкротства.

В описываемой схеме по выводу активов банка участвует большое количество подконтрольных ему «технических» компаний.

Процесс начинается с выдачи одной или нескольким компаниям кредитов, денежные средства по которым затем перечисляются на финансирование подконтрольных банком объектов либо обнали-

чиваются.

Затем банком осуществляется так называемое «перекредитование» – выдача кредита уже другим компаниям в сумме, которой достаточно для погашения долга вместе с начисленными процентами компаниями, которые получали кредит в начале описываемого процесса.

В последствии под фиктивными основаниями происходит перечисление денежных средств от компаний-получателей кредита во второй раз к компаниям-получателям кредита в первый раз, для дальнейшего погашения последними тела кредита и процентов.

В дальнейшем кредит выдается третьим компаниям для погашения кредита компаниями-получателями кредита во второй раз. Затем между ними происходит процесс взаимодействия, описанный ранее.

И так по цепочке образуется огромное количество «технических» компаний-заемщиков. Соответственно размеры перекредитования растут, связи с постоянно увеличивающимися размерами начисляемых процентов за пользование кредитами.

Далее схема может усложняться за счет появления дополнительных транзакций до достижения денежными средствами конечной цели (как указано было ранее – финансирование объектов или обналичивание) за счет переброски по фиктивным основаниям денежных средств между компаниями-получателями кредитов, появления транзитных «технических» компаний, с помощью которых получатели кредитов осуществляют фиктивные перечисления денег друг другу для запутывания преступной схемы.

В конечном результате по мере наращивания «технических» компаний-заемщиков степень возврата ранее выданных средств в банк начинает снижаться, сначала компании перестают погашать само тело кредита, а затем и проценты, в результате чего сумма непогашенных кредитов признаются прямыми убытками банка и, как следствие, банк становится неплатежеспособным перед кредиторами.

Сложность выявления вышеописанной схемы на раннем этапе усложняется тем, что размер резерва на возможные потери (далее – РВПс) формируется банком с нарушением требований Положения ЦБ № 254-П [3]: в связи с сокрытием реального состояния «технических» компаний – резерв создается заниженный – как для заемщиков с устойчивым финансовым состоянием и высоким уровнем платежеспособности (например, на уровне 10 % от суммы непогашенного кредита). В соответствии же с требованиями вышеуказанного Положения резерв должен быть создан на уровне 100%. В результате чего происходит искусственное завышение активов коммерческого банка, и, как следствие, завышение показателя достаточности стоимости имущества для погашения обязательств коммерческого банка.

Зачастую, когда контролирующими органами выявляется реальность происходящего, банк находится в глубоком кризисном и неплатежеспособном состоянии.

Залогом результативного производства экономической экспертизы является оперативное выявление последовательности совершения тех или иных операций по выводу активов, а также определения взаимосвязи их друг с другом.

Процесс анализа банковской документации и отчетности должен производиться экспертом в соответствии с очередностью этапов реализации преступных алгоритмов.

Рассмотрим вышеуказанную схему на учебном примере (рис. 1) в разрезе этапов, каждый из которых начинается с момента получения кредита одной компанией и заканчивается получением кредита другой.

**1 этап.** Технической компании А1 был выдан кредит на сумму 10 млн. (1.1), денежные средства по которому были в полном объеме перечислены на финансирование подконтрольного Банком объекта/обналичены (1.2).

По результатам первого этапа:

- Банком выдано денежных средств на сумму 10 млн.;

- кредит и проценты заемщиком не погашены;

- обналичено «технической» компанией сумму 10 млн.;

- резерв на возможные потери по ссудам (РВПс) создан Банком из расчета 10% от ссудной задолженности в сумме 1 млн.; следовало создать РВПс из расчета 100% от ссудной задолженности в сумме 10 млн.; РВПс к доначислению составил в сумме 9 млн.

**2 этап.** Технической компании А2 был выдан кредит в сумме 11,5 млн. (2.1), денежные средства по которому были в полном объеме перечислены по фиктивным основаниям в адрес Технической компании А1 для погашения ею задолженности по кредиту и начисленным процентам (2.2). Технической компанией А1 за счет кредитных средств Технической компании А2 были в полном объеме погашены тело кредита в сумме 10 млн. и начисленные проценты в сумме 1,5 млн. (2.3).

По результатам двух этапов:

- Банком выдано денежных средств на сумму 21,5 млн.;

- заемщиками возвращено кредитов на сумму 10 млн.;

- заемщиками уплачено процентов на сумму 1,5 млн.;

- обналичено «технической» компанией сумму 10 млн.;

- резерв на возможные потери по ссудам (РВПс) создан Банком из расчета 10% от ссудной задолженности в сумме 1,15 млн.; следовало создать РВПс из расчета 100% от ссудной задолженности в сумме 11,5 млн.; РВПс к доначислению составил в сумме 10,35 млн.

**3 этап.** Технической компании Б1 был выдан кредит в сумме 15 млн. (3.1), часть денежных средств по которому в сумме 3 млн. были перечислены по фиктивным основаниям в адрес Технической компании А2 для погашения ею задолженности по кредиту и начисленным процентам (3.2). Технической компанией А2 за счет кредитных средств Технической компании Б1 были частично погашены тело кредита в сумме 1,5 млн. и частично



начисленные проценты в сумме 1,5 млн. **(3.3)**. Оставшаяся часть кредитных денежных средств в сумме 12 млн. была перечислена Технической компанией Б1 на финансирование подконтрольного Банком объекта/обналичена **(3.4)**.

По результатам трех этапов:

- Банком выдано денежных средств на сумму 36,5 млн.;
- заемщиками возвращено кредитов на сумму 11,5 млн.;
- заемщиками уплачено процентов на сумму 3 млн.;
- обналичено «техническими» компаниями сумму 22 млн.;

- резерв на возможные потери по ссудам (РВПс) создан Банком из расчета 10% от ссудной задолженности в сумме 2,5 млн.; следовало создать РВПс из расчета 100% от ссудной задолженности в сумме 25 млн.; РВПс к доначислению составил в сумме 22,5 млн.

**4 этап.** Технической компании В1 был выдан кредит в сумме 20 млн. **(4.1)**, денежные средства по которому были в полном объеме перечислены по фиктивному основанию в адрес «транзитной» Технической компании Д1 **(4.2)**, часть из которых опять же по фиктивным основаниям была перечислена в адрес Технической компании А2 в сумме 11,5 млн. для погашения ею остатка задолженности по кредиту и начисленным процентам **(4.3)**. Технической компанией А2 за счет кредитных средств Технической компании В1 были погашены остаток задолженности по кредиту в сумме 10 млн. и остаток задолженности по процентам в сумме 1,5 млн. **(4.4)**. Оставшиеся 8,5 млн. кредитных денежных средств Технической компании В1, поступивших по операции 4.2 в Техническую компанию Д1, были перечислены Технической компанией Д1 на финансирование подконтрольного Банком объекта/обналичены **(4.5)**.

По результатам четырех этапов:

- Банком выдано денежных средств на сумму 56,5 млн.;
- заемщиками возвращено кредитов на сумму 21,5 млн.;
- заемщиками уплачено процентов

на сумму 4,5 млн.;

- обналичено «техническими» компаниями сумму 30,5 млн.;

- резерв на возможные потери по ссудам (РВПс) создан Банком из расчета 10% от ссудной задолженности в сумме 3,5 млн.; следовало создать РВПс из расчета 100% от ссудной задолженности в сумме 35 млн.; РВПс к доначислению составил в сумме 31,5 млн.

**5 этап.** Технической компании Г1 был выдан кредит в сумме 30 млн. **(5.1)**, денежные средства по которому были частично перечислены по фиктивным основаниям в адрес Технической компании Б1 в сумме 9 млн. для погашения ею части задолженности по кредиту и начисленным процентам **(5.2)**. Технической компанией Б1 за счет кредитных средств Технической компании Г1 была частично погашена задолженность по кредиту в сумме 6 млн. и частично задолженность по процентам в сумме 3 млн. **(5.3)**. Вторая часть полученных кредитных денежных средств в сумме 5 млн. была перечислена Технической компанией Г1 по фиктивному основанию в адрес Технической компании В1 для уплаты ею процентов по полученному ранее кредиту **(5.4)**. Технической компанией В1 за счет кредитных средств Технической компании Г1 была уплачена задолженность по процентам в сумме 5 млн. **(5.5)**. Оставшиеся 16 млн. кредитных денежных средств Технической компании Г1 были перечислены ею по фиктивным основаниям в адрес Технической компании Д2 **(5.6)**, которые были в дальнейшем направлены на финансирование подконтрольного Банком объекта/обналичены **(5.7)**.

По результатам пяти этапов:

- Банком выдано денежных средств на сумму 86,5 млн.;
- заемщиками возвращено кредитов на сумму 27,5 млн.;
- заемщиками уплачено процентов на сумму 12,5 млн.;
- обналичено «техническими» компаниями сумму 46,5 млн.;
- резерв на возможные потери по ссудам (РВПс) создан Банком из расчета 10% от ссудной задолженности в сумме

5,9 млн.; следовало создать РВПс из расчета 100% от ссудной задолженности в сумме 59 млн.; РВПс к доначислению составил в сумме 53,1 млн.

**6 этап.** Технической компании Г2 был выдан кредит на сумму 50 млн. (6.1), денежные средства по которому были в полном объеме перечислены на финансирование подконтрольного Банком объекта/обналичены (6.2).

По результатам шести этапов:

- Банком выдано денежных средств на сумму 136,5 млн.;

- заемщиками возвращено кредитов на сумму 27,5 млн.;

- заемщиками уплачено процентов на сумму 12,5 млн.;

- обналичено «техническими» компаниями сумму 96,5 млн.;

- резерв на возможные потери по ссудам (РВПс) создан Банком из расчета 10% от ссудной задолженности в сумме 10,9 млн.; следовало создать РВПс из расчета 100% от ссудной задолженности в сумме 109 млн.; РВПс к доначислению составил в сумме 98,1 млн.

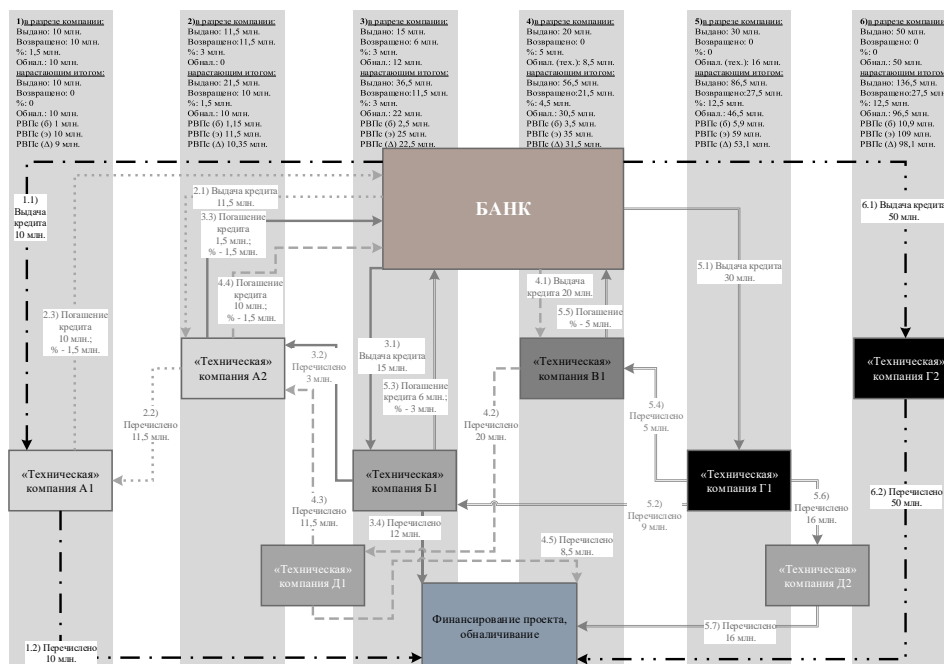
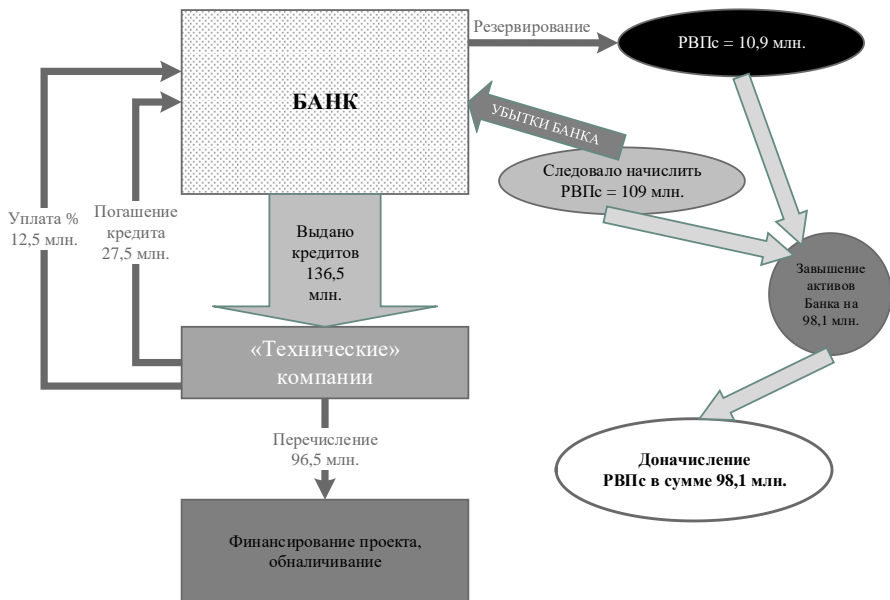


Рисунок 1 – Выявленная схема вывода активов банка через выдачу кредитов «техническим» компаниям (разработано автором)

Таким образом, в результате вышеописанной схемы по выводу активов выданные кредитные денежные средства в сумме 136,5 млн. в результате перекредитовок вернулись в Банк как погашение самих кредитов в сумме 27,5 млн., как уплата процентов за пользование кредитами в сумме 27,5 млн. Оставшиеся же 96,5 млн. были выведены из Банка и направлены «техническими» компаниями на финансирование подконтрольных Банком

объектов/обналичены (рис. 2). В результате умышленного искажения размера резервов на возможные потери были завышены активы Банка на 98,1 млн., и как следствие на эту же сумму завышена величина достаточности стоимости имущества для погашения обязательств Банка, что зачастую приводит к необратимым последствиям для финансового состояния Банка.



**Рисунок 2 - Последствия для банка, которые возникли в результате реализации преступной схемы по выводу активов через выдачу кредитов «техническим» компаниям, рассмотренной в учебном примере (разработано автором)**

2) Схема по выводу активов банка путем их реализации за счет средств самого банка с помощью выдачи кредитов «техническим» компаниям (рис. 3).

Схема осуществляется в основном в отношении дорогостоящих объектов недвижимости и имеет следующие особенности:

- операции осуществляются в один или несколько банковских дней;
- операции осуществляются по внутрибанковским счетам;
- предприятия, участвующие в схеме – связанные с Банком (Аффилированные предприятия А и Б).

Реализация схемы производится в следующей последовательности:

Банк выдает Аффилированному предприятию А кредит в сумме, эквивалентной стоимости отчуждаемого имущества Банка. Аффилированное предприятие А под фиктивным основанием (например, взамен на «технический» актив) перечис-

ляет денежные средства Аффилированному предприятию Б, которое «возвращает» вышеуказанные средства Банку в качестве оплаты за объект недвижимости. В дальнейшем Аффилированное предприятие А, как один из вариантов развития событий, вступает в отношения несостоятельности и ввиду своей «техничности» (отсутствуют на балансе рыночные активы, реальная деятельность не ведется, по месту регистрации не находится, подставное руководство, отсутствуют наемные работники, подконтрольность Банку и т.д.) приводит к невозвратности кредита. Как результат вышеописанной цепочки операций – денежные средства, ранее выданные как кредит, в полном объеме возвращаются в Банк, при этом основного средства Банк лишается, то есть другими словами имущество отчуждается бесплатно, выводится из Банка, тем самым уменьшается реальная стоимость активов Банка.



Рисунок 3 - Выявленная схема вывода активов банка путем их реализации за счет средств самого банка с помощью выдачи кредитов «техническим» компаниям (разработано автором)

Вышеописанные обстоятельства схемных операций устанавливаются экспертами на основе следующих документов:

- кредитных досье заемщиков банка;
- банковских выписок заемщиков банка и их контрагентов, на счета которых осуществлялось перечисление кредитных денежных средств;
- оборотно-сальдовой ведомости банка по лицевым счетам, в том числе внебалансовым, в разрезе каждого месяца за исследуемый период;
- оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета банка (форма 0409101) в разрезе каждого месяца за исследуемый период;
- отчета о прибылях и убытках банка (форма 0409102) в разрезе каждого месяца за исследуемый период;
- расшифровки отдельных показателей деятельности банка (форма 0409110) в разрезе каждого месяца за исследуемый период;
- информации о качестве активов кредитной организации банка (форма 0409115) в разрезе каждого месяца за исследуемый период;

- расчета собственных средств (капитала) банка (форма 0409134) в разрезе каждого месяца за исследуемый период;
- информации об обязательных нормативах банка (форма 0409135) в разрезе каждого месяца за исследуемый период;

- сведений о финансовых инструментах, отражаемых на внебалансовых счетах банка (форма 0409155), в разрезе каждого месяца за исследуемый период;
- бухгалтерского баланса банка (форма 0409806) в разрезе каждого квартала (года) за исследуемый период;
- положения банка по формированию резервов на возможные потери по ссудам;

- сведений о деятельности заемщиков, характеризующих их как «технических»;

- договоров банка, заключенных с покупателем его активов, а также первичных документов, подтверждающих исполнение вышеуказанных договоров;

- других документов, необходимых для решения поставленных перед экспертом вопросов.

Механизм установления экономической экспертизой обстоятельств пре-

ступных схем по выводу активов банка через выдачу невозвратных кредитов, требует особого, пристального изучения в связи с их широким распространением, масштабностью и запутанностью. В связи с чем повышение эффективности производства экономических экспертиз особо актуально, поскольку заключение эксперта-экономиста, выполненное на высоком

профессиональном уровне, выступает одним из основных инструментов по противодействию криминальным банкротствам коммерческих банков, последствиями которых становится огромный урон, наносимый не только отдельному банку, но и всей банковской системе России в целом, в виде потери ее самого ценного актива – репутации.

*Литература*

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 18 дек. 2001 г. № 174-ФЗ: [ред. от 13.07.2015] // Собрание законодательства РФ. – № 52 (часть I). – Ст. 4921.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ: [ред. от 13.07.2015] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П: [ред. от 01.09.2015] // Вестник Банка России. – 2004. – № 28.
4. Пименов, Д. М. Стандартизация аудита как элемент обеспечения финансовой безопасности экономических субъектов / Д. М. Пименов // Вопросы региональной экономики – 2015. – Т. 24. – № 3. – С. 145-151.
5. Суглобов, А. Е., Жарылгасова, Б. Т. Финансовое управление кредитами и займами / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова // Вопросы региональной экономики. – 2015. – Т. 24. – № 3. – С. 124-129.
6. Суглобов, А. Е., Смирнова, О. Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы / А. Е. Суглобов, О. Е. Смирнова // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – С. 81-86.
7. Шорс, К., Юдаева, К. Российский банковский сектор как действующий вулкан / К. Шорс, К. Юдаева // Экономика России. Оксфордский сборник. Книга II. // М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. – С. 933-978.

УДК 378.2

## Методика оценки уровня интеллектуального капитала образовательных учреждений высшей школы

**И.С. Зунтова**, аспирант кафедры «Экономика»,  
начальник отдела развития молодёжной науки,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования Московской области  
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

*В статье рассматриваются основные составляющие методики оценки интеллектуального капитала учреждений высшего образования. Предлагаемая методика использует графический способ для анализа уровня интеллектуального капитала вуза на основе количественных показателей его деятельности.*

Интеллектуальный капитал, оценка уровня интеллектуального капитала вуза.

## Methods of assessing the level of intellectual capital educational institutions of higher education institutions

**I.S. Zuntova**, post-graduate student of the department of Economy,  
Head of department of youth science development,  
State Educational Institution of Higher Education  
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

*This article describes the main elements of evaluation of the intellectual capital of the university. The proposed method uses the graphical way to assess the relative level of the intellectual capital of the university on the basis of quantitative indicators of its activity.*

Intellectual capital, assessment of the level of intellectual capital of the university.

Для развития современной инновационной экономики постиндустриального общества актуальным является формирование высокого уровня интеллектуального капитала учреждений высшего образования и оценка его использования во внутренней и внешней среде [7]. Интеллектуальный капитал вуза определяет конкурентоспособность, место и статус вуза в образовательной среде. По мнению профессора Фирова Н.В. вероятность эффективной деятельности любой организации зависит, главным образом, от объёмов выделенных ресурсов и интеллектуального капитала самой организации [8, С. 51].

Предлагаемая нами методика оценки уровня интеллектуального капитала вуза на основе официальных количественных данных о его деятельности позволяет определить основные показатели, характеризующие интеллектуальный капитал и построить модель интегрального показателя интеллектуального капитала.

Согласно ГОСТ Р 53894-2010 «интеллектуальный капитал – вид нематериальных активов. Включает три подкатего-

рии: человеческий капитал, структурный капитал, капитал заказчика. Может включать знания сотрудников, информацию о производственных процессах, экспертов, продукты производства, заказчиков, конкурентов, интеллектуальную собственность в виде патентов и лицензий» [1, С. 3]. Интеллектуальный капитал состоит из нескольких структурных элементов и на его величину влияют разнохарактерные факторы. Интегральная оценка интеллектуального капитала трудная задача. Вначале необходимо сделать оптимальный выбор показателей оценки. Для этого Т. Стюарт рекомендует использовать три прагматичных принципа:

- не усложнять задачу, для объективной оценки требуется не более трех измеряемых параметров каждого вида интеллектуального капитала и один показатель, который характеризует интеллектуальный потенциал организации в целом;
- измерять нужно только то, что имеет важное стратегическое значение для деятельности компании;

– измерять нужно только те виды деятельности, которые создают интеллектуальное богатство [6].

Нематериальные активы вуза включают знания и опыт профессорско-преподавательского состава, учебно-методическое обеспечение учебного процесса, научные разработки, патенты. Поэтому, в высших учебных заведениях основным ресурсом выступает персонал, интеллектуальный потенциал которого позволяет предоставлять услуги по образованию и создавать новые научные знания. Как правило, рыночная стоимостная оценка интеллектуального капитала вуза не требуется, поскольку российские вузы не являются объектами купли-продажи.

Оценку интеллектуального капитала вуза можно определить как совокупность четырёх частей: рыночные активы, человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные активы. В «интеллектуальный капитал» входят разные по существу явления – система ценностей работников, имидж организации, брэнды, отношения с клиентами. Объединяющим условием служит идея кругооборота интеллектуального капитала [2, 5]. Значит, важной задачей управления величиной интеллектуального капитала является быстрое преобразование человеческого капитала в структурный, который уже принадлежит вузу по праву собственности и определяет уровень человеческого капитала на следующем витке развития. Таким образом, интеллектуальный капитал представляет собой саморазвивающуюся систему.

Итак, самая существенная часть интеллектуального капитала вуза – человеческий капитал. Основой его формирования служит – образование, навыки и опыт, талант и мотивация индивидуума. Для того чтобы, человеческий капитал работал, нужно организовать систему, которая включает исследовательские лаборатории, базы знаний и данных, центры доведения исследований и разработок до ноу-хау широкого применения. Объединение человеческого и организационного капитала в единую систему составляет

рабочий коллектив, который обладает знаниями и ориентирован на выполнение конкретных задач. Клиентская база обеспечивает заказы на выполнение работ и предоставление услуг, она позволяет реализовать возможности рабочего коллектива. Эта составляющая отражает отношения вуза с потребителями его услуг и продукции [4].

Из всей совокупности данных о результатах деятельности вуза выделим презентативную выборку из шести количественных показателей, которые, на наш взгляд, в значительной степени характеризуют интеллектуальный капитал образовательных учреждений высшей школы.

Предлагается использовать следующие показатели:

- $k_1$  – приведённая численность профессорско-преподавательского состава вуза (вычисляется по формуле  $P = P_1 + 0,75 \cdot P_2 + 0,5 \cdot P_3$ , где  $P_1$  – количество докторов наук;  $P_2$  – количество кандидатов наук;  $P_3$  – численность преподавателей, не имеющих учёной степени);
- $k_2$  – численность выпускников, окончивших вуз с отличием;
- $k_3$  – объем финансирования научных исследований и разработок;
- $k_4$  – количество цитирований публикаций ППС;
- $k_5$  – численность абитуриентов, принятых в вуз;
- $k_6$  – численность трудоустроенных выпускников.

Показатели  $k_1, k_2$  является мерой человеческого капитала, показатели  $k_3, k_4$  – мерой структурного капитала, показатели  $k_5, k_6$  – мерой клиентского капитала.

Рассмотрим на примере фактических показателей деятельности ГБОУ ВО МО «Технологический университет» за шесть лет методику качественной оценки уровня интеллектуального капитала.

Основной информационной базой количественных значений показателей являются ежегодные отчеты о результатах самообследования вуза. Данные показатели необходимо нормировать: значение показателя, соответствующие максимальному количественному уровню за исследу-

емый период примем за 10 баллов, остальные значения показателей по годам исчисляются долями относительно десяти. Взвешенная характеристика определяется, как произведение значения показателя, выраженного в баллах на его весовой ко-

эффициент. Весовой коэффициент значимости каждого показателя определяется экспертным путем [3]. Исходные данные и расчет значений показателей приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Значения показателей интеллектуального капитала вуза

Наименование показателя	Весовой коэфф.	Характеристика показателя	Значение показателя по годам					
			2010	2011	2012	2013	2014	2015
Приведённая численность ППС (k <sub>1</sub> )	0,25	Количественная, чел.	171	140	156	159	146	134
		Балльная	10,0	8,0	9,0	9,5	8,5	7,5
		Взвешенная	2,5	2,0	2,25	2,38	2,13	1,88
Выпускники, окончившие вуз с отличием (k <sub>2</sub> )	0,05	Количественная, чел.	66	92	102	108	90	142
		Балльная	5,0	6,5	7,2	7,5	6,5	10,0
		Взвешенная	0,25	0,33	0,36	0,38	0,33	0,5
Финансирование научных исследований и разработок (k <sub>3</sub> )	0,20	Количественная, млн. руб.	10,59	16,95	24,87	23,69	14,79	24,71
		Балльная	6,0	8,2	10,0	9,5	8,0	10
		Взвешенная	1,2	1,62	2,0	1,9	1,6	2,0
Количество цитирований публикаций ППС (k <sub>4</sub> )	0,30	Количественная, шт.	553	578	773	674	1344	987
		Балльная	2,5	2,7	4,0	3,5	10,0	7,3
		Взвешенная	0,75	0,81	1,2	1,05	3,0	2,2
Абитуриенты, принятые в вуз (k <sub>5</sub> )	0,10	Количественная, чел.	500	489	621	739	687	718
		Балльная	8,0	8,0	9,0	10,0	9,5	9,8
		Взвешенная	0,8	0,8	0,9	1,0	0,95	0,98
Трудоустроенные выпускники (k <sub>6</sub> )	0,10	Количественная, %	68,7	72,1	74,5	89,7	85,6	90,1
		Балльная	8,5	8,8	9,0	10,0	9,5	10,0
		Взвешенная	0,85	0,88	0,9	1,0	0,95	1,0

Источник: составлено автором по данным [9]

Используя данные таблицы 1, составим таблицу 2 из показателей интеллектуального капитала университета за 2015 год, показателей минимального уров-

ня за шесть лет и показателей максимально возможного уровня при данных весовых коэффициентах значимости.

Таблица 2 – Значения взвешенных показателей оценки

Показатель	Значение показателя		
	2015 год	Максимальное	Минимальное
k <sub>1</sub>	1,88	2,5	1,88



k <sub>2</sub>	0,5	0,5	0,25
k <sub>3</sub>	2,0	2,0	1,2
k <sub>4</sub>	2,2	3,0	1,2
k <sub>5</sub>	0,98	1,0	0,8
k <sub>6</sub>	1,0	1,0	0,85

По данным таблицы 2 построим лепестковые диаграммы (рис. 1). Графическая интерпретация оценок позволяет выявить отклонения показателей от их максимальных значений. Наглядно видно, что актуальными для развития интеллектуаль-

ного капитала университета являются стратегии по увеличению числа преподавателей с учеными степенями и числа цитирований публикаций ППС (в первую очередь за счёт повышения актуальности, значимости и качества публикаций).

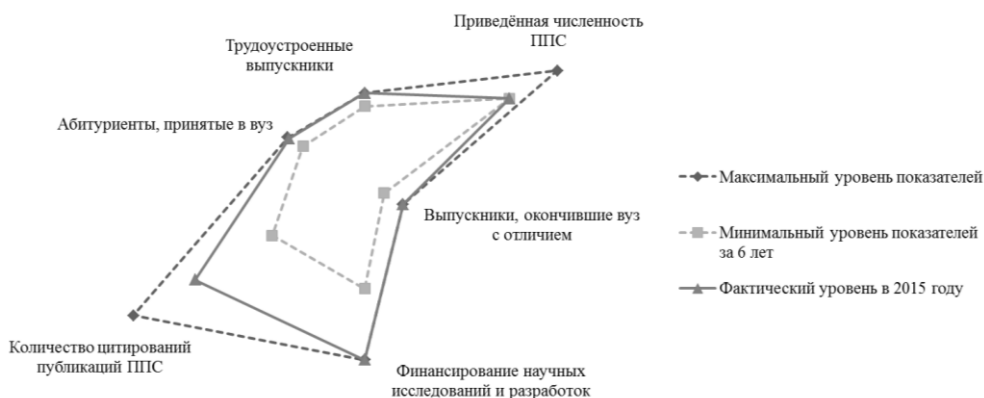


Рисунок 1 – Диаграмма показателей интеллектуального капитала университета в 2015 году

Рассмотрев отдельные показатели, перейдём к интегральной оценке интеллектуального капитала. Для этого необходимо использовать расчетный метод. Моделью интеллектуального капитала служит площадь лепестковой диаграммы, вершины которой определяются значениями взвешенных показателей таблицы 1. Площадь можно вычислить по формуле:

$$S = \frac{1}{2} \cdot (k_1 \cdot k_2 + k_2 \cdot k_3 + k_3 \cdot k_4 + k_4 \cdot k_5 + k_5 \cdot k_6 + k_6 \cdot k_1) \cdot \sin \frac{360}{6}$$

Вычисленные значения площадей многоугольников по годам приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Значения интегральных показателей оценки

Показатель	Год						Максимально возможное значение показателя (эталон)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Площадь лепестковой диаграммы	2,23	2,42	3,39	3,47	5,10	5,04	6,39
Уровень ИК, %	36	38	53	54	79	79	100

Итак, годовая оценка уровня интеллектуального капитала университета есть результат сопоставления площади многоугольника с эталоном, который отражает площадь максимально возможного уровня. Например, достигнутый уровень

интеллектуального капитала Технологического университета в 2015 году можно оценить, как 79% от максимально возможного уровня.

Визуализация полученных данных, приведенная на рисунке 2, позволяют

сравнить достигнутые уровни интеллектуального капитала университета за шесть лет. Оценка динамики показывает рост интеллектуального капитала. Следует отметить интересное наблюдение – уровень капитала «скачком» увеличивается через

каждые два года. Конечно, чтобы сделать из этого серьезные выводы нужно, например, ввести в методику оценки дополнительные информативные показатели интеллектуального капитала и продолжить наблюдение ещё несколько лет.

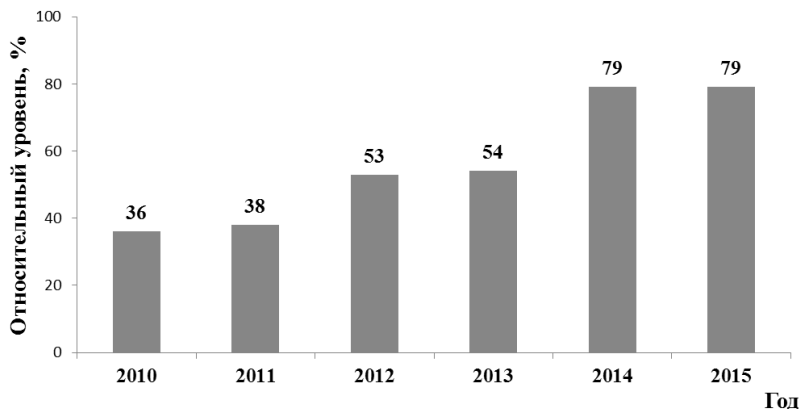


Рисунок 2 – Уровень интеллектуального капитала университета по годам

Аналогичным образом при наличии ежегодных отчетов о результатах самообследования можно проанализировать динамику уровня интеллектуального капитала и других вузов.

Данная методика позволяет оперативно проводить оценку уровня интеллектуального капитала вуза и выбрать оптимальную стратегию управления образова-

тельным учреждением для повышения интеллектуального потенциала и конкурентоспособности. Кроме того, в целях обеспечения доступности, информацию об уровне интеллектуального капитала целесообразно включить в аналитическую часть отчета о результатах самообследования образовательных учреждений высшей школы.

#### Литература

1. ГОСТ Р 53894-2010. Менеджмент знаний. Термины и определения.
2. Андрейчиков, А. В. Понятие и структура интеллектуального капитала высшего учебного заведения // Вестн. Волгогр. гос. ун-та, 2010. – № 2. – (17) С.112-116.
3. Бронникова, Т. С., Зунтова, И. С. Вуз как источник формирования интеллектуального потенциала предприятия // Вопросы региональной экономики. – 2015. – Т. 24. – № 3. – Стр. 3-8. [Электронный ресурс]. URL: [http://unitech-mo.ru/upload/files/science/problems-of-regional-economy/file/2015\\_3.pdf](http://unitech-mo.ru/upload/files/science/problems-of-regional-economy/file/2015_3.pdf).
4. Иванов, В. В. Оценка интеллектуального капитала высших учебных заведений / В. В. Иванов // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4. – С. 334-337. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-intellektualnogo-kapitala-vysshih-uchebnyh-zavedeniy>.
5. Ивлиева, Н. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Н. Н. Ивлиева, Д. В. Шишляев // М., Московская финансово-промышленная академия. – 2006. – 207 с. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cons-s.ru/media/mathaterials/lec\\_nma.pdf](http://www.cons-s.ru/media/mathaterials/lec_nma.pdf).
6. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / под ред. В. Л. Иноземцева // М.: Academia. – 1999.
7. Суглобов, А. Е., Липалина, С. Ю. Методологические подходы к пониманию сущности инновационной деятельности в современных условиях / А. Е. Суглобов, С. Ю. Липалина // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 7. – С. 202-206.
8. Фиров, Н. В., Соколов, С. В. Влияние инновационного потенциала предприятия на ставку дисконтирования и вероятность успешной реализации инновационных проектов // Вопросы региональной экономики. – 2012. – Т. 11. – № 2. – Стр. 49-56.
9. Отчеты о результатах самообследования [Электронный ресурс]. URL: <http://unitech-mo.ru/academy/official-document/self-inspection/> (дата обращения: 12.08.2016).