

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

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

Учредитель – Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области «Технологический университет имени дважды Героя Советского Союза, летчика-космонавта А.А. Леонова» (141074, Московская область, г. Королев, ул. Гагарина, д. 42)

Издается с декабря 2009 г.
Выходит 4 раза в год

ISSN 2078-4023

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

Группы научных специальностей и научные специальности в рамках групп научных специальностей, по которым издание входит в Перечень: 08.00.00 Экономические науки [08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит, 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика, 08.00.13 Математические и инструментальные методы экономики, 08.00.14 Мировая экономика].

Подписной индекс в каталоге
НТИ-Роспечать 62190

Главный редактор
Банк Сергей Валерьевич,
д.э.н., профессор

Над выпуском работали
Паршина Ю.С.
Пирогова Е.В.
Харитонова А.А.
Багдасарян А.А.

Адрес редакции:
141070, Королев,
Ул. Октябрьская, 10а
Тел. (495)543-34-31 (доб.138),
E-mail: rio-kimes@mail.ru,
Site:www.unitech-mo.ru

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Вопросы региональной экономики», допускается только с письменного разрешения редакции.

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

Материалы приводятся в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Агапова Т.Н., Рукавишникова Е.С. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА.....	3
Барковская В.Е. МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ НАУКОГРАДОВ РОССИИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ.....	11
Губина О.В., Прворова А.А. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ВОСПРИЯТИЯ ИННОВАЦИЙ НАСЕЛЕНИЕМ АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА В РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	20
Зайцев И.А., Зайцева Т.С. ИННОВАЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	30
Игнатова Л.Н., Девяткин О.В., Болкина Г.И. О РЕСУРСНОМ ПОДХОДЕ К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	38
Измайлов М.К. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В КОНТЕКСТЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	49
Измайлова М.А. КРИЗИС 2020 ГОДА КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА.....	56
Ильин А.Б., Сизова Ю.С. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ КУЛЬТУРА СПОРТИВНОГО БИЗНЕСА.....	62
Медведева Н.А., Родионова Т.Г. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ.....	69
Осенняя А.В., Пигида А.С. ПОГРЕШНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ И СИСТЕМА ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ.....	76
Примышев И.Н. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ФИРМЫ.....	81
Рожков Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ.....	88
Сафронова Е.С. ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НАУКОГРАДОВ.....	96
Селимова Д.Д. ВЛИЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ НА ТЕМПЫ РОСТА ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....	103
Сыров А.Н. УПРАВЛЕНИЕ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ БЕСХОЗЯЙНЫМИ ОБЪЕКТАМИ ИНЖЕНЕРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	111
Хахук Б.А., Куадже Е.Ч. АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ДОМОВЛАДЕНИЙ И КВАРТИР ВТОРИЧНОГО РЫНКА ГОРОДА КРАСНОДАРА.....	118

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

1. **Бурак П.И.**, д.э.н., профессор
2. **Веселовский М.Я.**, д.э.н., профессор
3. **Меньшикова М.А.**, д.э.н., профессор
4. **Христофорова И.В.**, д.э.н., профессор
5. **Шикирш М.**, Ph.D

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

1. **Арженовский С.В.**, д.э.н., профессор
2. **Атаров Н.З.**, д.э.н., профессор
3. **Вилисов В.Я.**, д.э.н., профессор
4. **Городилов М.А.**, д.э.н., профессор
5. **Зенкина Е.В.**, д.э.н., доцент
6. **Измайлова М.А.**, д.э.н., профессор
7. **Овсянчук В.Я.**, д.э.н., профессор
8. **Салманов О.Н.**, д.э.н., профессор
9. **Самаров К.Л.**, д.ф.-м.н., профессор
10. **Сапир Е.В.**, д.э.н., профессор
11. **Секерин В.Д.**, д.э.н., профессор
12. **Ткаченко М.Ф.**, д.э.н., профессор
13. **Черникова Л.И.**, д.э.н., доцент

Подписано в печать
15.09.2020
Формат В5

Печать офсетная. Усл.печ.л. 10,9
Тираж 500 экз.
Заказ №84-13
Отпечатано
в типографии
ООО «Научный консультант»
г. Москва
Хорошевское шоссе, 35,
корп. 2

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Абакарова Р.Ш. НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД.....	123
Доброскок О.В. ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	130
Жукова О.В. РАЗВИТИЕ В РОССИИ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ.....	136
Караева Ю.С. ОЦЕНКА ДЕТЕРМИНАНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	146
Косенкова Ю.Ю. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ЯПОНИИ КАК ГОСУДАРСТВА, НАХОДЯЩЕГОСЯ НА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ СТАДИИ РАЗВИТИЯ.....	153

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Безденежных В.М., Ярцева Н.М. КОНВЕРГЕНЦИЯ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВИЛ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: ТРЕНДЫ, РИСКИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	161
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Красавина Л.Н., Хомякова Л.И. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ РОССИИ И ИНДИИ.....	168
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

УДК 33.338.3:658

Система показателей социальных угроз экономической безопасности государства

Т.Н. Агапова, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической безопасности, финансов и экономического анализа,
Е.С. Рукавишникова, адъюнкт,
Федеральное государственное казенное образовательное учреждение
высшего образования «Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя», г. Москва

Сформирована система показателей социальных угроз для оценки экономической безопасности личности и государства. Проведен анализ динамики данных показателей России за период с 2000 года по 2018 год и выявлен ряд критических значений. Сделан вывод о необходимости создания системы оценки и диагностики социальных показателей.

Экономическая безопасность, социальные угрозы экономической безопасности, социальные показатели, экономическая безопасность личности.

System of indicators of social threats to economic security of the state

T.N. Agapova, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economic Security, Finance and Economic Analysis,
E.S. Rukavishnikova, Adjunct of the Department of Economic Security, Federal State Treasury Educational Institution of Higher Education
«Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia named after V.Ya. Kikot'», Moscow

A system of indicators of social threats has been Formed to assess the economic security of individuals and the state. The analysis of the dynamics of these indicators in Russia for the period from 2000 to 2018 and identified a number of critical values. It is concluded that it is necessary to create a system for evaluating and diagnosing social indicators.

Economic security, social threats to economic security, social indicators, economic security of the individual.

В ситуации возрастания внешних и внутренних угроз государства, а также в кризисных условиях работы экономики одновременно происходят и негативные явления в системе экономической безопасности государства, связанные с такими факторами, как увеличение имущественной дифференциации, высокий уровень бедности, низкая продолжительность жизни, возрастание долговой нагрузки россиян.

Серьезное превышение пороговых значений показателей дифференциации общества и растущие противоречия интересов между человеком и государством приводят к созданию реальных социальных угроз экономической безопасности личности, общества и государства. В таких условиях личность становится носителем ожиданий социального характера по отношению к государству, то есть предположений, что оно предоста-

вит определенные условия развития жизненных интересов человека и станет нейтрализатором угроз его безопасности, поскольку именно благополучие граждан является обязательным условием экономического развития и важным фактором экономической безопасности любого государства.

В целях устранения социальных угроз экономической безопасности и безопасности личности государству необходимо создавать систему взглядов на обеспечение безопасности, которая на практике реально служила бы нормальному функционированию личности.

Именно государство при осуществлении программ экономической стабилизации, разрабатывая стратегические границы развития, проводит социально-экономическую политику, создает механизмы и инструменты влияния на личность, общество и все государство в це-

лом.

Необходимо заметить, что впервые система социальных показателей была сформирована и описана в 1960 году в докладе рабочей группы ООН о принципах определения и измерения качества жизни. До этого момента существовали лишь отдельные показатели, например, такие как индекс реальной заработной платы или индекс прожиточного минимума и стоимости жизни. Данные индексы не позволяли в полном объеме оценить социальные угрозы экономической безопасности государства.

Окончательный вариант системы показателей уровня жизни был представлен в 1978 году ООН, он содержал двенадцать показателей. А в 1989 году ООН был издан Справочник о социальных показателях, который раскрывал представленную ранее систему показателей уровня жизни и являлся основой для применяемой в настоящее время совокупности показателей.

Социальные показатели, применяемые на сегодняшний день Департаментом экономики и социальных вопросов Организации Объединенных Наций, в основном состоят из Минимального набора социальных данных. Это список содержится в докладе группы экспертов ООН [6] и состоит из 15 пунктов:

- а) демографическая оценка с разбивкой по полу, возрасту и, где это уместно и практически осуществимо, этническим группам;
- б) ожидаемая продолжительность жизни при рождении в разбивке по полу;
- в) младенческая смертность в разбивке по полу;
- г) детская смертность в разбивке по полу;

- е) материнская смертность;
- ф) процентная доля младенцев, весивших при рождении менее 2500 г, в разбивке по полу;
- г) среднее количество лет обучения в школе, в разбивке по полу и, по возможности, по уровню дохода;
- h) ВВП на душу населения;
- и) доход домашних хозяйств на душу населения (уровень и распределение);
- ж) денежная стоимость продовольственной корзины, необходимой для обеспечения минимального уровня питания требования;
- к) уровень безработицы в разбивке по полу;
- л) соотношение между занятостью и численностью населения в разбивке по полу;
- м) доступ к безопасной воде;
- н) доступ к канализации;
- о) количество человек на комнату, за исключением кухни и ванной комнаты.

Изучив иностранный опыт и динамику развития российского статистического анализа социальных проблем, нам представляется актуальной следующая современная система показателей социальных угроз для оценки уровня экономической безопасности (рис. 1).

Заметим, что основные и существенные социальные угрозы безопасности личности определяются уровнем развития экономической сферы. В связи с этим предлагаем в структуре показателей социальных угроз выделять два блока, показатели социальных угроз безопасности личности и экономической безопасности государства.



Рисунок 1 – Блоки системы показателей социальных угроз

Среди данных показателей социальных угроз необходимо отметить те, которые на данный момент превышают свое критическое значение.

На сегодняшний день одной из главных социальных угроз для России является постоянная естественная убыль населения (рис. 2). С 2000 года практически постоянно, за исключением 2015 года, сохраняются отрицательные значения данного показателя. Суммарный коэффициент рождаемости за исследуемый период ни разу не достигал порогового значения

2,2. Это означает, что в России на протяжении последних лет сохраняется суженный тип воспроизводства населения.

Критическое значение общего коэффициента рождаемости составляет 10 чел. / 1000 чел. населения. С 2000 года наблюдался рост данного коэффициента, и хотя в 2018 году значение показателя уменьшилось, оно все еще выше порогового значения.

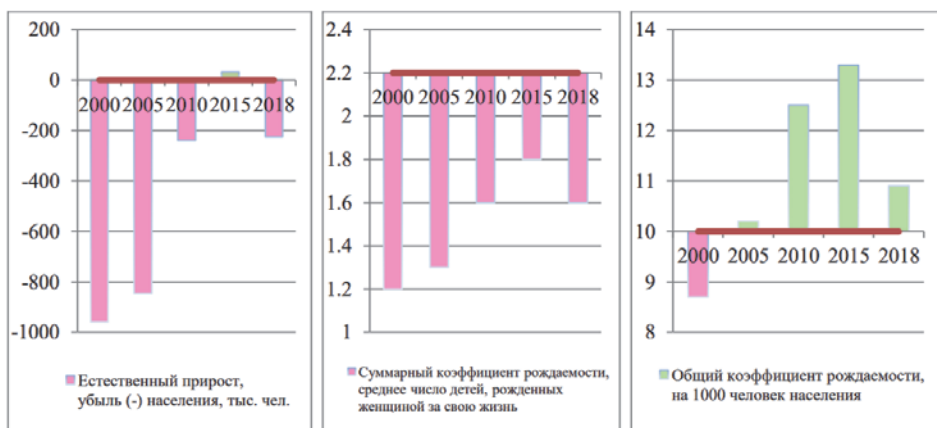


Рисунок 2 – Динамика демографических показателей социальных угроз экономической безопасности

За 2018 год средняя продолжительность жизни составляет 72,71 года, также необходимо отметить, что за исследуемый период наблюдается постоянный рост значений этого показателя (табл. 1). В то же время, хотя на 2018 год Россия превысила пороговое значение в 70 лет, на наш взгляд данное значение устарело. Для сравнения, средняя продолжительность жизни в Европе за 2016

год составила 79,2 года, а в Азии 75,2 года.

Коэффициент младенческой смертности заметно снизился с 15,3 в 2000 году до 5,1 в 2018 году. Данное значение довольно близко к среднему коэффициенту младенческой смертности по Европе, которое составляет 4,5 в 2018 году.

Таблица 1 – Динамика показателей качества и условий жизни населения России

Показатели социальных угроз	Пороговое значение	Годы				
		2000	2005	2010	2015	2018
1. Средняя продолжительность жизни, лет	70	65,3	65,4	68,9	71,4	72,9
2. Коэффициент младенческой смертности, число детей умерших до 1 года, на 10000 родившихся живым	5,0	15,3	11,0	7,5	6,5	5,1
3. Площадь жилья на одного жителя, кв. м.	25,0	19,2	20,8	22,6	24,4	25,7

В работе Сенчагова В.К. и Митякова С.Н. пороговое значение площади жилья на одного жителя составляет 25 кв.м. Как можно заметить, в последние годы значение данного показателя перешло критический порог и в 2018 году составило 25,7 кв.м. на одного человека [4].

Важнейшим направлением развития социального государства является повышение уровня образования населения. Размер расходования консолидиро-

ванного бюджета на сферу образования в 2018 году составляет 3,53% от ВВП (табл. 2). Тем не менее, опираясь на данные Организации экономического сотрудничества и развития, расходы России на образование ниже среднего показателя по миру.

Динамика расходов на культуру снижается в последние годы, что вызвано сложным экономическим положением страны и необходимостью финансирования других направлений социальной

сферы. На 2018 год удельный вес расходов на культуру в ВВП составляет 0,51%.

Во всех вышеуказанных показателях пик финансирования наблюдается в 2010 году, дальше идет снижение доли расходов на здравоохранение, образование и культуру.

Если обратить внимание на показатели охвата населения образованием, то можно заметить что все они находятся

на стабильно высоком уровне с 2000 года по 2018 год. Охват населения начальным и средним образованием за 2018 год составляет 103% и 98% соответственно. Охват высшим образованием составляет 86% в 2018 году, для сравнения, данный показатель в Дании составляет 81%, в Германии – 68%, а в Великобритании – 59%.

Таблица 2 – Динамика показателей сферы общественных услуг России

Показатели социальных угроз	Пороговое значение	Годы				
		2000	2005	2010	2015	2018
1. Удельный вес средств на образование в ВВП, %	5,0	2,94	3,66	4,21	3,75	3,53
2. Удельный вес средств на здравоохранение в ВВП, %	5,0	2,10	2,55	3,80	3,54	3,19
3. Удельный вес средств на культуру в ВВП, %	1-1,5	...	0,71	0,79	0,49	0,51
4. Охват населения начальным образованием, %	100	119	101	100	101	103
5. Охват населения средним образованием, %	100	93	90	84	100	98
6. Охват населения высшим образованием, %	70	63	78	96	69	86

В 2015 году реальные располагаемые доходы оказались меньше, чем за предыдущий год, а в 2018 году произошел рост всего на 0,1% то есть можно отметить, что доходы населения увеличились незначительно (табл. 3). Таким образом, необходимо отметить, что уровень реальных располагаемых доходов в последние годы лишь снижается.

В последние годы соотношение численности людей пенсионного и трудоспособного возраста превысило критическое значение коэффициента в 0,4. Также в связи с естественной убылью, малым коэффициентом рождаемости и иными причинами наблюдается перекоп в структуре населения в сторону прева-

лирования численности населения старше трудоспособного возраста.

Существует определенная группа показателей социальных угроз, прямо влияющая на уровень экономической безопасности России (рис. 3). Одним из них является темп роста ВВП. Значение данного показателя, при котором поддерживается нормальный уровень развития экономики страны, должно быть не менее 2. Темп роста ВВП России с 2000 года ни разу не пересек пороговое значение и за 18 исследуемых лет мы наблюдаем лишь отрицательную динамику.

Таблица 3 – Динамика показателей занятости России

Показатели социальных угроз	Пороговое значение	Годы				
		2000	2005	2010	2015	2018
1. Реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	100	112,0	112,4	105,9	96,8	100,1
2. Соотношение численности людей пенсионного и трудоспособного возраста, чел/чел.	0,4	0,35	0,33	0,36	0,41	0,454
3. Соотношение численности населения моложе и старше трудоспособного возраста, чел/чел.	1	0,96	0,83	0,73	0,73	0,73



Рисунок 3 – Динамика показателей социальных угроз экономической безопасности государства (часть 1)

В течение исследуемого периода отношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму было невысоким. Пороговое значение данного индикатора составляет 3,5, в то же время на протяжении уже достаточно продолжительного времени его значение удерживается в районе 3,1-3,3.

В качестве порогового значения отношения средней пенсии к средней заработной плате принято брать 40%.

Как можно заметить за весь период исследования значение данного показателя ни разу не приблизилось к пороговому.

Можно выделить и ряд показателей социальных угроз, обратно пропорционально влияющих на уровень экономической безопасности государства (рис. 4). Ситуация превышения пороговых значений данными показателями означает риск для экономики России.

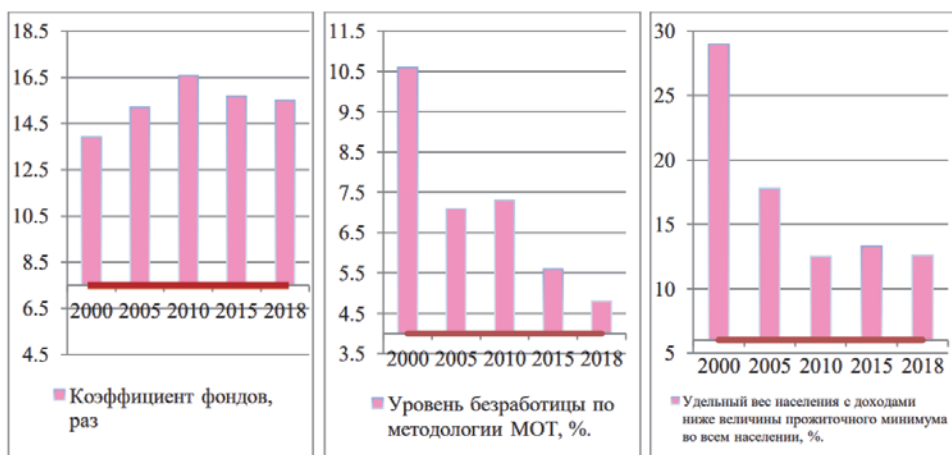


Рисунок 4 – Динамика показателей социальных угроз экономической безопасности государства (часть 2)

Доля населения с доходами меньше величины прожиточного минимума не должна превышать 6% [3]. И хотя с 2000 года значение показателя значительно улучшилось и больше не является настолько критическим, оно все еще довольно сильно превышает предельное значение. В 2018 году 12,6% населения России не имеют средств для удовлетворения своих минимальных потребностей.

Различные авторы принимают разные пороговые значения для коэффициента фондов, в среднем принимая за порог различие в доходах не более 7-8 раз [2]. Как можно заметить, на протяжении всего периода наблюдения значение коэффициента фондов составляет 15-16 раз, что означает достаточно сильное неравенство в доходах населения. В связи с этим растет социальное напряжение и увеличивается риск возникновения социальных конфликтов.

Уровень безработицы последние

18 лет показывает стабильную положительную динамику. Тем не менее, пороговое значение в 4% за все это время так и не было преодолено [1].

В целях устранения социальных угроз личности и экономической безопасности государству необходимо создавать систему оценки и диагностики социальных показателей.

Существенным препятствием для экономического роста являются снижение уровня доходов, сохранение сильной дифференциации населения, наличие большого процента населения, живущего за чертой бедности. Взаимосвязь между социальными показателями и экономическим ростом очевидна. Высокий уровень социальных угроз ведет к ухудшению качества жизни и росту социальной нестабильности, что создаёт прямую угрозу экономической и национальной безопасности государства.

Литература

1. Митяков Е.С., Митяков С.Н. Сравнительный анализ подходов к вычислению обобщенного индекса экономической безопасности России // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=12760> (дата обращения: 19.06.2020).
2. Савина Т.Н. Демографическое развитие России: особенности и проблемы // Контентус. 2016. № 2 (43). С. 20-25.
3. Сенчагов В.К. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности России: монография // М.: Анкил. 2013. 683 с.

4. Сенчагов В.К., Митяков С.Н. Использование индексного метода для оценки уровня экономической безопасности // Вестник академии экономической безопасности МВД России. 2011. № 5. С. 41-50.
5. Агранович М.Л., Ермачкова Ю.В., Селиверстова И.В. Российское образование в контексте международных индикаторов, 2019. Аналитический доклад // М.: Центр статистики и мониторинга образования ФИРО РАНХиГС. 2019. 96 с.
6. Report of the Expert Group on the Statistical Implications of Recent Major United Nations Conferences (1996). Social statistics: follow-up to the world summit for social development: <https://unstats.un.org/unsd/demographic/products/socind/xgrp2.htm>.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (Дата обращения: 29.04.2020).

УДК 339.3

Малый инновационный бизнес как драйвер развития наукоградов России в новых экономических реалиях

В.Е. Барковская, преподаватель кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет имени дважды Героя Советского Союза,
летчика-космонавта А.А. Леонова», г. Королев, Московская область

В статье исследуется состояние малого инновационного предпринимательства наукоградов во время мировой пандемии CoVid-19. Выявлены проблемы, с которыми малый бизнес столкнулся в новых экономических реалиях. Исследованы меры государственной поддержки малого бизнеса, которые необходимо реализовать для преодоления существующих вызовов. Автором предложены направления развития малого инновационного бизнеса в наукоградах на предстоящую перспективу.

Малый инновационный бизнес, пандемия, государственная поддержка, развитие, наукограды.

Small innovative business as a driver of development of science cities of Russia in new economic realities

V.E. Barkovskaya, the teacher of the department of management,
State Budgetary Educational Institution of Higher Education of the Moscow Region
«Technological University named after twice Hero of the Soviet Union, pilot-cosmonaut A.A. Leonov»,
Korolev, Moscow region

The article examines the state of small innovative entrepreneurship of science cities during the global pandemic CoVid-19. The problems that small business faced in the new economic realities are identified. The measures of state support for small businesses, which must be implemented to overcome existing challenges, are examined. The author offers directions for the development of small innovative business in science cities for the coming future.

Small innovative business, state support, development, science cities.

Важнейшей целью экономики современной России является ее инновационное развитие. Наукограды, имеющие для этого необходимый научно-технический потенциал, могут стать ключевой точкой инновационного роста страны [7, С.505]. Этим объясняется повышенное значение наукоградов в современных экономических условиях. В настоящее время в России около 70 наукоградов, большинство из которых являются по-настоящему драйверами научно-технологического роста регионов. Наиболее крупными наукоградами регионов России являются Королёв, Дубна, Жуковский, Пущино, Химки, Протвино, Бийск, Реутов, Троицк и др.

В последнее время на базе крупных предприятий и научно-учебных центров наукоградов, таких как ПАО «Ракетно-космическая корпорация «Энер-

гия» имени С.П. Королёва» (г.о. Королёв), АО НПО «Энергомаш» имени академика В.П. Глушко (г. Химки), Объединенный институт ядерных исследований (г. Дубна), Государственный научный центр РФ Троицкий институт инновационных и термоядерных исследований (г. Троицк), Институт фундаментальных проблем биологии РАН (г. Пущино) и др., довольно активно стали создаваться малые инновационные предприятия, оказывающие сильнейшее воздействие на инновационное развитие наукоградов.

Однако состояние малых инновационных предприятий, функционирующих в наукоградах, в последнее время заметно ухудшается. Это объясняется воздействием внешних условий. Мировая пандемия CoVid-19 стала одним из сильнейших факторов, сдерживающих развитие малого инновационного пред-

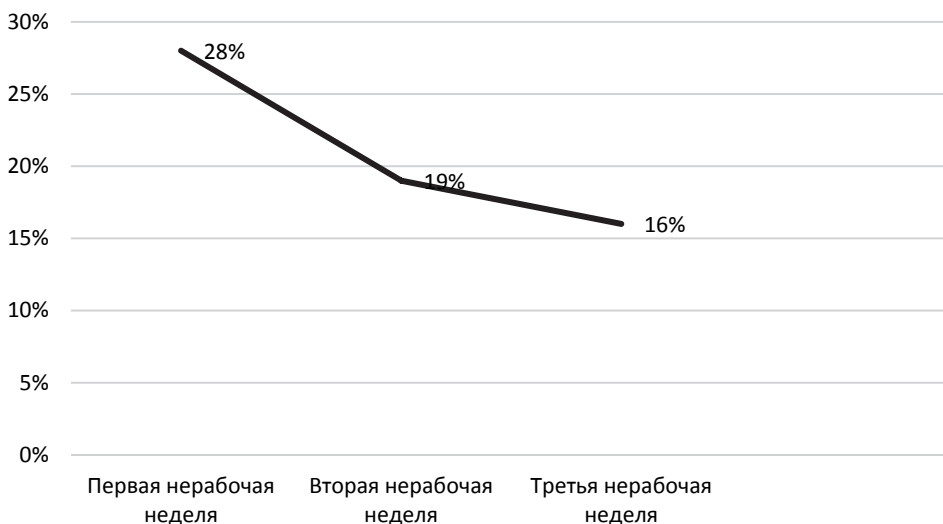
принимательства в новых экономических условиях.

Малый бизнес, из-за имеющейся жесточайшей конкуренции, а теперь и обвального падения спроса, оказался под отрицательным воздействием введенных карантинных мер. В целом наиболее пострадавшими отраслями оказались туризм, ресторанный бизнес, спортивные учреждения, вещевой ритейл и др. В наукоградах, помимо этих отраслей, под удар попали малые предприятия, функционирующие в сфере ракетно-космической, биотехнологической, авиационной, машиностроительной деятельности, что позволяет сделать вывод о снижении инновационного воздействия малых предприятий на экономику наукоградов. Вторым выводом является, что под отрицательным воздействием панде-

мии оказались буквально все малые предприятия, независимо от сферы их деятельности, правда с разными масштабами последствий.

В этом плане показательными являются исследования ряда банков по оценке снижения оборота малых предприятий РФ в нерабочий период с 30.03.2020 г. по 21.04.2020 г., в которых Сбербанк, Альфа-Банк, Уралсиб и Тинькофф Банк отметили среднее падение еженедельного оборота на 21% по сравнению с уровнем предыдущего месяца [9].

Динамика падения оборота малого бизнеса РФ в период трех нерабочих недель изображена на графике (рис. 1).



[10]

Рисунок 1 – Динамика снижения оборота малых предприятий РФ в период нерабочего времени

Как видим, наибольшее падение оборота зафиксировано в период первой нерабочей недели (на 28%), в то время как на второй и третьей неделе падение происходило менее стремительными темпами (на 19% и на 16% соответственно). Данное наблюдение свидетельствует

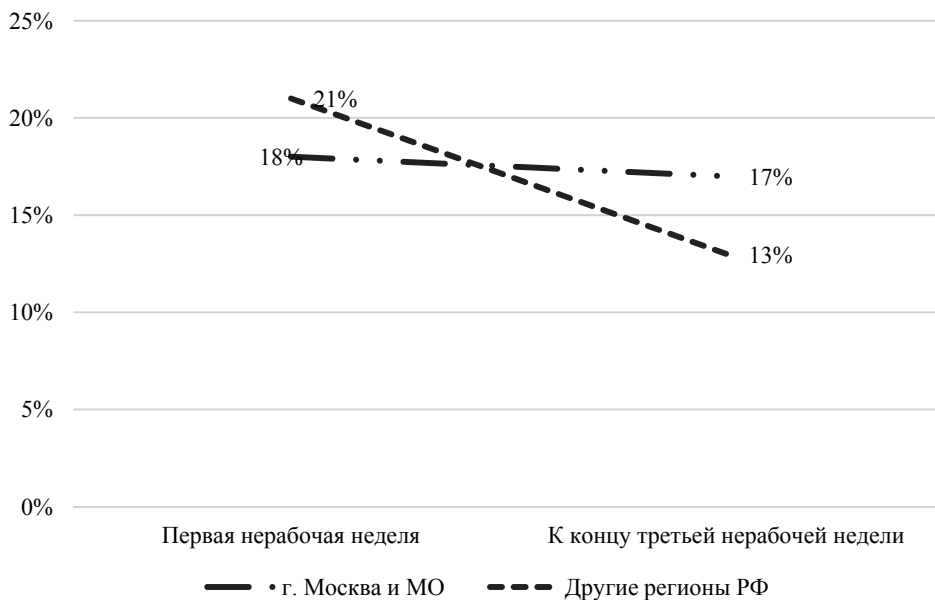
об адекватной частичной адаптации малого бизнеса к ухудшающимся условиям.

Однако, ситуация в остальных регионах несколько хуже (падение на 21% на первой неделе), чем в Москве и Московской области. Но, к концу третьей недели обороты в регионах стали за-

метно выше на 13%. Данный факт объясняется разными ограничительными мерами (рис. 2).

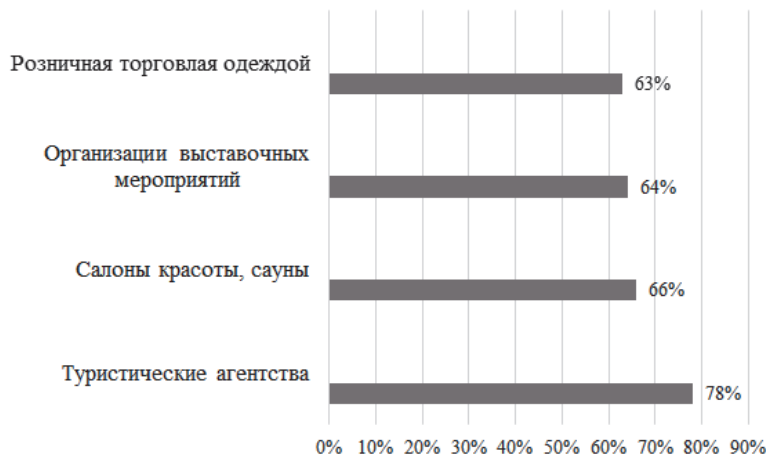
По отраслевому распределению

статистика падения оборота малого бизнеса РФ, по данным Тинькофф Банка, изображена на диаграмме (рис. 3).



[10]

Рисунок 2 – Региональная структура падения оборота малых предприятий РФ



[10]

Рисунок 3 – Отраслевая структура снижения оборота малых предприятий РФ в период нерабочего времени

Данные рисунка 3 свидетельствуют о наибольшем падении оборота

туристических агентств (на 78%), как о наиболее пострадавшей отрасли малого

бизнеса. Немногим уступают салоны красоты и сауны (на 66%), организации выставочных мероприятий (на 64%) и розничная торговля одеждой (63%).

Таким образом, утверждает РБК, по итогам 2018 года доля малого предпринимательства в ВВП России достигла 20%, а к концу 2020 года показатель может снизиться до 12% [9].

Весьма интересным представляется исследование Аналитического цен-

тра НАФИ о влиянии карантинных мер на малый бизнес, проведенное в конце марта 2020 года, охватившее 1500 предпринимателей России [10].

О том, как повлияло распространение коронавируса на финансовое состояние малых предприятий респонденты ответили следующим образом (рис. 4).



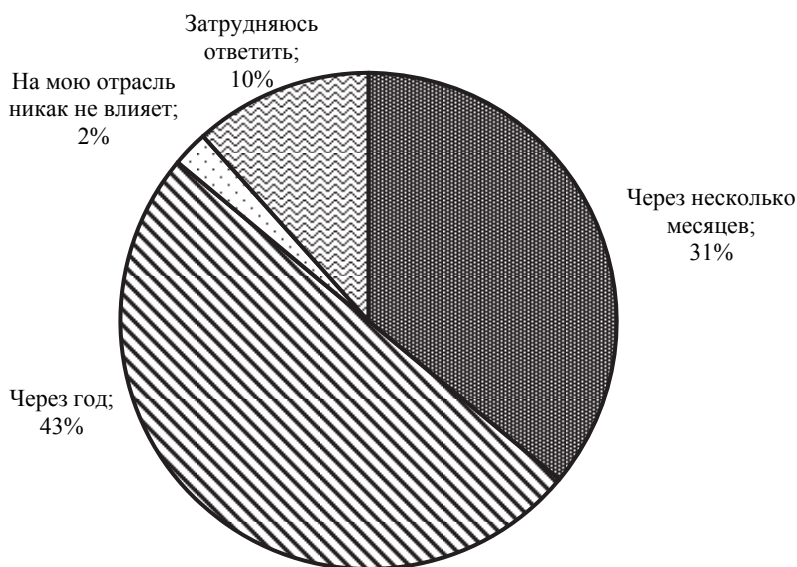
[11]

Рисунок 4 – Влияние коронавируса на финансовое состояние предприятия по оценкам респондентов

Как видим, 85% предпринимателей отметили, что распространение коронавируса ухудшило финансовое состояние их предприятий. Среди опрошенных, 10% предпринимателей утверждают, что нынешняя ситуация на их бизнес не повлияла и 2%, – что финансовые показатели их предприятия даже улучшились. Можно предположить, что к данным категориям относятся те отрасли, которые в настоящее время пользуются востребованностью, например, медицинские организации, аптеки, продук-

товые магазины, организации доставки и др.

Большинство опрошенных респондентов (43%) считают, что бизнес в их отрасли после пандемии нормализуется не ранее, чем через год. Около трети предпринимателей (31%) считают, что малый бизнес вернется в нормальное состояние через несколько месяцев (рис. 5). Однако есть респонденты (14%) с более пессимистичным прогнозом, считающие, что малый бизнес выйдет из кризиса лишь через 2-3 года.



[11]

Рисунок 5 – Сроки нормализации малого бизнеса после пандемии по оценкам респондентов

По мнению автора, важнейшим инструментом преодоления кризиса в малом бизнесе должна стать государственная поддержка. Предприниматели обращают внимание на необходимость отсрочки или отмены уплаты налогов (66% респондентов), возможности предоставления субсидий (34% респондентов), льготных кредитов (21% респондентов) и пр. (рис. 6).

Учитывая, что наибольший удар от последствий пандемии примет на себя малый бизнес, многие его представители считают необходимым сосредоточиться на мерах государственной поддержки, в первую очередь в части смягчения нало-

говой политики, кредитования и предоставления субсидий.

Проведенный анализ позволил выделить следующие проблемы малого инновационного бизнеса в период пандемии, в том числе и на уровне наукоградов:

- приостановка всех бизнес-процессов;
- снижение оборота малых инновационных предприятий;
- невозможность выплаты сотрудникам заработной платы, оплаты коммунальных и арендных платежей;
- невозможность погашения кредитных и налоговых задолженностей.



[11]

Рисунок 6 – Необходимые меры государственной поддержки малого бизнеса по оценкам респондентов

Учитывая выявленные проблемы, следует обратить внимание на принятые государством попытки введения временных антикризисных мер поддержки малого инновационного бизнеса, в частности (табл. 1).

Таблица 1 – Антикризисные меры поддержки малого бизнеса РФ в период пандемии

Область поддержки	Принятые меры
Кредитная политика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсрочка погашения основного долга и процентов. 2. Установление процентной ставки в размере 4% и снятие ограничений кредитования по отраслям. 3. Беспроцентные кредиты для выплаты сотрудникам заработной платы.
Налоговая политика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Приостановка выездных налоговых и таможенных проверок. 2. Приостановка контроля за соблюдением валютного законодательства и пользования онлайн-класс. 3. Отсрочка взыскания налогов для туристических, культурно-спортивных и авиакомпаний. 4. Продление срока уплаты налогов на прибыль, УСН, ЕСХН. 5. Снижение страховых взносов до 15%.
Информационно-консультационная политика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка «горячей линии» по вопросам поддержки малого бизнеса во время пандемии. 2. Обучение предпринимателей эффективному управлению в условиях дистанционной работы на базе центра профессий MegaCampus. 3. Разработка цифровой платформы малого и среднего бизнеса для получения консультационной поддержки.

[1-6, 9]

В целом государством выделено 1,4 трлн рублей на осуществление антикризисных мер и борьбу с пандемией. Предполагается, что данные меры, вве-

денные Правительством РФ, позволят удержать устойчивое положение малого инновационного бизнеса. Однако автором предлагается усилить государственную поддержку дополнительными мера-

ми, в особенности на уровне наукоградов. Такими мерами могут послужить предложения автора, показанные на рисунке 7.



Источник: составлено автором

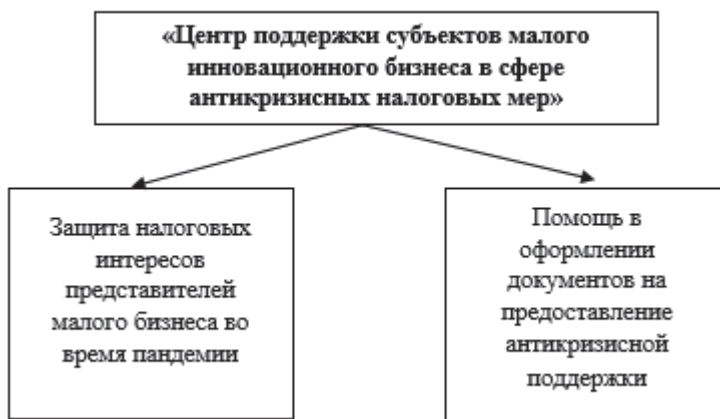
Рисунок 7 – Разработка дополнительных мер поддержки малого бизнеса во время пандемии

1. Создание «Центра поддержки субъектов малого инновационного бизнеса в сфере антикризисных налоговых мер», который позволил бы предпринимателям оказывать помощь в оформлении документов на предоставление отсрочки налоговых взысканий и проверок. Задачами Центра должны стать (рис. 8).

Создание и функционирование такой структуры поможет упростить процедуру подачи заявки на получение поддержки и окажет содействие в разрешении возникших споров или ущемлений прав субъектов малого инновационного бизнеса.

2. Повышение эффективности консалтинговых организаций. Данное направление необходимо для того, чтобы

малые инновационные предприятия, подвергнутые кризисному положению, могли претендовать на получение консалтинговых услуг по выведению их бизнеса из кризиса. Услуги должны предоставляться на льготных условиях при поддержке муниципального и регионального бюджета. В связи с быстро меняющимися кризисными условиями, возникает необходимость государственной поддержки консалтинговых организаций для своевременного повышения их профессиональных компетенций. Такой подход позволит в некоторой степени решить технологическую проблему выхода предприятия из кризиса.



Источник: составлено автором

Рисунок 8 – Задачи «Центра поддержки субъектов малого инновационного бизнеса в сфере антикризисных налоговых мер»

3. Усиление сотрудничества малого инновационного бизнеса с государственными учреждениями наукоградов, позволяющее при содействии муниципальных органов власти, организовать взаимодействие с градообразующими предприятиями, образовательными организациями, научными центрами, кванториумами, которые в меньшей степени пострадали в период карантинных мер и сохранили свои позиции на рынке [8, С.4]. Целью сотрудничества является помощь в осуществлении инновационной деятельности в виде использования их научного потенциала, научно-исследовательской базы, площадки и оборудования для проведения испыта-

ний. Такие меры позволят сократить некоторую часть расходов малых предприятий.

В заключение отметим, несомненно, мировая эпидемия жесточайшим образом ухудшит состояние малого инновационного бизнеса, и только усиленная государственная поддержка сможет удержать устойчивые позиции данного сектора экономики. В настоящее время государству следует сконцентрировать свое внимание на введении антикризисных мер для малого бизнеса, а дополнительные подходы в этой области, предложенные автором, помогут усилить данное направление.

Литература

1. Указ Президента от 17.03.2020 № 187 «О розничной торговле лекарственными препаратами для медицинского применения».
2. Поручение Председателя Правительства от 18.03.2020 «О приостановлении назначения выездных налоговых и плановых выездных таможенных проверок».
3. Статья 2 Федерального закона от 18.03.2020 № 50-ФЗ «О приобретении Правительством Российской Федерации у Центрального Банка Российской Федерации обыкновенных акций Публичного Акционерного Общества «Сбербанк России» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных Актов Российской Федерации».
4. Поручение Председателя Правительства от 20.03.2020 «О предоставлении отсрочки по уплате налогов и страховых взносов налогоплательщикам в сфере спорта и культуры».
5. Распоряжение Правительства от 19.03.2020 № 670-р «О мерах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

6. Постановление Правительства от 18.03.2020 № 294 «Об утверждении Временных правил оформления листков нетрудоспособности, назначения и выплаты пособий по временной нетрудоспособности в случае карантина».
7. Калаева З.З. Влияние кризиса на малый и средний бизнес в России // Молодой ученый. 2016. № 2(106). С. 504-506.
8. Суглобов А.Е., Бобошко В.И. Основные тенденции развития малого предпринимательства в России // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 19. С. 2-11.
9. Официальный сайт Национального проекта Мойбизнес.рф [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis> (дата обращения: 22.04.2020).
10. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: 21.04.2020).
11. Официальный сайт Аналитического центра НАФИ [Электронный ресурс]. URL: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes-i-koronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyaniiepidemii-na-ikh-biznes-i-o-potreb/> (дата обращения: 21.04.2020).

УДК 314.17

Методический инструментарий оценки уровня восприятия инноваций населением арктического региона в решении вопросов демографического развития

О.В. Губина, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
А.А. Проворова, научный сотрудник,
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Федеральный исследовательский центр комплексного изучения Арктики
имени академика Н.П. Лаверова Уральского отделения Российской академии наук
(ФГБУН ФИЦКИА УрО РАН), г. Архангельск

Предложен методический инструментарий оценки уровня восприятия инноваций населением при решении демографических вопросов. Разработанная методика апробирована на примере арктических муниципальных образований Архангельской области. Проведена количественная оценка уровня восприятия инноваций населением арктического региона. Выявлены особенности восприятия инноваций, которые возможно учитывать при разработке рекомендаций по повышению общего уровня восприятия инноваций, внедряемых в арктической социально-экономической среде и направленных на развитие демографического потенциала.

Уровень восприятия инноваций, население Арктики, арктические регионы.

Assessment methodology the level of the Arctic region population perception of innovation in relation to demographic development

O.V. Gubina, PhD in economics, senior researcher,
A.A. Provorova, researcher,
N. Laverov Federal Center for Integrated Arctic Research (FCIARctic), Arkhangelsk

Assessment methodology the level of the Arctic region population perception of innovation in the solving demographic issues are proposed. Methods has been tested in the Arctic municipalities of the Arkhangelsk region. A quantitative assessment the level of the Arctic region population perception of innovation is carried out. The features of the perception of innovation are revealed. These features should be taken into account when developing recommendations to increase the general level of perception of innovations which are being introduced into the Arctic socio-economic conditions and aimed at demographic potential development.

The level of perception of innovation, the Arctic population, the Arctic regions.

Сокращение численности населения в арктических регионах России постепенно приобрело постоянный, систематический и непрекращающийся характер, что говорит о перманентности депопуляции на арктических территориях и признается одной из основных угроз национальной безопасности для Российской Арктики. Серьезность данной проблемы нашла отражение в современных основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года [6]. Убыль населения приводит к сокращению возможностей эффективного хозяйственного освоения этих территорий ввиду ухудшения качественных и количественных характери-

стик демографического потенциала, социально-трудовых ресурсов. Одним из возможных способов стабилизации и роста численности населения этих территорий могло бы стать внедрение инновационных технологий. Развитие телемедицинских технологий, внедрение инновационных методов диагностики и лечения заболеваний, развитие дистанционных программ обучения, использование личных устройств диагностики состояния здоровья, совершенствование организации медицинской помощи, развитие системы миграционного учета посредством использования ресурсов цифровой среды – все это способствует улучшению качества жизни человека в Арктике, ре-

шению собственных демографических планов, увеличивая количество детей, сохраняя здоровье и долголетие. Увеличение доступности услуг в сфере образования, здравоохранения путем использования инновационных технологий будет содействовать закреплению населения в Арктике. В то же время успешность внедрения инноваций зависит, в том числе от того, насколько население готово воспринимать инновации в своей жизни.

Основы исследования восприятия были заложены Дж. Брунером во второй половине XX в. Он трактовал данное понятие как оценку людьми окружающего мира [2]. Опираясь на данный подход, мы рассматриваем восприятие инноваций населением как оценку условий инновационной среды, которая создана в обществе и окружает человека, а также готовность использовать инновации и наличие навыков применять их в своей жизни.

Цель данного исследования заключается в обосновании методического инструментария оценки уровня восприятия инноваций применительно к развитию демографического потенциала арктических территорий.

Всю совокупность походов к оценке взаимодействия населения и инноваций можно сгруппировать следующим образом. Первая группа касается способов измерения социального эффекта от инноваций. Зарубежные исследования Натан Р. [18], Тьюксбери Дж. [19], Хиппель Э. [17] доказали социальную значимость инноваций, количественно оценив вклад от их внедрения в повышение качества жизни. Вторая группа методических подходов охватывает способы, позволяющие оценить влияние инноваций на отдельные направления социально-экономического развития. Так, оценка влияния инноваций на уровень жизни населения была выполнена Архиповой М.Ю. и Лебедевым А.В. [1]. Методические основы оценки взаимосвязи инновационного и демографического разви-

тия представлены в работах Доброхлеб В.Г. и др. [3] и детализированы на примере сферы здравоохранения Смеловым П.А. и др. [14], а также на примере миграционных процессов Хрустальевым Е.Ю., Славяновым А.С. [16], Сагайдачной О.А. и Дуцким М.В. [13]. Третья группа подходов делает акцент на попытках установить взаимосвязь между уровнем восприятия инноваций человеком, отдельными демографическими группами и влиянием на него определенных факторов. Так, Немченко Г.И. и Токарев Ю.А. разработали типологию восприятия инноваций человеком, выделив мотивы инновационного поведения (внешние стимулы и внутреннее вдохновение) и показав зависимость восприятия инноваций от пола, возраста, уровня образования населения [5]. Ясин Е.Г. предлагает оценивать влияние степени развития научно-образовательного и культурного потенциала на уровень восприятия обществом внедряемых в данную среду инноваций на примере межстрановых сравнений [4].

Арктика является особым объектом государственного управления в Российской Федерации. Поэтому в методическом подходе к оценке уровня восприятия инноваций населением арктических территорий мы опирались на приоритетные направления государственной политики, которая сейчас реализуется в отношении демографического и инновационного развития арктических территорий. Эта идея послужила основой формулировки следующих принципов:

1. *принцип соответствия* приоритетным направлениям демографического и инновационного развития арктических регионов.

Приоритетные направления представляют собой целевые ориентиры государственной политики в данных сферах. Их реализация на всех уровнях, в том числе на уровне индивида будет определять результативность проводимой политики государства.

2. принцип обеспечения взаимосвязи, под которой подразумевается возможность решения вопросов демографического развития общества посредством применения инновационных решений.

Данные методические принципы легли в основу разработанной методики

оценки восприятия инноваций населением при решении демографических вопросов (сохранение здоровья, решение репродуктивных планов, изменение миграционного статуса), алгоритм которой представлен на рисунке 1.

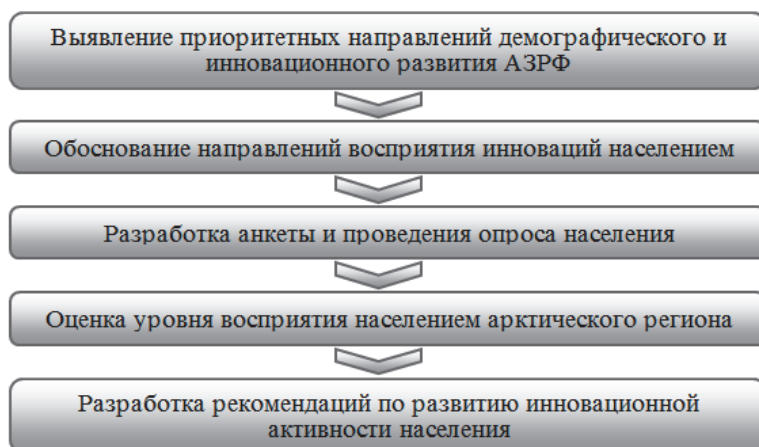


Рисунок 1 – Алгоритм оценки уровня восприятия инноваций населением при решении демографических вопросов

На основе контент-анализа нормативно-правовых документов, определяющих перспективное развитие арктических регионов России, был выявлен ряд демографических и инновационных приоритетов. К демографическим приоритетам современного социально-экономического развития регионов Арктики следует отнести повышение рождаемости, снижение смертности, увеличение продолжительности жизни за счет улучшения здоровья населения, обеспечение миграционного баланса [7,8,9,10]. Государственная политика инновационного развития регионов АЗРФ опирается на реализацию следующих приоритетов: стимулирование научных исследований, повышение уровня профессиональных компетенций, обеспечение финансирования инновационной деятельности, создание условий для модернизации материально-технической базы экономики, внедрение инноваций и повышение иннова-

ционной активности, а также формирование развитого информационного пространства [7,9,10,11,12]. Взаимосвязь приоритетов демографического и инновационного развития на уровне индивида проявляется в форме восприятия тех или иных оригинальных методов и решений, которые человек готов использовать в своей жизни в рамках существующей инновационной среды, чтобы улучшить свое здоровье, решить вопросы деторождения, реализовать миграционные планы.

Так, «восприятие» человеком такого приоритета как стимулирование научных исследований и разработок при решении демографических проблем будет проявляться в склонности человека к генерированию идей, принятию нестандартных решений и методов оздоровления, выбора стратегии поведения в целом. Реализация приоритета по формированию инновационных компетенций рассматривается через личную готов-

ность человека учиться, повышая качество демографического потенциала. Такой приоритет инновационного развития как обеспечение финансирования инновационной деятельности рассматривается как готовность человека как потребителя инновационных благ вкладывать личные финансовые средства, а также время, чтобы воспользоваться современными технологиями в сфере образования, здравоохранения и иных сферах социального обеспечения. Развитие материально-технической базы рассматривается посредством субъективной оценки доступности современных технологий в сферах, касающихся реализации демографического потенциала. Развитие инновационного приоритета, направленного на активизацию внедрения инноваций в аспекте решения демографических проблем определяется как оценка человеком готовности использования инноваций в своей жизни для оздоровления, получения образования, решения миграционных вопросов. Реализация приоритета по развитию цифрового пространства будет рассматриваться через восприятие человеком созданной вокруг него цифровой среды и использование ее возможностей для решения демографических вопросов.

Таким образом, были обоснованы следующие направления восприятия инноваций: *инновационная активность населения; стремление учиться; готовность инвестировать в инновации; оценка доступности инноваций; готовность использовать инновации; включенность населения в цифровую среду.*

Основным методом исследования уровня восприятия инноваций стал массовый стандартизированный опрос населения муниципальных образований Архангельской области, входящих в состав Арктической зоны Российской Федерации, который был проведен в апреле 2019 г. В ходе исследования было опрошено 406 человек старше 15 лет.

С целью проведения количественной оценки уровня восприятия инно-

ваний населением арктического региона, в рамках каждого направления были рассчитаны индексы как средневзвешенная позиция по формуле:

$$Ив_j = 4 * y_1 + 3 * y_2 + 2 * y_3 + 1 * y_4,$$

где ИВ_j – индекс восприятия по каждому из оцениваемых направлений;

y₁, y₂, y₃, y₄ – доля респондентов, оценивающих конкретную позицию в искомых вопросах на 4, 3, 2, 1 балл.

Количество баллов, присвоенное авторами, определялось в соответствии с характером каждого ответа, т.е. 4 балла – высокий уровень восприятия инноваций, 3 балла – средний, 2 балла – ниже среднего, 1 балл – низкий уровень восприятия.

Обоснование вопросов анкеты в соответствии с направлениями восприятия, а также их количественная оценка в баллах представлены в таблице 1.

Высокий уровень восприятия инноваций человеком характеризуется активным продуцированием новых идей, стремлением учиться, готовностью финансово и организационно вкладываться в новшества, положительной оценкой доступности современных приборов и технологий и высокой готовностью применять их в своей жизни, а также активным использованием всех возможностей цифровой среды.

Средний уровень восприятия характерен категории населения, способной к продуцированию идей, но не склонной к их воплощению в жизнь. Их желание учиться сдерживается рядом факторов, а готовность к финансовым вложениям, чтобы использовать инновации, возникает только в случае острой необходимости. Доступность инноваций в сферах реализации демографического потенциала оценивается как недостаточная. Люди не ощущают ежедневной потребности использовать преимущества цифровизации и информатизации в своей жизни.

Таблица 1 – Сопоставление вопросов анкеты и ответов респондентов с направлениями восприятия инноваций и их количественная оценка в баллах

Направление восприятия	Вопрос анкеты	Вариант ответа	Балл
Инновационная активность населения	Как часто у Вас появляются новые идеи и способы их воплощения?	У меня часто появляются новые идеи, и я начинаю активно думать, как их реализовать	4
		У меня довольно часто появляются новые идеи, но я редко думаю, как их реализовать	3
		Редко появляются новые идеи, стараюсь решать проблемы стандартными способами	2
		Никогда не возникают новые идеи, люблю привычный ход вещей	1
Стремление учиться	Как вы относитесь к возможности приобретать новые знания, развивать умения, необходимые в современном инновационном мире?	С желанием воспринимаю любую возможность повысить уровень образования	4
		Хотел бы поучиться, но у меня нет для этого времени / денег / иных условий	3
		Могу поучиться только в случае острой необходимости	2
		Не хочу получать новые знания	1
Готовность инвестировать в инновации	Что Вы готовы сделать, чтобы получить медицинские, образовательные и другие соц. услуги, если они оказываются на высоком современном уровне с использованием современных технологий и оборудования?	Готов использовать все возможные способы, чтобы воспользоваться современными методами лечения, получения образования	4
		Готов потратить деньги на получение услуг, если они есть в моем населенном пункте	3
		Ищу бесплатные способы воспользоваться современными методами лечения, получения образования	2
		Не готов предпринимать никакие действия	1
Оценка доступности инноваций	Насколько Вы удовлетворены доступностью современных приборов и технологий в учреждениях, куда Вы обращаетесь за лечением, образованием и прочими услугами	В достаточном количестве используются современные приборы и технологии	4
		Современные приборы и технологии используются недостаточно широко	3
		Современные приборы и технологии используются крайне редко и мало	2
		Современные приборы и технологии не используются	1
Готовность использовать инновации	Насколько Вы готовы использовать что-то новое в своей жизни с целью оздоровления, получения образования, решения миграционных вопросов	Готов активно использовать инновации в своей жизни	4
		Готов использовать инновации, если это единственный способ решения моей проблемы	3
		Использую инновации, если у кого-то есть положительный опыт	2
		Не готов использовать инновации в своей жизни	1
Включенность населения в цифровую среду	Как часто Вы пользуетесь интернетом	Каждый день	4
		Несколько раз в неделю	3
		Несколько раз в месяц	2
		Не пользуюсь (нет выхода в интернет, не хочу, не умею)	1

Уровень ниже среднего наблюдается в случае довольно редко возникающего желания к поиску решения своих проблем нестандартными способами,

а потребность в повышении уровня образования возникает только в случае острой необходимости. На данном уровне восприятия человек готов использовать

исключительно бесплатные доступные инновации и только опираясь на чужой положительный опыт их применения. Он оценивает доступность современных приборов и технологий в своей жизни как крайне недостаточную и практически не использует ресурсы цифровой среды для реализации своих демографических планов и потребностей.

Низкий уровень восприятия инноваций населением обусловлен тем, что у человека практически никогда не возникают новые идеи, отсутствует желание получать образование или повышать его

уровень. Он не готов средств на поиск и возможности использовать инновации в своей жизни применительно к решению демографических вопросов, что сопровождается отсутствием желания или возможности использования Интернет-пространства.

Результатом практической реализации разработанного авторами методического инструментария стала количественная оценка уровня восприятия инноваций (рис. 2).

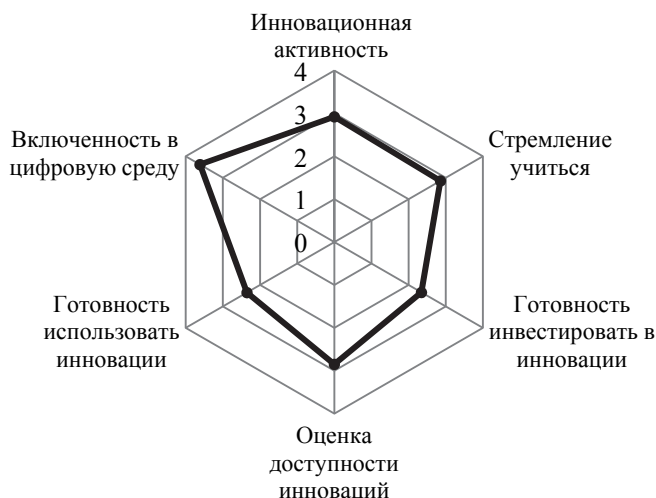


Рисунок 2 – Уровень восприятия инноваций населением арктических муниципальных образований Архангельской области, баллы

В отношении населения обследуемых арктических территорий Архангельской области данный уровень получил оценку «ниже среднего». Детализация данной оценки по отдельным направлениям восприятия показала, что наиболее высокие позиции занимает включенность населения в цифровую среду, уровень восприятия которой достиг практически максимального значения (3,6 балла). Это свидетельствует о том, что в Архангельской области созданы условия для активного использования

населением цифровой среды, ресурсы и возможности которой могут быть использованы для целей развития демографического потенциала общества: получения услуг в сфере образования и здравоохранения, других социальных услуг, поиска информации в области демографических вопросов.

Средний уровень характерен таким направлениям восприятия инноваций как собственная инновационная активность, стремление учиться и оценка доступности инноваций, которые ис-

пользуются человеком в повседневной жизни. Иными словами, население, проживающее на арктических территориях Архангельской области, недостаточно активно в отношении инициирования и реализации новых идей, проявляет слабое желание повышать уровень образования, обосновывая это рядом причин (отсутствие денег, времени и условий), а также недостаточно высоко оценивает уровень доступности современных технологий, приборов, оборудования в тех сферах, с которыми соприкасается в процессе реализации собственного демографического потенциала (образование, медицина, иные социальные сферы). Наиболее низких значений достигает уровень готовности вкладываться в инновации, а также уровень готовности их использовать. Это свидетельствует о том, что у населения арктических территорий Архангельской области не сформирован запрос на использование инноваций в повседневной жизни, имеются недостаточно высокие финансовые возможности, а также осознается недостаток времени, которые в совокупности не позволяют более широко использовать инновации в качестве возможного решения вопросов собственного демографического развития. В итоге любое направление восприятия инноваций населением арктических территорий Архангельской области ограничивается какими-либо препятствиями.

Высокий уровень оценки включенности населения в цифровую среду обусловлен преобладанием респондентов (81,5%), максимально оценивших частоту использования интернетом. Среднее значение индекса восприятия населением собственной инновационной активности обусловлено довольно значительным удельным весом респондентов, которые не обладают способностью или желанием продуцировать идеи и реализовывать их, а в случае выбора предпочитают стандартные решения инновационным подходам. Аналогичное предыдущему, значение индекса восприятия населением

собственного стремления учиться обусловлено высокой долей респондентов (39%), расценивающих нехватку времени, денег, семейные обстоятельства и другие факторы как существенные препятствия к саморазвитию.

Среднее значение индекса восприятия доступности инноваций можно объяснить весомой долей респондентов, оценивающих обеспеченность учреждений по предоставлению медицинских, образовательных и других социальных услуг современными приборами и технологиями как недостаточно высокую.

Значение индекса восприятия «ниже среднего» в отношении готовности инвестировать в инновации объясняется тем, что в большинстве своем население не готово к затратам финансовых или временных ресурсов (60%) на поиск инновационных возможностей с целью оздоровления, обучения. Следствием этого является такая особенность населения арктического региона как неготовность активно применять инновации в случае решения демографических вопросов: около 64% населения готовы их использовать только на основе чужого положительного опыта и в случае крайней необходимости.

Анализ показал, что ведущим социально-демографическим признаком в сравнении с другими исследуемыми характеристиками, который определяет уровень восприятия инноваций, является возраст населения (рис. 3).

Мы наблюдаем снижение индекса восприятия инноваций по мере увеличения возраста населения. Учитывая тенденцию старения общества и связанный с этим рост доли пожилых людей в структуре населения, а также беря во внимание приоритеты демографической политики государства, направленные на увеличение продолжительности жизни и активное долголетие, особую остроту приобретает проблема низкого уровня восприятия инноваций населением старших возрастных групп.

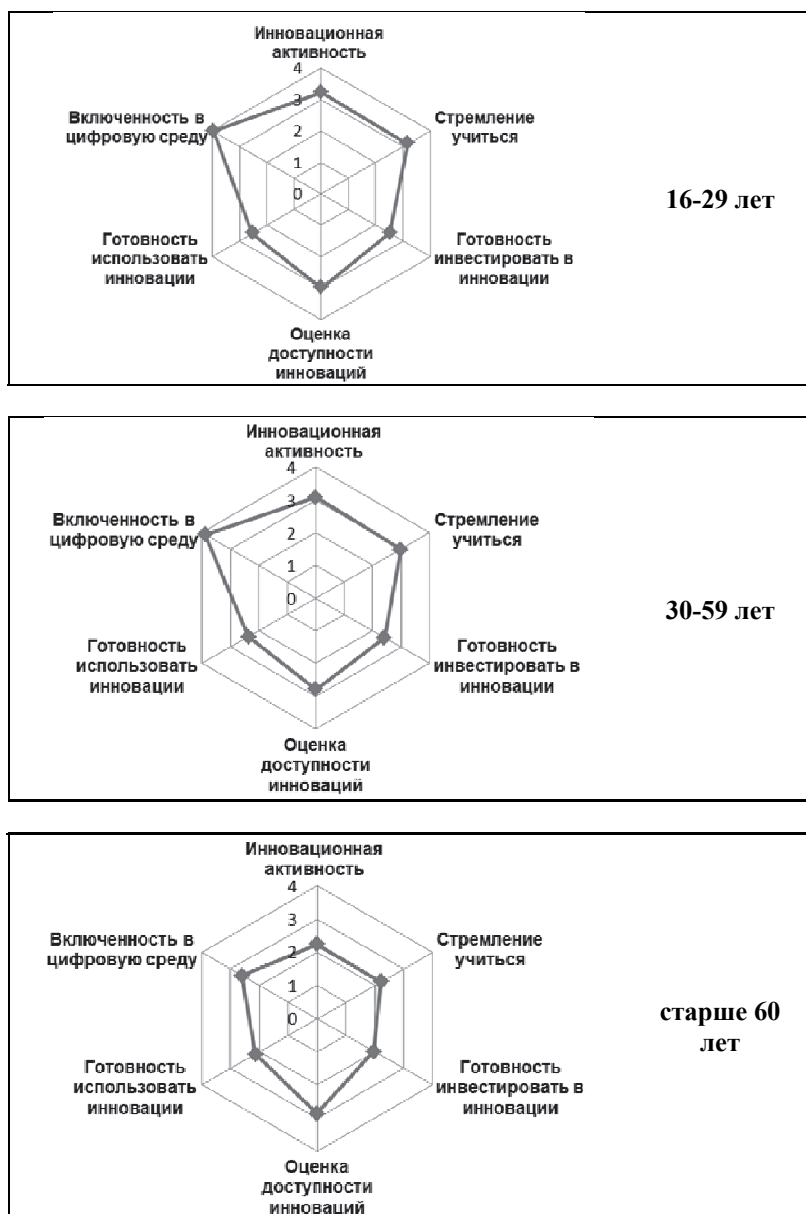


Рисунок 3 – Уровень восприятия инноваций отдельных возрастных групп, баллы

В большей степени снижение индекса восприятия инноваций коснулось таких направлений как инновационная активность, стремление учиться и включенность в цифровую среду. Если в случае инновационной активности снижение индекса восприятия можно объяснить возрастными психо-

физиологическими изменениями, то снижение желания учиться может быть связано, в том числе с отсутствием специальных программ обучения для пожилых людей.

Для данной возрастной категории в основном реализуются программы, направленные на развитие творческих

способностей и организацию досуга. В то же время отмечается недостаток программ по развитию интеллектуальных способностей пожилых людей. На наш взгляд перспективной была бы реализация обучающих программ и курсов, развивающих навыки работы в цифровой среде. Это позволило бы расширить возможности участия пожилого населения в пользовании информационными ресурсами, и обеспечить их вовлеченность, например, в медицинскую и образовательную среду. В свою очередь, это будет способствовать качественному совершенствованию демографического потенциала общества.

Структурный анализ полученных индексов позволил выделить особенности восприятия инновационной среды арктическим населением, которые показывают возможности и ограничения созданных инновационных условий при решении демографических вопросов в повседневной жизни с позиции внутреннего восприятия.

На наш взгляд разработка управленческих рекомендаций, направленных на развитие демографического потенциала арктических территорий на основе использования инновационного фактора должна учитывать сложившийся уровень и особенности восприятия инноваций населением. От того, как инновации воспринимаются населением, будет зависеть успешность их использования в отношении совершенствования демографических процессов.

Среди особенностей восприятия, которые характерны арктическому населению и представляют его преимущества, можно выделить достаточно высокий уровень инновационной активности населения, стремление учиться и высокую включенность в цифровую среду. Использование данных преимуществ, на наш взгляд будет способствовать формированию самосохранительного поведения, ведению здорового образа жизни, развитию профессиональных компетенций, выбору нестандартных решений при формировании личной демографической

стратегии, что в целом будет обеспечивать качественное совершенствование демографического потенциала населения в любом возрасте, способствовать здоровому и активному долголетию и в целом закреплению постоянного населения в Арктике.

С другой стороны, низкий уровень готовности населения вкладываться в инновации, невысокий уровень оценки доступности современных приборов и технологий, а также слабое желание применять инновации при решении собственных демографических вопросов по нашему мнению будут снижать значимость инноваций в решении вопросов сохранения здоровья, деторождения, получения образования, миграционного поведения. На наш взгляд, одним из факторов увеличения уровня восприятия инноваций населением при решении вопросов демографического развития могло бы стать увеличение доходов населения, что способствовало бы преодолению необходимости поиска преимущественно бесплатных способов (по данным проведенного соцопроса) оказания инновационных образовательных, медицинских и других социальных услуг и увеличило бы объемы использования инноваций. Вместе с тем, большое значение имеет развитие дистанционных образовательных и медицинских технологий, сектора оказания госуслуг, которые в Арктике являются важным условием преодоления фактора транспортной удаленности и слабой освоенности пространства. Сопутствующим инфраструктурным фактором, который в настоящее время ограничивает вовлеченность населения в цифровую среду, является отсутствие повсеместного интернет-покрытия удаленных территорий, низкая скорость передачи данных и частые аварии ввиду суровости климата.

Важным условием улучшения уровня восприятия инноваций населением является развитие личной мотивации и заинтересованности людей в отношении поиска возможностей использования инноваций при формировании личных

демографических стратегий и решении демографических вопросов.

Разработанный методический подход к оценке уровня восприятия инноваций и его апробация на примере арктического региона позволили получить первичную информацию об особенно-

стях, возможностях и ограничениях внедрения инноваций в демографическую среду арктического региона, которая может стать основой для разработки практических рекомендаций по развитию инновационных процессов в Арктике.

Статья подготовлена за счет средств целевой субсидии на выполнение ГЗ «Разработка экономических и финансовых механизмов реализации демографического потенциала арктических территорий Российской Федерации в контексте инновационного развития», № гос. регистрации АААА-А17-117033010117-9.

Литература

1. Архипова М.Ю., Лебедев А.В. Инновации и уровень жизни населения: взаимосвязь, тенденции, перспективы // Экономика, статистика и информатика. 2012. № 6. С. 91-95.
2. Брунер Дж. Психология познания. За пределами непосредственной информации [Текст]: Монография / Дж. Брунер // М.: Прогресс. 1977. 413 с.
3. Доброхлеб В.Г., Медведева Е.И., Крошилин С.В. Российские регионы: демографическая динамика и инновационная активность // Экономический журнал. 2013. № 4. С. 88-107.
4. Лебедева Н.М., Ясин Е.Г. Культура и инновации: к постановке проблемы // Форсайт. 2009. № 2. С. 16-26.
5. Немченко Г.И., Токарев Ю.А. Размышления о восприятии инновации социумом // Инновации. 2013. № 8. С.47-57.
6. Об Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года: Указ Президента РФ от 5 марта 2020 г. № 164 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73606526/> (дата обращения: 16.03.2020).
7. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 (ред. от 19.07.2018) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.04.2020).
8. Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года: Указ Президента РФ от 09.10.2007 № 1351 (ред. от 01.07.2014) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.04.2020).
9. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2020).
10. Об утверждении государственной программы «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года»: Постановление Правительства РФ от 21.04.2014 года №366 [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/docs/11967/> (дата обращения: 01.03.2020).
11. О науке и государственной научно-технической политике, федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.04.2020).
12. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р (ред. от 18.10.2018) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.04.2020).
13. Сагайдачная О.А., Дуцкий М.В. Влияние миграции на инновационное развитие региона // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 3(11). С. 102-108.
14. Смелов П.А., Егорова В.А., Эпштейн Н.Д. Здоровье населения как важнейший аспект демографической безопасности // Инновации и инвестиции. 2015. № 5. С. 136-139.
15. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (утв. Президентом РФ 8.02.2013 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2020).
16. Хрусталев Е.Ю., Славянов А.С. Трудовая миграция и проблема инновационного развития // Проблемы прогнозирования. 2014. № 1. С. 79-86.
17. Hippel Eric von. Increasing innovators' returns from innovation // Massachusetts Institute of Technology. 1981. 22 p.
18. Robert R. Nathan Associates, Net Rates of Return on Innovations // Washington, D.C. National Science Foundation. 1978.
19. Tewksbury J., Crandall M.S., Crane W.E. Measuring the Societal Benefits of Innovation // Science. 1980. vol. 209. pp. 658-662.

УДК 330.101.8

Инновации в туристическом бизнесе в условиях цифровой экономики

И.А. Зайцев, аспирант 2 курса,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет имени дважды Героя Советского Союза,
летчика-космонавта А.А. Леонова», г. Королев, Московская область,

Т.С. Зайцева, магистр,

Московский государственный психолого-педагогический университет, г. Москва

В статье рассмотрены инновационные подходы к туристическому бизнесу в условиях цифровой экономики. Проанализирована ситуация с туристическим бизнесом в России в 2020 году, изучена тенденция индивидуализации туристического бизнеса, ориентация на личные предпочтения клиента. Рассмотрено явление автомобильного туризма. Изучена степень цифровизации данной области деятельности. Также приведен пример индивидуальных автомобильных туров по Чеченской республике.

Инновации, туристический бизнес, индивидуальный туризм, автомобильный туризм, Чеченская республика, цифровая экономика.

Innovation in the tourism business in a digital economy

I.A. Zaitsev, 2nd year graduate student,

State Budgetary Educational Institution of Higher Education of the Moscow Region

«Technological University named after twice Hero of the Soviet Union, pilot-cosmonaut A.A. Leonov»,
Korolev, Moscow region,

T.S. Zaitseva, master, Moscow State University of Psychology and Education, Moscow

The article considers innovative approaches to the tourism business in the digital economy. The situation with the tourism business in Russia in 2020 is analyzed, the tendency of individualization of the tourism business, orientation to the personal preferences of the client is studied. The phenomenon of car tourism is considered. The degree of digitalization of this area of activity has been studied. An example of individual automobile tours in the Chechen Republic is also given.

Innovation, tourism business, individual tourism, car tourism, Chechnya, digital economy.

Введение.

С переходом от индустриальной к постиндустриальной экономике стали популяризироваться новые виды бизнеса. В России переход к постиндустриальной экономике, в связи с развалом СССР начался появление частного бизнеса как такового.

Одной из развивающихся сфер деятельности стал туризм. Туризм - это выезд людей в местность, отличающуюся от привычного места обитания с целью осмотра окружающего пространства либо с другой целью, отличающейся от привычной. Туристический бизнес занимается организацией подобных выездов. По данным Всемирной туристской организации в мире совершено 1,5 млрд туристических заграничных поездок за 2019 год.

В 90-е годы туризм был развит в основном среди богатых слоев населения, так как у большинства населения не было денег на дорогостоящие перелеты и проживание. В XXI веке в России начинает активно развиваться туризм, чему способствует улучшение благосостояния населения, повышение безопасности страны, открытие множества туристических фирм.

Переход к цифровой экономике повлиял и на сферу туризма. Цифровые сервисы обеспечивают удобство поиска гостиниц, сервисов проката транспорта. Все поездки можно спланировать и купить через сеть интернет, через мобильное приложение booking.com можно забронировать жилье [8].

В 2020 случилась эпидемия COVID-19, что в первую очередь по-

влияло на туристический бизнес. Страны закрыли границы, все перелеты и поездки отменены, многие туристические фирмы были вынуждены заморозить свои активы. Отрасль терпит огромные убытки из-за отсутствия заказов. При этом, когда карантин снимется и полеты будут возобновлены, туризм не возобновится в привычном масштабе, так как популярные страны, такие как Италия, откроют границы только для деловых поездок. К тому же население не будет рисковать и выезжать за пределы страны. После первой волны заболеваний, аналитики прогнозируют вторую волну, которая придется на осень 2020 года [7], что повлечет за собой окончательное уничтожение отрасли туризма, разорение фирм и повышение уровня безработицы. Кроме отрасли туризма явные проблемы будут испытывать сфера услуг, сфера досуга и event, банковский сектор. Общий кризис приведет к уменьшению уровня жизни населения, сократит накопленные средства людей, изменит предпочтения потребителя. Люди станут меньше тратить на развлечения и хобби.

Привычные поездки в отели для пляжного отдыха уже сейчас пользуются меньшей популярностью, поэтому в кризисной ситуации спрос упадет еще ниже, что может привести к повышению цен и уничтожению бюджетного отельного вида туризма.

Все перечисленные моменты приведут к тому, что в ближайшие 5 лет отрасль туризма не сможет вернуться к показателям начала 2020 года.

Туристической отрасли нужны инновационные подходы к ведению бизнеса и инновационные продукты.

Метод.

При написании статьи мы пользовались открытыми источниками для поиска информации: сетью интернет, источниками из государственной библиотеки, базой статей РИНЦ. Для получения авторитетного мнения по вопросам мы воспользовались консультацией выдающихся деятелей отрасли туризма:

профессора Евлоева Аскера Хусейновича и профессора Власенко Татьяны Сергеевны.

Собрав необходимую информацию методом анализа, мы выделили необходимую информацию и тезисы для составления мнения о перспективах в сфере туризма. Методом синтеза мы создали единую концепцию, которую представили в данной статье.

Результат.

Инновационным подходом в туристическом бизнесе, который будет способен вывести отрасль из создавшегося кризиса, является индивидуальный туризм. В списке профессий будущего присутствует режиссер индивидуальных туров [6].

Потребитель в туристическом бизнесе устал от стандартных путешествий с целью пляжного отдыха, так как он не дает почувствовать особенности стран, а различается лишь качеством сервиса, температурой окружающей среды и акватории.

Клиент не хочет путешествовать в группе, подчиняться общему расписанию и следовать указаниям гида. В условиях COVID-19 и в постэпидемиальный период путешествие в группе может быть опасным.

Современный клиент в первую очередь стремится получать впечатления, поэтому туры, которые дают возможность почувствовать себя первооткрывателем – это перспективное направление туризма. Люди стремятся совершать путешествия вместе с друзьями и в кругу семьи, а не с группой посторонних.

Индивидуализированный туризм – это новый подход к отдыху, рассчитанный на конкретного клиента, с учетом всех его потребностей, желаний, особенностей. Данный вид путешествий позволяет освоить новый вид спорта, увидеть дикую природу, выбрать подходящее меню, освоить новые хобби и увлечения.

Возможно создать специализированный индивидуальный тур, заклю-

чающийся в выполнении особых задач и включающий в себя дополнительный функционал. Можно выделить спортивные туры, туры для блогеров, фото-туры, гастрономические туры, экстремальные туры. Индивидуальный туризм подходит

всем трем видам путешественников, выделенных Amadeus Travel Tribes 2030, каждый найдет эмоции, за которые платит (табл. 1) [4].

Таблица 1 – Сопоставление вида туристов и желаемого вида путешествия

Вид туриста	Получаемые эмоции	Пример тура
Cultural Purists	Подбор подходящего маршрута, с целью полного погружения в чужую культуру.	Проживание в пустыне Иордании с местными бедуинами.
Social Capital Seekers	Подбор маршрута исходя из красоты и «фотогеничности», провокационности окружающих мест.	Блогер-тур – путешествие по местам недавних боевых действий (Северная часть Ирака – Курдистан является безопасной территорией, но при этом находится в Ираке)
Reward Hunters	Полное отвлечение от привычной жизни, масса развлечений.	Паттайя – Тайланд.

Таблица 2 – Цифровые сервисы в индивидуальном туризме

Цифровой сервис	Описание	Примеры
Бронирование тура	Покупка туров и путешествий.	travelata.ru
Бронирование жилья	Приложения по бронированию отелей, гостиниц, съему помещений.	Airbnb
Бронирование транспорт	Приложения, облегчающие поиск транспортных средств и способов передвижения.	Infobus – покупка билетов на автобус онлайн RentMe – аренда авто.
Поиск гида	Приложение для поиска экскурсионных гидов по всему миру.	Туры в 15:15.
Экстренный вызов	Тревожная кнопка позволяет человеку подать сигнал бедствия, если он оказался в «безвыходной ситуации» (например, закончился бензин в горах).	Приложение «мобильный спасатель» – вызов МЧС в экстренной ситуации.
Карты	GPS-навигация, позволяющая автоматически прокладывать маршруты.	Maps.me оффлайн карты, позволяют путешественнику понимать где он находится.
Банковские услуги	Оплата онлайн, переводы на иностранный счета, автоматический обмен валюты, возможность открывать мультивалютные счета.	Мобильное приложение Тинькофф.
Онлайн консультации	Консультации местных жителей для туристов.	Local Alike.
Поиск точки питания	Поиск аутентичных ресторанов и точек питания, поиск местных рынков и ферм.	Tripnparty (аутентичные рестораны) Finger Farm (рынки и фермы).

Индивидуализированные туры могут быть оформлены совершенно по-разному, так как все зависит от индивидуальных предпочтений клиента, и нет единого стандарта. Клиент может при-

быть в страну отдыха самолетом, поездом, водным транспортом, там арендовать машину, либо передвигаться местным транспортом. Либо путешественник может уйти в пеший поход по пересе-

ченной местности. Популярным методом индивидуальных путешествий является автомобильный туризм, который предполагает самостоятельное передвижение туриста на личном либо арендованном транспорте.

Цифровые технологии обеспечивают инфраструктуру сервисов индивидуального туризма, в том числе автомо-

бильного туризма. Перечислим в таблице 2 сервисы, которые обеспечиваются цифровыми технологиями в индивидуальном туризме (табл. 2) [1].

Кроме перечисленных цифровых сервисов в цифровой экономике применяется еще ряд технологий, призванных усовершенствовать туризм (рис. 1).



Рисунок 1 – Цифровые технологии в туризме

Разберем подробнее один из видов индивидуального туризма – автомобильный туризм [3].

Автомобильный туризм – это путешествие людей в другие страны, местности, отличающиеся от постоянного места жительства, используя частный или арендованный автомобиль, как основное средство передвижения.

Автомобильный туризм стал доступнее по нескольким причинам:

- 1) Увеличение автомобильного парка граждан
- 2) Повышение надежности автомобилей
- 3) Доступность автомобилей для молодых
- 4) Увеличение качества автодорог
- 5) Низкий уровень бандитизма

Автомобильный туризм становится популярным по следующим причинам:

- 1) Турист может самостоятельно выбирать направления движения – свобода выбора маршрута
- 2) Можно взять необходимое количество вещей
- 3) Возможность путешествовать в компании друзей или уединенно
- 4) Возможность самостоятельно планировать расходы

Помимо простых путешествий в познавательных целях распространены видами автотуризма являются караванинг, джипинг и автопробеги.

- Караванинг – вид автопутешествий с использованием домов на колесах, либо домов-прицепов.

- Джипинг – вид автопутешествий на внедорожных машинах по труднопроходимой местности.

- Автопробеги – вид автотуризма, заключающийся в поездке группы автовладельцев со спортивной, испытательной либо пропагандистской целью.

Автомобильный туризм дает ряд позитивных моментов для экономики и страны в целом:

- 1) Создание инфраструктуры вокруг трасс и туристических маршрутов
- 2) Культурный обмен между странами и народами
- 3) Повышение имиджа России, как безопасной страны с хорошей инфраструктурой
- 4) Формирование открытых транспортных коридоров
- 5) Развитие торговли и предпринимательства
- 6) «Оживление» удаленных регионов страны

С целью содействия в развитии внутреннего автотуризма в России была создана программа «Дороги мира и сотрудничества». Данная программа представляет собой долгосрочный план развития Федеральной целевой программы «Развитие туризма в РФ» [10].

Для развития автотуризма в России необходимо развить инфраструктуру.

1) Создать необходимое количество дорожных сервисов. Например, сеть

мотелей распределена по стране крайне неравномерно. В России насчитывается около 2000 придорожных мотелей, тогда как в США их 40000. Не хватает сервисов по ремонту автомобилей

2) Необходимо развивать придорожный сервис. В Германии 4000 специализированных стоянок для фур с туалетами, а в России их почти нет.

Создание придорожной инфраструктуры и сопутствующих сервисов является единственный сегмент дорожного строительства, способным обеспечить приемлемую доходность инвесторам. Требуется разработка нормативно-правовых актов, регулирующих объекты придорожной инфраструктуры, тогда крупные компании начнут инвестировать.

Министерство транспорта Российской Федерации заявляет, что до 2020 года объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры России составит около 12,3 трлн рублей, из которых государственные инвестиции составят 7,3 трлн рублей, а средства, привлеченные за счет механизмов внебюджетного финансирования государственно-частного партнерства, составят около 5 трлн рублей.

А.П. Панкрухин считает, что развитие придорожной инфраструктуры привлечет дополнительно более 4 млн туристов [5].

Строительство баз для караванеров способно повысить поток автотуристов с 2000 в год до 10000.

На дорогах, оборудованных местами отдыха для водителей смертность на дорогах, снижается на 30%.

Еще одним препятствием для развития автотуризма является стоимость аренда автомобиля в России. В России 90% автотуристов используют свой автомобиль, тогда как в США – лишь 30%. Россия является одной из самых дорогих стран по аренде автомобиля. Цена аренды автомобиля в России выше, чем в Великобритании на 69%, она даже выше, чем в Швейцарии [2].

Индивидуальный автомобиль-

ный туризм является новым и перспективным для России видом туризма, но он требует вложений в инфраструктуру и разработки правовых норм.

Перспективным направлением для индивидуального автотуризма в России является Чеченская республика (чечен. Нохчийчоь). Разберем пример соз-

дания туристической компании, предлагающей индивидуальные туры по чеченской республике, расположенной в городе Грозном. Разберем основные моменты в организации туристической фирмы, разрабатывающей индивидуальные туры автомобильных путешествий. Грубо оценим расходы (табл. 3).

Таблица 3 – Расходы на организация туристической фирмы с индивидуальными автомобильными туристическими турами

№	Статья расходов	Значение (руб)
1	Регистрация фирмы	4000
2	Закупка парка автомобилей (УАЗ Патриот 885600 – 10 шт. в лизинг при начальной оплате 100000 на 36 мес.) [9]	350000*10
3	Оборудование автомобилей для автопутешествий (плитка электрическая, спальные...)	5000*10
4	Аренда площадки	50000 мес.
5	Специалист технического обслуживания	50000 мес.
6	Специалист по охране	25000 мес.
7	Специалист по работе с клиентами	35000 мес.
8	Реклама	150000 мес.
СУММА		710000 мес.

Стоимость индивидуального тура рассчитывается из условия числа клиентов в месяц, количества субсидированных денег от правительства республики

и расчетного периода окупаемости.

Примером маршрута по чеченской республике может являться путешествие из Грозного в Грозный (рис. 2).

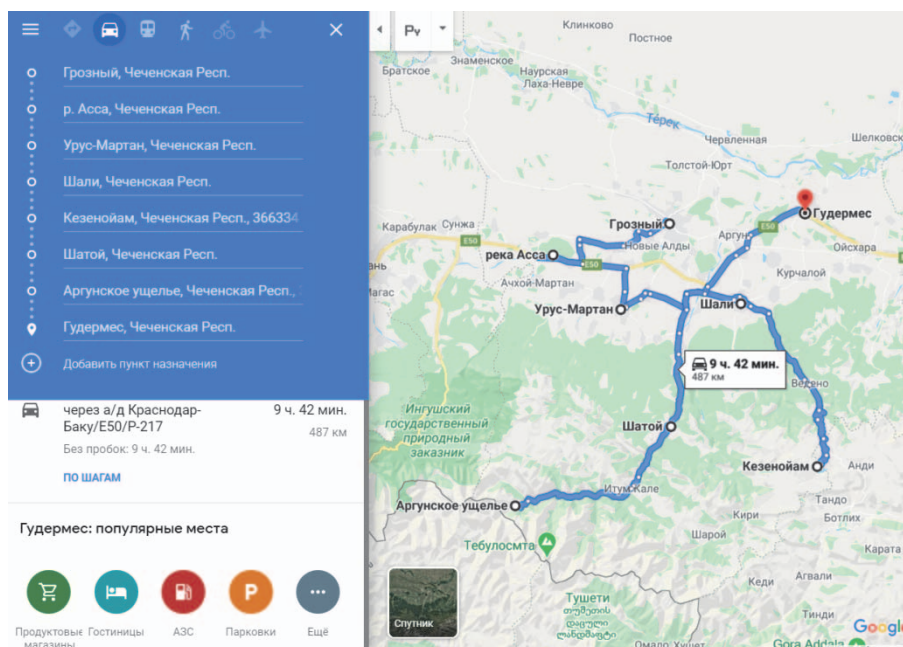


Рисунок 2 – Автомобильное путешествие по Чеченской республике

Путь охватывает практически все основные достопримечательности Чеченской республики:

Если ехать без остановок, то путь займет приблизительно 10 часов, что характеризует достаточно близкое расположение объектов. Индивидуаль-

ное время остановок рассчитывается туроператором под каждого конкретного клиента. Составим приблизительное расписание маршрута по дням, допуская, что 1 июня арендована машина в Грозном (табл. 4).

Таблица 4 – Расписание автомобильного путешествия по Чеченской республике

№	Место	Подробнее	Прибытие	Выезд
1	Город Грозный	Столица Чеченской республики	01.06.2020	02.06.2020
2	Река Асса	Каменистая природа	02.06.2020	03.06.2020
3	Село Урус-Мартан	Музей Донди Юрт Адама Сатиева	03.06.2020	04.06.2020
4	Город Шали	Белая мечеть в городе	04.06.2020	05.06.2020
5	Заповедник Кезенойам	Озера и горы – граница с Дагестаном	06.06.2020	09.06.2020
6	Город Шатой	Историческое село по пути к Аргунскому ущелью	09.06.2020	09.06.2020
7	Аргунское ущелье	Великолепные горы на границе с Грузией	09.06.2020	13.06.2020
8	Город Гудермес	Город с небоскребами	13.06.2020	14.06.2020

Следуя плану, за 14 дней можно посетить основные достопримечательности чеченской республики. Пользуясь приложением Google, можно легко проложить маршрут, также в приложении можно посмотреть инфраструктурные сервисы: магазины, заправки, гостиницы, парковки.

Вывод

В условиях кризисной ситуации, сложившейся из-за эпидемии COVID-19, туристический бизнес приостановил свою деятельность. Из-за закрытия границ, резкого падения спроса на привычные поездки all-inclusive туристический бизнес будет банкротиться. Выходом из ситуации может стать переориентация на

такое инновационное направление, как внутренний индивидуальный туризм. Цифровые технологии активно проникли в туристический бизнес и обеспечивают его функционирование. Видна тенденция на развитие автомобильного индивидуального туризма внутри страны. Для увеличения масштаба турпотока необходимо развивать придорожную инфраструктуру и совершенствовать нормативно-правовую систему. Перспективным направлением развития индивидуального автомобильного туризма является Чеченская республика с ее заповедниками.

Литература

1. Богомазова И.В., Аноприева Е.В., Климова Т.Б. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ // Сервис в России и за рубежом. 2019. Т. 13. № 3 (85). С. 34-47.
2. В России самая дорогая в Европе аренда машин [Электронный ресурс]. 2020. Дата обновления: 02.05.2020. URL: http://www.gazeta.ru/auto/news/2014/07/24/n_6338245.shtml (дата обращения: 02.05.2020).
3. Мартышенко Н.С., Локша А.В. Тенденции развития автотуризма в России // Практический маркетинг. 2013. № 9 (199). С. 27-36.

4. Морозов М.А., Морозова Н.С. ИННОВАЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 28(2). С. 196-202.
5. Панкрухин А.П. Состояние, перспективы и проблемы российского рынка туристских услуг // Практический маркетинг. 2012. № 9(187). С. 8.
6. Профессии будущего в сфере туризма [Электронный ресурс]. 2020. Дата обновления: 02.05.2020. URL: <https://postupi.online/professii/razdel-servis-turizm-i-gostinichnoe-delo/perspektiv-budushee/> (дата обращения: 02.05.2020).
7. Роспотребнадзор: вторая волна коронавируса в России может начаться осенью [Электронный ресурс]. 2020. Дата обновления: 02.05.2020. URL: <https://tass.ru/obschestvo/8384307> (дата обращения: 02.05.2020).
8. Сайт бронирования жилья Booking.com [Электронный ресурс]. 2020. Дата обновления: 02.05.2020. URL: <https://www.booking.com/> (дата обращения: 02.05.2020).
9. УАЗ Патриот 2020 [Электронный ресурс]. 2020. Дата обновления: 02.05.2020. URL: <https://www.uaz.ru/cars/new-patriot-2019> (дата обращения: 02.05.2020).
10. Федеральная целевая программа «Развитие туризма в РФ» [Электронный ресурс]. 2020. Дата обновления: 02.05.2020. URL: <https://www.russiatourism.ru/contents/deyatelnost/programmy-i-proekty/federalnaya-tselevaya-programma-razvitie-vnutrennego-i-vezdnogo-turizma-v-rossiyskoy-razviti-2019-2025-gody-/> (дата обращения: 02.05.2020).

УДК 338.24

О ресурсном подходе к формированию промышленной политики предприятия

Л.Н. Игнатова, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики промышленности,
О.В. Девяткин, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики промышленности,
Г.И. Болкина, старший преподаватель кафедры экономики промышленности,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

Охарактеризованы особенности ресурсного подхода в формировании промышленной политики, сформулированы основные задачи промышленного развития российских предприятий. Ресурсный подход позволяет иметь самые различные модификации рассматриваемых критериев в зависимости от факторов, влияющих на развитие промышленного потенциала предприятий и организаций. Рассмотрен комплекс действующих нормативно-правовых актов. Предложены управленческие алгоритмы решения проблем стратегического планирования.

Ресурсный подход, промышленная политика, стратегическое планирование, инновационная активность.

About Resource Approach to the formation of the industrial policy of the enterprise

L.N. Ignatova, Ph.D., Associate Professor, Department of Industrial Economics,
O.V. Devyatkin, Ph.D., Associate Professor, Department of Industrial Economics,
G.I. Bolkina, Senior Lecturer, Department of Industrial Economics,
Federal State Budget educational institution of higher education
«Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov», Moscow

The features of the resource approach in the formation of industrial policy are characterized, the main tasks of the industrial development of Russian enterprises are formulated. The resource approach allows you to have a variety of modifications of the considered criteria, depending on factors affecting the development of the industrial potential of enterprises and organizations. A set of existing legal acts is considered. Management algorithms for solving strategic planning problems are proposed.

Resource approach, industrial policy, strategic planning, innovative activity.

Особый интерес для понимания существующих подходов к формированию промышленной политики предприятия вызывает оценка состояния действующих нормативно-правовых актов.

Ускорение процесса промышленного развития российских предприятий предполагает решение ряда крупномасштабных задач:

- развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и наукоемких производств;
- совершенствование форм, типов и методов организации производственных систем, повышение эффективности поточного производства;
- изыскание внутрипроизводственных и внутрихозяйственных резервов;

- поддержка отраслей оборонно-промышленного комплекса;
- совершенствование производственной инфраструктуры как фактор промышленного развития;
- формирование конкурентных преимуществ на основе развития инновационных технологий;
- совершенствование технической подготовки производства на основе внедрения объектов интеллектуальной собственности, обеспечивающих создание новых видов продукции промышленного назначения;
- формирование ресурсного потенциала предприятия, выявление исключительных свойств и характеристик каждого ресурса в целях идентификации стратегической единицы бизнеса;

- увеличение доли добавленной стоимости в структуре затрат в составе себестоимости продукции (работ, услуг);
- развитие форм расширенного воспроизводства основного капитала промышленных предприятий;
- создание условий для роста производительности труда на основе снижения трудоемкости и увеличения выработки продукции промышленного назначения;
- предусматривать возможность развития трудового потенциала работников, активнее использовать мотивационную составляющую и др.

Добиться высоких показателей возможно при наличии условий для производительной и качественной работы на всех уровнях управления предприятием. Важным условием эффективной организации производства и труда является повышение производительности труда и экономия трудовых ресурсов.

Важно отметить, что тенденция снижения трудоемкости продукции в целом по промышленности, начиная с 2016г., характеризуется положительной динамикой, однако по добывающим и обрабатывающим производствам заметен явный понижающийся тренд (рис. 1).

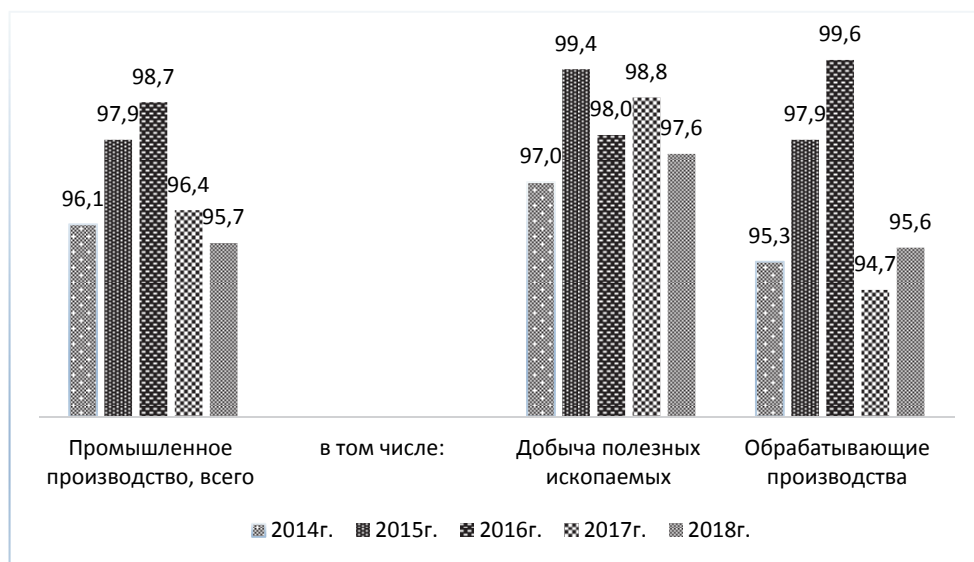


Рисунок 1 – Индекс изменения трудоемкости продукции (в процентах к предыдущему году)

Возможность достижения эффективности процессов промышленного производства в стране в значительной мере обусловлена необходимостью развития инновационной составляющей.

Как показывает опыт, признание организации инновационной на основании критериев оценивания, изложенных в Руководстве Осло, реализуемого ОЭСР совместно с Евростатом, не всегда соответствует действительности ввиду того, что рекомендации по сбору и анализу

данных по инновациям, сформированные на основе стандартных подходов, не предусматривают возможности в полной мере учитывать полный цикл инновационных процессов.

Вместе с тем нельзя оставить этот вопрос и без внимания. Так, например, признание инновационной деятельности предприятий и организаций, реализовавших в 2017-2018 гг. инновации, ввиду различия критериев оценивания между 3-м (установлен 1 критерий при-

знания организации инновационной) и 4-м (установлено 3 критерия признания организации инновационной) Руководством Осло не является равнозначным.

Таким образом, при наличии одного критерия оценивания можно было бы судить об увеличении инновационной активности как по обрабатывающим производствам и добыче полезных ископаемых, так и в целом по промышленному производству, в то время как введение дополнительных критериев оценивания демонстрирует противоположный вектор направленности, хотя и присутствует отдельное незначительное колебание по обрабатывающим производствам, приходящееся на 2017г. (рис. 2).

При всем многообразии условий инновационный процесс, прежде всего, нуждается в планировании и координировании на основе комбинаторики как основных, так и специальных функций, и принципов управления в целях оптимизации использования основных факторов производства и соотношения между ними при реализации плановых заданий, программ, а также проектов социально-экономического развития.

Существующие подходы к формированию инновационной политики предусматривают:

- программный подход и изменимость целей при планировании и реализации мер государственной поддержки;
- доступность государственной поддержки на всех стадиях инновационной деятельности;
- приоритетность дальнейшего развития результатов инновационной деятельности;
- защита частных интересов и поощрение частной инициативы;
- приоритетное использование рыночных инструментов и инструментов государственно-частного партнерства для стимулирования инновационной деятельности;
- обеспечение эффективности

государственной поддержки инновационной деятельности для целей социально-экономического развития;

- целевой характер использования бюджетных средств на государственную поддержку инновационной деятельности и др.

Особая роль в их реализации принадлежит регионам. При этом довольно часто возникает необходимость в тесном взаимодействии, с одной стороны, как между властными структурами на различных уровнях государственного управления, так и между хозяйствующими субъектами, субъектами финансовой инфраструктуры, некоммерческими организациями и др.

Заметим, что для инновационного пути развития отличительной особенностью современности является интеграция науки, образования, производства и бизнеса.

Характерные тенденции в изменении динамики интеграционной составляющей организаций, осуществляющих технологические инновации, отражены на рисунке 2.

Так, например, за период 2017-2018гг. несмотря на различие критериев оценивания пик активности интеграционной составляющей как по обрабатывающим производствам и добыче полезных ископаемых, так и в целом по промышленному производству имел место в 2017г., но к 2018г. пошел на спад (рис. 3).

Вместе с тем эффективная коммерциализация объектов интеллектуальной собственности [6] позволяет обеспечить уникальные конкурентные преимущества предприятиям и, в первую очередь, на основе ресурсного потенциала.

Очевидно, что решение проблемы снижения масштабов неравенства инновационной активности предприятий затрагивает широкий спектр социально-экономических отличий, обусловленных воздействием факторов среды.

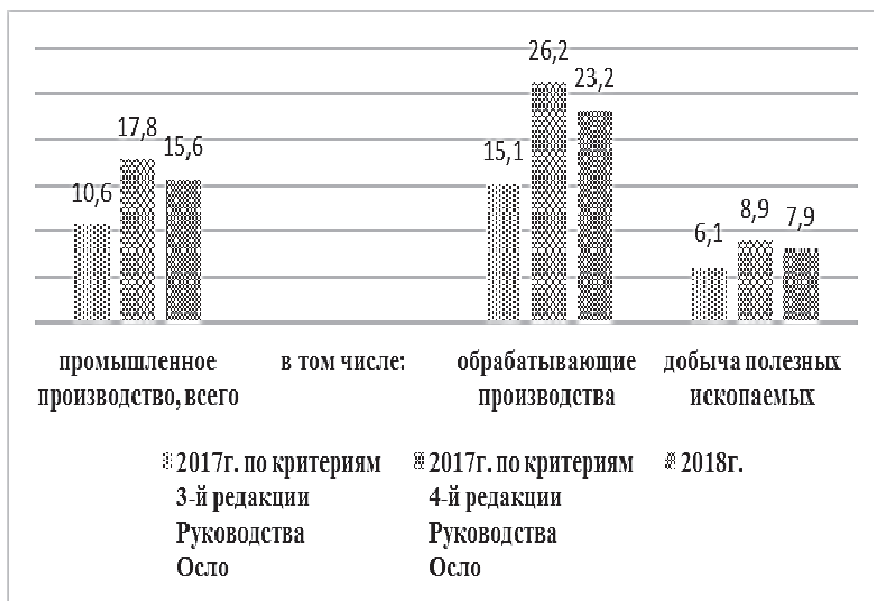


Рисунок 2 – Инновационная активность предприятий и организаций: промышленное производство (процентов)

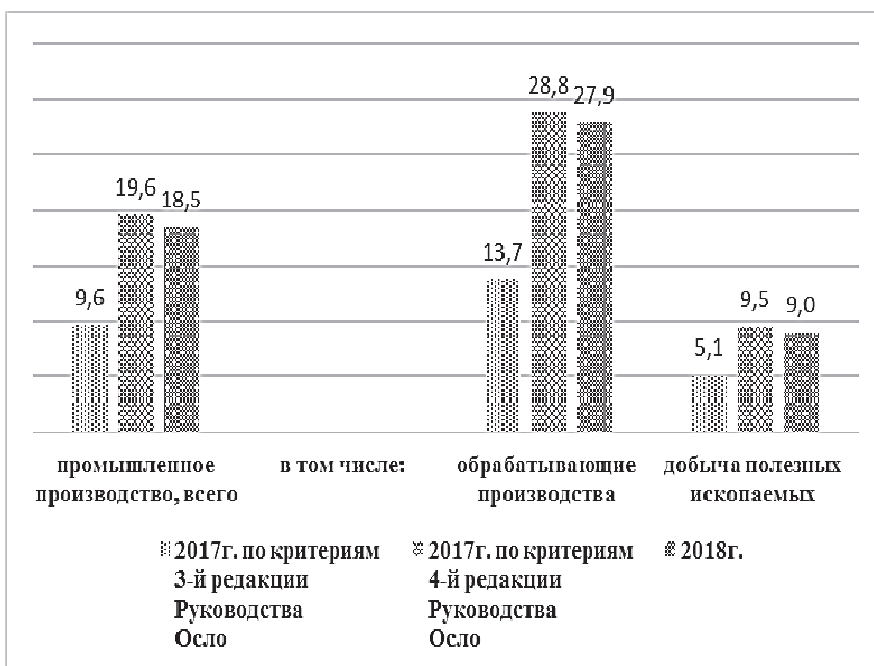


Рисунок 3 – Динамика интеграционной активности в сфере технологических инноваций: промышленное производство (процентов)

Формирование эффективных инструментов управления инновационной активностью позволит уйти от импортной зависимости и решить проблемы

промышленной и экономической безопасности.

Стратегический рационализм рыночной экономики показал, что отсутствие конкуренции является одним из сдерживающих факторов эффективного функционирования промышленного сектора экономики.

В условиях воздействия конкурентных сил, предприятия выстраивают конкурентные преимущества на основе одной из трех стратегий: дифференциации, лидерства по издержкам (стратегия минимизации издержек) и фокусирования, поскольку нельзя добиться успеха, проводя, например, стратегии диверсификации и минимизации издержек одновременно.

Стратегия диверсификации отражает способности корпорации обеспечить отличие своей продукции (работ, услуг) от предложений конкурентов. Эта стратегия эффективна на рынках с низкой эластичностью спроса, в отсутствие конкуренции с производителями, практикующими снижение цены. Как правило, потребители характеризуются высокими требованиями к качеству и готовы платить более высокую цену.

Используя стратегию диверсификации, корпорации, как правило, должны обладать хорошими маркетинговыми способностями и репутацией лидеров, чтобы ослабить влияние конкурентов.

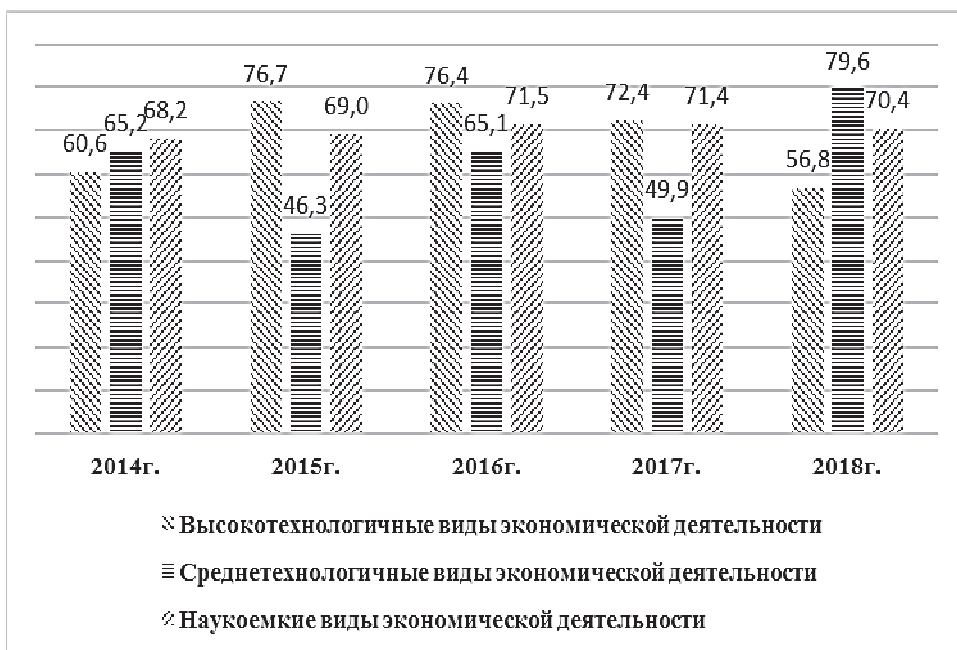


Рисунок 4 – Динамика внутренних затрат на исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в целом по РФ

Стратегия лидерства по издержкам подразумевает использование новых бизнес-процессов, обеспечивающих сопоставимое качество и получение ожидаемого результата.

Так, например, на диаграмме

можно проследить динамику внутренних затрат на исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в период с 2014г. по 2018г. – только по наукоёмким видам деятельности динамика была дос-

таточно стабильна в то время как по высокотехнологичным видам экономической деятельности и по среднетехнологичным видам экономической деятельности наблюдался неустойчивый характер, обусловленный слабостью системы управления затратами (рис. 4).

Обеспечение уровня допустимо минимальных затрат является проверенной стратегией защиты конкурентных сил. Низкая цена на предлагаемую продукцию является защитой от проникновения на рынок новых продавцов или товаров-заменителей.

Исходя из практически обеспеченных результатов, выделим основные этапы работ по управлению затратами на промышленном предприятии:

- разработка и внедрение прогрессивных форм и методов планирования затрат;
- выбор и обоснование системы калькулирования производственной себестоимости с учетом использования всех источников средств;
- формирование центров затрат с учетом функциональных сфер деятельности;
- выявление резервов и источников их экономии в соответствующих центрах затрат;
- анализ динамики изменения уровня затрат по каждому бизнес-процессу;
- своевременная координация действий, направленных на совершенствование структуры затрат;
- разработка смет по каждому центру затрат;
- формирование сводной сметы затрат как расходной части консолидированного бюджета;
- мониторинг затрат.

При этом важным условием обеспечения учета по центрам затрат является наличие прейскуранта трансфертных цен как инструмента экономической политики.

Проблема управления затратами

считается отнюдь не менее сложной, чем другие, в рамках общей системы управления.

Использование стратегии фокусирования предусматривает концентрацию на отдельном национальном (региональном) рынке или определенной группе покупателей. При этом могут использоваться как стратегия диверсификации, так и стратегия минимизации издержек, рассматриваемые только в рамках узкого целевого рынка.

Наиболее эффективно предприятия функционируют при наличии различных укладов, способов и форм хозяйствования, обуславливающих интенсивность конкуренции. Однако сказанное выше не означает, что все вопросы промышленного развития в условиях рыночной экономики уже успешно решены.

Интересы бизнеса охватывают широкие возможности подходов к их реализации. Среди многообразия подходов к формированию промышленной политики в настоящее время особо популярны следующие из них: кластерный, системный, ресурсный, программно-проектный и др.

Для нас, в свою очередь, существенный интерес представляют исследования, основанные на ресурсном подходе.

Рассмотрим некоторые выводы, сделанные в рамках данного подхода, и имеющие значение для обоснования и понимания более широких взглядов на ресурсы, что позволяет объединить в рамках данного понятия также потенциальные возможности, действия и процессы, применимые к ним.

В числе наиболее часто обсуждаемых аспектов многофункциональности в области ресурсного подхода, в первую очередь, можно выделить следующие: формулирование его главных постулатов; наличие единой системы классификации ресурсов; развитие механизмов достижения корпоративной согласованности.

Рассматривая генезис концепций ресурсного подхода в сфере государственной промышленной политики, следует отметить ряд принципиальных отличий, с одной стороны, в условиях плановой экономики, с другой – рыночной экономики.

Так, например, важнейшей составляющей плановой экономики являлись директивные плановые документы, разрабатываемые для решения сложных проблем и увязанные по срокам, объемам ресурсов и исполнителям полный комплекс заданий и мероприятий, направленных на достижение внутренней взаимосвязи и единства различных аспектов централизованного планирования – народнохозяйственного, отраслевого, регионального, внутризаводского и др.

В соответствии с плановыми заданиями предприятиям доводили ресурсы, необходимые для обеспечения из производственно-хозяйственной деятельности в целях выпуска продукции по утвержденной номенклатуре и ассортименту.

Реализация ресурсного подхода в условиях рыночной экономики требует, в свою очередь, более глубокого исследования факторов производства, интеграционной активности предприятий, уточнения основополагающих для каждого из них принципов и индикаторов роста.

Так, например, масштаб деятельности, использование прогрессивных бизнес-процессов, дифференциация продукта создают наиболее благоприятные условия для завоевания рынка.

Основываясь на вышесказанном, следует отметить, что необходимой доступности в предложении на некоторые виды ресурсов, например, топливно-энергетические, не наблюдается, кроме того, возникающие время от времени трудности с другими факторами производства, могут в определенной степени сдерживать развитие промышленного потенциала корпорации.

Вместе с тем использование недостоверных результатов анализа конъюнктуры рынка может привести, с одной стороны, к перепроизводству мощностей и их неэффективному использованию, с другой стороны, – к их нехватке, сдерживанию параметров роста производственной программы.

Как известно, источник конкурентных преимуществ в большинстве случаев бывает многофакторным и распространяется на различные виды ресурсов.

Для уяснения временной роли факторов, лучше всего рассматривать их в зависимости от типовой принадлежности. Например, к числу основных факторов, в первую очередь, относятся активы предприятия: основной и оборотный капиталы и такие факторы как высококвалифицированная рабочая сила и др.

Так, например, данные таблицы 1 свидетельствуют, что с 2014г. по 2019г. промышленность вышла на устойчивый тренд на повышение физического объема инвестиций в основной капитал за исключением добычи полезных ископаемых, – понижательный тренд начал формироваться после 2017г.

В настоящее время роль основных факторов по-прежнему значима, поскольку применяемые технологии не претерпели особых изменений и нуждаются в обновлении. Отсюда и низкие требования к профессиональным навыкам трудовых ресурсов и, как следствие, занижение уровня заработной платы.

В то же время серьезный интерес представляет не столько запас факторов, а интенсивность, с которой они создаются и развиваются.

Так, например, на рисунке 4 показано построение треугольника стратегии промышленного развития предприятия на основе укрупненных факторов производства: вводимые факторы, представленные производственными ресурсами, создаваемые факторы, представ-

ленные организационными возможностями, а также управляющие, операционные и поддерживающие бизнес-процессы.

Организация и управление биз-

нес-процессами должны быть обеспечены таким образом, чтобы при размещении ресурсов не терялась их уникальность [5].

Таблица 1 – Индекс физического объема инвестиций в основной капитал: промышленное производство (в процентах к предыдущему году)

Год	Добывающие производства	обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии и газа	Производство и распределение воды
2014	101,8	102,7	94,7	93,1
2015	101,9	90,3	75,2	68,5
2016	109,2	89,4	87,4	107,9
2017	106,1	105,4	104,4	95,0
2018	103,6	104,1	102,2	103,7
2019	96,7	103,8	96,3	111,5

При этом все составляющие треугольника поддаются моделированию с помощью инструментов конкурентного и стратегического анализа, совершенствуя существующие или выстраивая новые бизнес-процессы в цепочки создания ценности.

Заключительным этапом является внедрение стратегии при минимуме возможных ресурсов.

Вместе с тем теория вопроса не является нечто неизменным, данным раз и навсегда – принципиальным является обоснование роли и назначения предприятия в процессе формулирования стратегии.

Заметим, что факторы, которые являются определяющими для завоевания рынков, не переходят инерционно, а создаются с помощью интеграционных процессов.

Объективная необходимость широкомасштабного развития промышленного сектора экономики вызывает особый интерес к изучению социально-экономических аспектов. Отсюда усиливающаяся в последнее время тенденция проникновения на рынок крупных предприятий [4], ставящих перед собой задачу получения смежного контроля над производством и реализацией продукции других участников.

При этом все составляющие треугольника поддаются моделированию с помощью инструментов конкурентного и стратегического анализа, совершенствуя существующие или выстраивая новые бизнес-процессы в цепочки создания ценности.

Заключительным этапом является внедрение стратегии при минимуме возможных ресурсов.

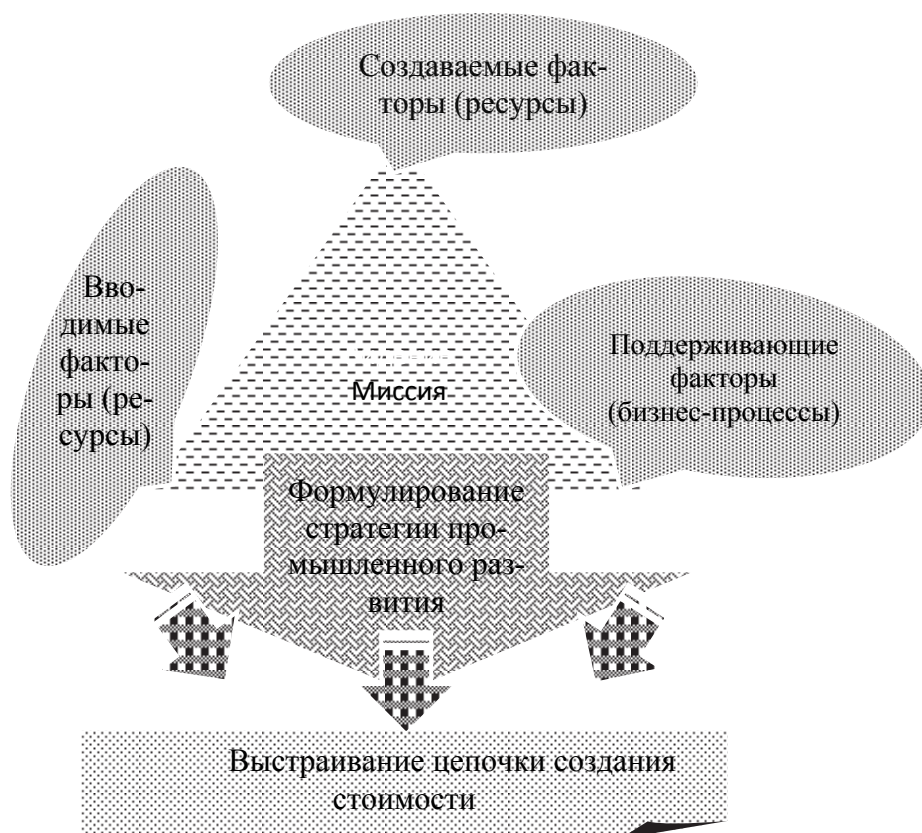


Рисунок 4 – Формулирование стратегии развития предприятия на основе укрупненных факторов производства

Вместе с тем теория вопроса не является нечто неизменным, данным раз и навсегда – принципиальным является обоснование роли и назначения предприятия в процессе формулирования стратегии.

Заметим, что факторы, которые являются определяющими для завоевания рынков, не переходят инерционно, а создаются с помощью интеграционных процессов.

Объективная необходимость широкомасштабного развития промышленного сектора экономики вызывает особый интерес к изучению социально-экономических аспектов. Отсюда усиливающаяся в последнее время тенденция проникновения на рынок крупных пред-

приятий [4], ставящих перед собой задачу получения смежного контроля над производством и реализацией продукции других участников.

Самые деятельные из них имеют возможность лучше распределить ресурсы, грамотно сформировать ценовую политику и добиться устойчивого конкурентного преимущества, в том числе за счет асимметрии в ресурсах.

Постановка проблемы формирования промышленной политики, основанной на ресурсном подходе, может служить ориентиром для определения конкурентных преимуществ, зависящих, в немалой степени, от способов и процессов трансформации ресурсов в стратегический актив.

В этой связи нам представляется возможным, выделить основные контуры управления стратегическими ресурсами:

- контур намерений;
- контур ориентирования;
- контур процедур.

Несомненно, каждый из этих контуров имеет свои особенности и характеристики, однако их единство должно быть обусловлено определенным типом связей и зависимостей.

Вместе с тем для тщательного обоснования стратегического выбора необходимо провести объективное исследование вводимых факторов производства, проанализировать их влияние на результаты деятельности предприятия. Обязательным условием реализации этой целевой картины является стратегическое планирование.

На направленность важнейших системных преобразований существенное влияние оказывает воздействие следующих тенденций:

Во-первых, развитие фундаментальных и прикладных исследований как стратегического вектора, определяющего концепцию устойчивого промышленного роста экономики на основе:

- разработки комплекса мер государственной поддержки, направленных на сохранение научного потенциала;
- совершенствования системы стратегического планирования на промышленных предприятиях;
- формирования наиболее значимых приоритетов развития субъектов экономики на всех уровнях управления;
- трансфера экономики знаний;
- формирование и развитие инновационной инфраструктуры и др.

Во-вторых, планирование программ развития инновационной составляющей на основе государственно-частного партнерства.

В-третьих, формирование прогрессивной нормативной базы стратеги-

ческого планирования.

В-четвертых, исследование процессов цифровизации, влияющих на развитие промышленного потенциала субъектов экономики.

В-пятых, активизация процессов интеграции науки и образования благодаря поддержке интегрированных научно-производственных структур, университетских комплексов в целях консолидации ресурсов в рамках совместного использования опытно-экспериментальной базы.

В заключение отметим, что раскрытие проблематики организационных, информационных, технико-экономических, социокультурных и управленческих аспектов современного развития промышленного производства является базисом в построении системы эффективного использования ресурсов предприятия.

В условиях модернизации экономики ресурсный подход к выработке основных постулатов промышленного развития заслуживает тщательного внимания и изучения.

Повышение инновационной активности и инновационного потенциала в различных отраслях промышленности, ускорение процессов реализации программ инновационного развития, стимулирование инновационной активности корпораций, отдельных кластеров и предприятий позволяет увеличить удовлетворение потребностей внутреннего рынка в инновационных продуктах, технологиях, организации управления и др.

Важно понять, что обновление и совершенствование возможностей развития промышленных предприятий – это непрерывный процесс, так как сегодняшние преимущества одних из них завтра будут превзойдены уже другими из них. Естественное стремление производителя к стабильности побуждает его к активным действиям.

Литература

1. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 N 127-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ (дата обращения: 20.05.2020).
2. Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014 N 488-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/ (дата обращения: 25.04.2020).
3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; Пер. с англ. 4-е изд. // М.: Альпина Паблишер. 2016. 716с.
4. Девяткин О.Е., Игнатова Л.Н. Предприятие как объект промышленной политики // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2017. Т. 6. № 1. С.39-44.
5. Игнатова Л.Н. О сущности и принципах реализации ресурсной концепции стратегического управления // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 1. С.122-127.
6. Казаков С.В., Игнатова Л.Н., Казакова Р.П., Болкина Г.И. Тенденции формирования экономического механизма мотивации инновационной деятельности за рубежом и в России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 1. № 11. С.12-20.
7. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 4-е изд. ОЭСР/ЕС. 2018 // Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН). 2018. 258 с.
8. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд. ОЭСР/ЕС. 2006 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rii-vuz.extech.ru/doc/oslo.pdf> (дата обращения: 20.05.2020).
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.05.2020).

УДК 338.45

Перспективы развития машиностроительной отрасли в контексте неоиндустриального развития экономики России

М.К. Измайлов, ассистент, Высшая школа управления и бизнеса,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ), г. Санкт-Петербург

Статья посвящена исследованию проблем развития машиностроительной отрасли в условиях развития неоиндустриальной экономики России. Обоснована актуальность и важность развития машиностроительной отрасли как базовой отрасли развития всей экономики России. Проведено исследование статистических данных, отражающих современное состояние развития машиностроительной отрасли. Разработана концептуальная модель перспективного развития машиностроительной отрасли в условиях неоиндустриального развития экономики России.

Машиностроительная отрасль, неоиндустриальное развитие, экономика России, инновационные технологии, промышленность.

Prospects for the development of the machine-building industry in the context of neo-industrial development of the Russian economy

M.K. Izmaylov, assistant lecturer Graduate School of Business and Management,
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University (SPbPU), St. Petersburg

The article is devoted to the study of the problems of the development of the engineering industry in the conditions of the development of the neo-industrial economy of Russia. The relevance and importance of the development of the engineering industry as the basic industry for the development of the entire Russian economy is justified. A study of statistical data reflecting the current state of development of the engineering industry has been carried out. A conceptual model of the promising development of the machine-building industry in the conditions of the neo-industrial development of the Russian economy has been developed.

Machine-building industry, neo-industrial development, Russian economy, innovative technologies, industry.

В последние годы развитие российской экономики находится в состоянии диспропорциональных сдвигов. Экономическое развитие страны зависит от появления новых факторов, которые влияют на ее экономический уклад, таких как уровень глобализации экономики, расширение коммуникативного пространства и ее технологический уклад.

Вопрос технологического уклада страны связан с развитием отраслей промышленности. Одной из достаточно развитых сфер экономики в России является машиностроение. В современных условиях именно отрасль машиностроения может сыграть ведущую роль в ускорении развития научно-технического прогресса. Эта отрасль экономики обеспечивает средствами производства другие отрасли экономики, тем самым способствует обновлению и накоплению капитала. Поэтому, в условиях реформи-

рования экономики России встает вопрос модернизации промышленности, как базиса технологического уклада страны. С особой остротой эта проблематика становится в условиях перехода ряда развитых стран к новой концепции промышленного развития-неоиндустриализации.

Согласно Государственной программе развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности, основной целью развития машиностроительного комплекса является развитие высокотехнологичного и конкурентоспособного производства российской техники транспортного и специального машиностроения с высоким уровнем добавленной стоимости на внешнем и внутреннем рынках и локализацией наиболее критически важных технологий и компонентов [5]. Обладая мощным интеллектуальным и технологическим потенциалом, машиностроительная промышлен-

ность является тем фундаментом, основой развития не только внутреннего рынка России, но и расширением внешнего. Именно поэтому особую актуальность приобретают вопросы перспективного развития машиностроительной отрасли в контексте неоиндустриального развития экономики России.

В научных трудах многих российских ученых-экономистов освещены проблемы модернизации промышленности. Например, С.Д. Бодрунов, Я.П. Силин, В.Т. Рязанов, Е.Г. Анимича определяют, что процесс развития экономик развитых стран на сегодняшний день можно отнести к новому технологическому укладу, который именуется неоиндустриализмом [4].

Здесь необходимо отметить, что возникновение самой концепции неоиндустриализма связано с активным развитием экономики знаний и информационной экономики. При этом важную роль в развитии неоиндустриализма играет от-

расль машиностроения, как базовая отрасль, необходимая для развития других отраслей экономики. Как свидетельствуют статистические данные, в ведущих странах мира удельный вес машиностроительной отрасли в общем промышленном производстве составляет от 30% до 50%. К примеру, удельный вес машиностроения в промышленности Германии составляет 53,6%, в промышленности Японии – 51,5%, в промышленности Англии – 39,6%, в итальянской промышленности – 36,4%. Развитие машиностроительной отрасли позволяет этим странам обеспечивать процессы технического перевооружения совокупного промышленного сектора в целом каждые 8-10 лет [4].

Если рассмотреть структуру промышленного производства России за 2019 г., то становится очевидным, что доля обрабатывающей промышленности составляет 63,93%, а доля машиностроительной отрасли – 11,89% (рис. 1).

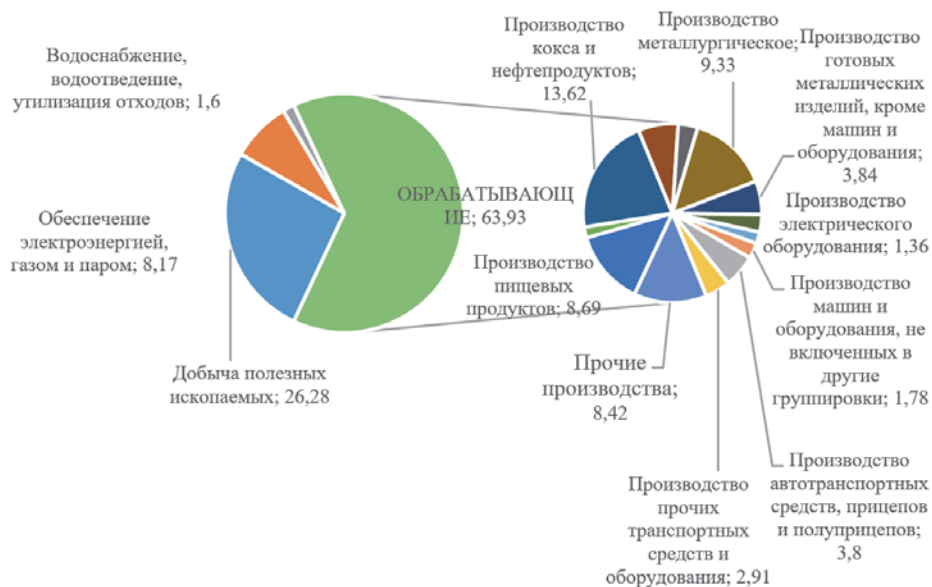


Рисунок 1 – Структура промышленного производства России за 2019 год, в процентах [1]

Статистическая информация свидетельствует о том, что в российской экономике наблюдается четкая направ-

ленность на промышленное производство. В структуре экономики промышленность занимает первое место (13,1% в

ВВП России). Из представленных данных видно, что в экономическом устройстве наблюдается сохранение базовых отраслей – обрабатывающей промышленности и отрасли добычи полезных ископаемых. Причем, эти отрасли экономики вносят большой вклад в развитие экономики, поскольку именно в них

осуществляются инновационные разработки с применением новых технологий.

О реальном состоянии дел в машиностроительной отрасли свидетельствует индекс промышленного производства, который в 2019 г. по отрасли производства машин и оборудования составил 97,6% (табл. 1).

Таблица 1 – Индекс производства машиностроительных отраслей России [1]

Виды деятельности	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Совокупное промышленное производство	102,5	99,2	102,2	102,1	102,9	102,4
Обрабатывающий сектор	103,2	98,7	102,6	102,5	102,6	102,3
Производство компьютерной техники и электронных изделий	108,9	106,1	108,5	98,3	98,5	108,0
Производство оборудования электрического назначения	97,9	90,5	108,1	104,7	102,9	100,6
Производство оборудования и машин, не включенных в предыдущие группы	92,1	95,3	101,5	106,8	99,4	97,6
Производство автотранспортных средств а также прицепов и полуприцепов	88,7	76,9	105,8	114,5	113,3	98,1
Производство других типов автотранспортных средств и оборудования	116,2	105,4	108,1	106,3	97,8	87,9

Из данных таблицы можно заметить, что после трех лет активного роста (2016-2018 гг.) в 2019 г/ производство автотранспортных средств сократилось на 1,9% по сравнению с 2018 г. Основной причиной этого выступил спад внутреннего потребительского и инвестиционного спроса. Однако, как и в предыдущие годы, в 2019 г. осуществлялись меры государственной поддержки, но это не оказало влияния на развитие машиностроительной отрасли. Производство других транспортных средств и оборудования также сократилось (индекс составил 87,9%), и производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (показатель составил 97,6%).

В 2020 г. динамика производства в машиностроении могла бы улучшиться в связи с более активной реализацией нацпроектов и связанного с этим ростом спроса на оборудование инвестиционного назначения. Однако текущая ситуация

в мире, связанная с распространением коронавируса, может нанести серьезный ущерб всей российской экономике и машиностроению в том числе. Степень последствий сейчас предугадать сложно, так как катастрофа еще не достигла пика. Вводимые ограничения могут привести к остановке предприятий, как это происходит в Европе. С этой точки зрения наиболее уязвимы многочисленные сборочные предприятия, которые производят продукцию из импортных комплектующих. Кроме того, произошедшая девальвация рубля и падение нефтяных цен могут привести к падению инвестиционной активности организаций и к отсрочке ранее принятых инвестиционных решений. Прежде всего, сокращение спроса может последовать со стороны самых состоятельных и платежеспособных клиентов – нефтяных компаний, которые уже начинают сокращать свои инвестиционные планы [3].

В этом контексте крайне важен

потенциал государства по разработке эффективной программы развития машиностроительной отрасли, которая будет выступать основой экономического развития всей страны в целом.

Сегодня национальное машиностроение требует быстрого и эффективного реформирования, что связано с необходимостью модернизации используемого в машиностроении оборудования и технологий, увеличением объемов производства, диверсификацией продукции. Среди наиболее значимых внутренних проблем машиностроительного комплекса следует отметить высокую текучесть кадров, их физическое старение и низкую квалификацию. Именно из-за этого наблюдаются низкая отдача и производительность труда персонала.

Для машиностроительной отрасли России сегодня характерны такие негативные явления, как недостаточный уровень инвестирования в развитие производственной базы, низкий уровень импортозамещения, критически низкий уровень технического переоснащения, малая доля в структуре производства промышленной продукции, слабая дифференциация рынков сбыта.

Машиностроительный комплекс в России функционирует в крайне тяжелых условиях из-за необходимости менять рынки сбыта продукции в связи с нынешней экономической и политической напряженностью. Это требует учета взвешенного риска по ограничению доступа к зарубежному рынку сбыта через политически мотивированные решения торговых партнеров.

С учетом этого возникает необходимость проводить диверсификацию экспорта из-за ограничения продолжать торговые отношения, что, с одной стороны, уменьшит зависимость от одного

рынка, а потому и от рисков, но приведет к увеличению расходов через переход к новым стандартам производства продукции, адаптированной к требованиям заказчиков.

Поэтому остро встает вопрос географической диверсификации структуры экспорта продукции машиностроения как составной части экономической безопасности машиностроительного комплекса. Прежде всего важность приобретает способность российских товаропроизводителей экспортировать свою продукцию на рынок Китая, доля которого в географической структуре экспорта продукции российского машиностроения составляет около 18%. Также крайне необходимо развивать и внутренний спрос, поскольку его потенциал представляется весьма значимым (рисунок 2).

Одним из фундаментальных требований для модернизации современной экономики и машиностроения в условиях перехода к концепции неоиндустриализма должны выступить процессы развития инновационной деятельности. В эпоху развития экономики, которая основана на знаниях, способность осуществлять производство высокотехнологичных продуктов, спрос на которые, в отличие от традиционных товаров, растет намного быстрее, указывает на уровень современности промышленной отрасли [2]. Опыт развитых стран мира показал, что основным источником постоянных инновационных инициатив являются наукоемкое машиностроение. В этой связи, для структуры машиностроительной отрасли таких стран, как США, Япония, Англия, Германия, характерно преобладание наукоемких производств.

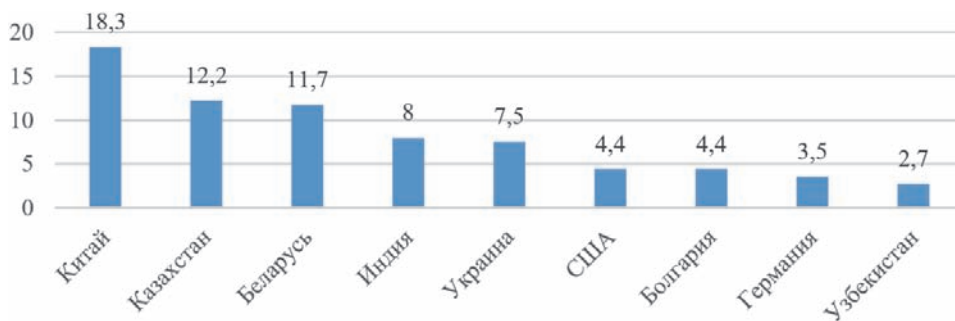


Рисунок 2 – Рынки сбыта продукции машиностроительного комплекса России, 2009 г. (в % от общего объема экспорта продукции машиностроения по всем странам) [6]

В тоже время данные российской статистики говорят о том, что удельный вес продукции инновационного характера в совокупном объеме по отрасли:

- производства оборудования и машин в 2019 г. составил 1,6%,
- производства оборудования электронного и оптического назначения – 9,1 %,
- производства транспорта – 2,7%.

Низкий уровень инноваций машиностроительных компаний обусловлен их экономическим положением, хотя объективная потребность в инновациях постоянна в производстве.

При отсутствии современных технологий, которые были доведены до стадии применения, конкретных образцов оборудования, машин, других технологий, качественный скачок в развитии, особенно в условиях неоиндустриализации не представляется возможным [4].

В России уже были осуществлены отдельные попытки по стимулированию развития машиностроения. Так, были приняты Федеральные целевые программы «Национальная технологическая база на 2007-2011 годы» и «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии в Российской Федерации на 2008-2010 годы» и др., направленные на обеспечение стимулирование развития машиностроительной отрасли. Однако упомянутые законодательные меры по развитию национального машиностроения оказались

локальными.

Вместе с тем отметим, что сегодня практически отсутствуют действенные государственные инициативы, направленные на развитие машиностроительной отрасли в условиях неоиндустриального развития экономики России. В этой связи предлагается концептуальная модель перспективного развития машиностроительной отрасли в условиях неоиндустриального развития экономики России (рисунок 3).

Таким образом, предлагаемая концептуальная модель перспективного развития машиностроительной отрасли в условиях неоиндустриального развития экономики России предполагает развитие отрасли по трем основным направлениям.

I Улучшение и развитие системы государственного регулирования машиностроительной отрасли.

II Развитие научного потенциала.

III Активная инновационная политика и привлечение инвестиций.

Чтобы добиться эффективного развития машиностроительной отрасли необходимо трансформировать институциональную среду, улучшить государственное регулирование и оптимизировать потребление ресурсов, снизить энергетические возможности производства или использовать факторы за счет повышения производительности.

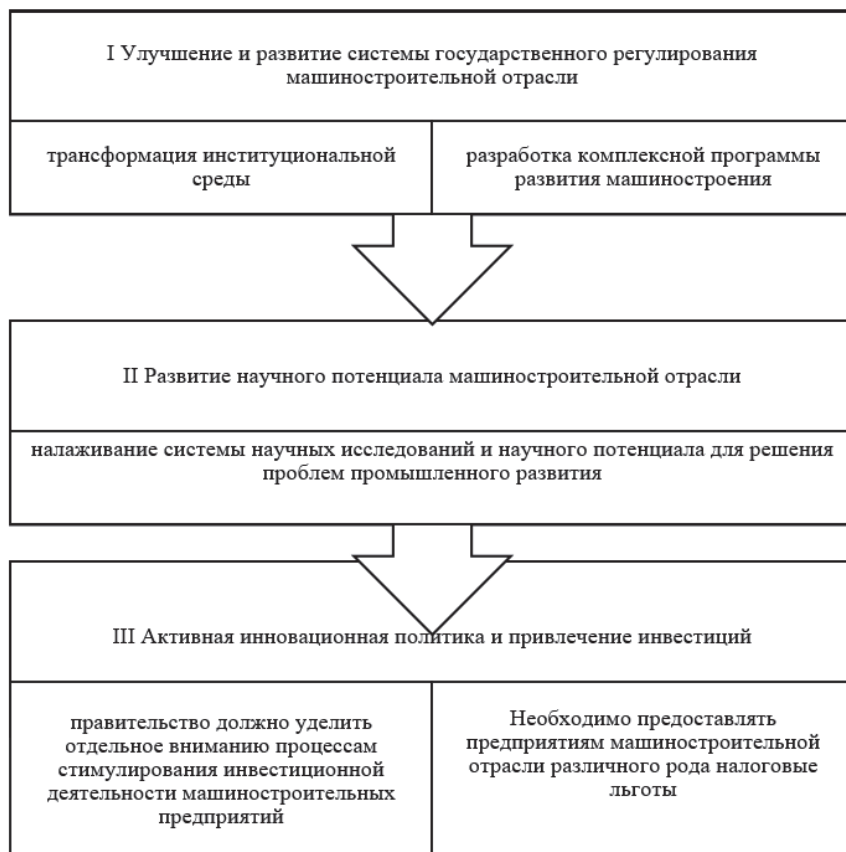


Рисунок 3 – Концептуальная модель перспективного развития машиностроительной отрасли в условиях неоиндустриального развития экономики России [составлено автором]

Для обеспечения эффективного развития машиностроительной отрасли в контексте неоиндустриального развития российской экономики необходимо разработать и принять комплексную программу развития машиностроительного сектора, которая будет включать в себя более активное использование разного рода методов государственного регулирования и методов государственно-частного партнерства, что будет способствовать поддержке реализации инвестиционных проектов в машиностроении.

В России необходимо наладить систему научных исследований и научный потенциал для решения проблем промышленного развития машиностроительной отрасли. Например, в Соединен-

ных Штатах на проведение научных исследований в области машиностроения ежегодно расходуется в среднем от 2% до 2,5% ВВП, а в странах Европейского союза – около 3 % ВВП.

Дальнейшее развитие машиностроительной отрасли России должно базироваться на активной инновационной политике и привлечении инвестиций. В связи с этим Правительству Российской Федерации следует обратить особое внимание на процессы стимулирования инвестиций машиностроительных предприятий. Необходимо предоставить компаниям машиностроительной отрасли различные налоговые льготы для реализации проектов по увеличению масштабных производственных мощно-

стей.

Одним из будущих направлений развития машиностроительной отрасли и продвижения ее продукции является обеспечение отечественных производителей государственными заказами, учитывая также и инновационную продукцию. Должно быть увеличено использование науки и проведение исследований в области машиностроения. Именно эти направления и перспективные векторы должны обеспечить конкурентоспособность машиностроительного комплекса России, переход промышленности стра-

ны к внедрению новой промышленной политики - неоиндустриализации.

Таким образом, для развития машиностроительной отрасли в России есть необходимый потенциал. Вектор развития машиностроительной отрасли во многом зависит от особенностей развития национальной экономики и влияния мировых процессов на нее, к которым можно отнести не только степень развития научно-технического прогресса и инновационной деятельности, но и показатели мирового спроса на продукцию российского машиностроения.

Литература

1. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.06.2020).
2. Измайлов М.К. Стратегия развития отрасли машиностроения в России: технологический аспект // Вопросы региональной экономики. 2020. № 1(42). С. 63-72.
3. Машиностроение 2019: статистика неплохая, но проблем немало [Электронный ресурс]. URL: https://riarating.ru/industry_newsletters/20200325/630158925.html (дата обращения: 18.06.2020).
4. Новая индустриализация России: стратегические приоритеты страны и возможности Урала [Текст]: [монография] / под ред. С.Д. Бодрунова, Я.П. Силина, В.Т. Рязанова, Е.Г. Анимиды [отв. за вып.: Е.Б. Дворядкина, С.Г. Пьянкова]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т // Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та. 2018. 317 с. (ISBN 978-5-9656-0272-8).
5. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014г. N 328 // «Официальный интернет-портал правовой информации» (www.pravo.gov.ru), 24 апреля 2014г., Собрание законодательства Российской Федерации от 5 мая 2014г. N 18 (часть IV) ст. 2173.
6. ITC Trade Map [Электронный ресурс]. URL: https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643|||84||2|1|1|2|2|1|2|1|1 (дата обращения: 21.06.2020).

УДК 338.2

Кризис 2020 года как индикатор социальной ответственности Российского государства

М.А. Измайлова, доктор экономических наук, доцент,
профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В статье проводится анализ кризисной ситуации, сложившейся в российской экономике под совокупным воздействием двух факторов различного генеза: биологического – коронавируса и экономической – волатильностью на сырьевых рынках. Изложены сценарии и детерминанты развития экономической ситуации в России. Проводится обзор антикризисных мер, предлагаемых экономистами и предпринимаемых правительством по поддержке хозяйствующих субъектов. Особое внимание уделено анализу господдержки малому бизнесу и гражданам. Делается вывод о необходимости ведения открытых дискуссий по предотвращению затяжного характера экономического кризиса.

Экономика, кризис, коронавирус, цены на энергоресурсы, ответственность государства.

The crisis of 2020 as an indicator of social responsibility of the Russian state

M.A. Izmailova, Doctor of Science (Economics), Associate professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article analyzes the crisis situation in the Russian economy under the combined influence of two factors of different Genesis: biological – coronavirus and economic – volatility in commodity markets. Scenarios and determinants of the development of the economic situation in Russia are described. A review of anti-crisis measures proposed by economists and taken by the government to support economic entities is being conducted. Special attention is paid to the analysis of state support for small businesses and citizens. It is concluded that it is necessary to conduct open discussions to prevent the protracted nature of the economic crisis.

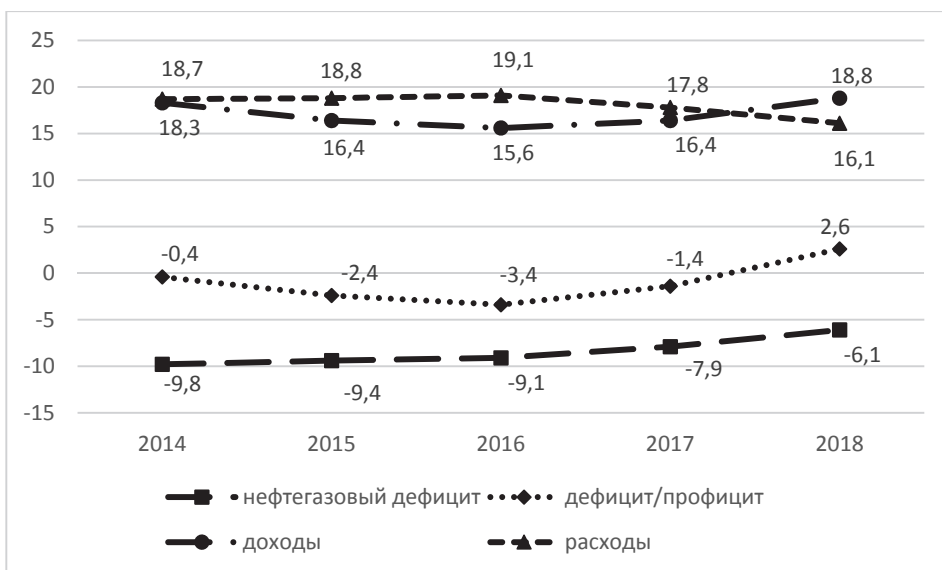
Economy, crisis, coronavirus, energy prices, state responsibility.

Наслоение событий, которые переживает мировое сообщество и глобальная экономика – пандемия коронавируса COVID-19 и обвальное падение цен на энергоресурсы – наносят серьезный удар по экономике России. Каковы будут последствия новых вызовов, сегодня экономисты не готовы предсказать с высокой степенью достоверности, поскольку эпидемия только еще набирает силу, а ситуация на сырьевых рынках достаточно волатильна. Вместе с тем, анализ мнений аналитиков позволяет выделить две противоположные позиции. Первая – оптимистическая – базируется на позитивной динамике исполнения российского бюджета (рис. 1) и роста Фонда национального благосостояния (рис. 2). За один месяц с 01.03.2020 по 01.04.2020 увеличение объема ФНБ составило 4,6 трлн руб. Сокращение ВВП в этом сценарии ожидается на 0,8% [8].

Вторая позиция – пессимистиче-

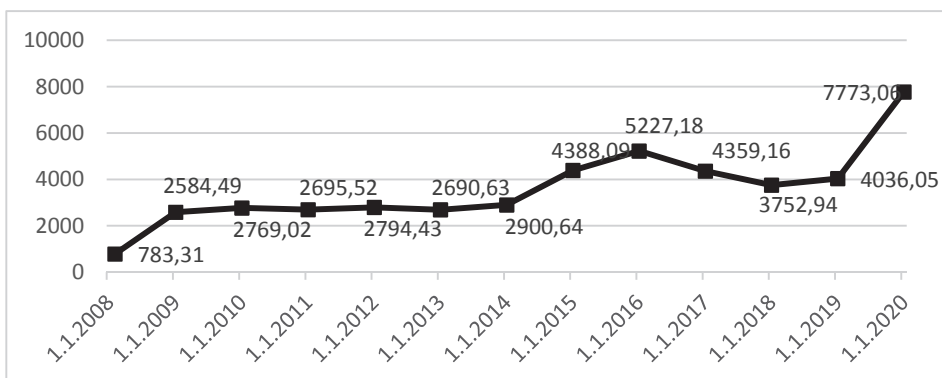
ская, согласно которой сокращение российской экономики к концу 2020 года может достичь по разным оценкам от 7,5% до 10,2%, а снижение уровня реальных доходов населения – от 6,5% до 9,9%. Но есть и третий сценарий развития – базовый (табл. 1).

Несколько отлично от АКРА дает прогноз Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ»: снижение ВВП ожидается на 3,8% к концу 2020 года и быстрый рост на 4-4,8% в 2021 году. Зарубежные аналитики, по сравнению с российскими, дают более пессимистические прогнозы. Так, снижение ВВП России в 2020 году оценивается Международным валютным фондом на 5,5% с ожидаемым ростом на 3,5% в 2021 году, а аналитики McKinsey и Scope Ratings [4] предвидят два сценария развития: согласно оптимистическому снижению ВВП России ожидается на 3,8% и в пессимистическом сценарии – на 10-11%.



Источник: составлено автором по данным [3]

Рисунок 1 – Динамика исполнения бюджета Российской Федерации



Источник: составлено автором по данным [7]

Рисунок 2 – Объем Фонда национального благосостояния Российской Федерации, млрд руб.

Таблица 1 – Возможные сценарии развития экономической ситуации в России в 2020г. по оценке АКРА

Показатели	Оптимистический сценарий	Базовый сценарий	Пессимистический сценарий
Период снятия карантинных мер	Лето 2020г.	Повторный карантин	Ужесточение и продление карантинных ограничений
Цена на нефть	\$35/баррель	\$35/баррель	\$25/баррель
Динамика ВВП	Снижение на 0,8% в 2020г., рост на 1,8% в 2021г.	Снижение на 4-4,5% в 2020г., рост на 2-3% в 2021г.	Снижение на 7-7,5% в 2020г., начало восстановления в 2022г.
Уровень безработицы	4,8% (+0,2% по сравнению с 2019г.)	6,7%, снижение до 4,6% в 2022г.	8,9%, снижение до 4,6% в 2023г.
Доходы населения	Снижение на 1,3%, рост на 1,6% в 2021г.	Снижение на 6,4%, рост на 2,7% в 2021г.	Снижение на 9,9%,

Источник: составлено автором по данным [8]

По мнению В. Иноземцева, директора Центра исследований постиндустриального общества, основанием для пессимистического прогноза следует считать группу факторов [2]:

- 1) снижение цен на основные товары российского экспорта. На основе сопоставления с данными 2019 года, предполагается, что падение цены на нефть до \$35/баррель и снижение объема нефтедобычи на 12-15% приведут к сокращению экспортной выручки на \$130 млрд (9,5 трлн руб., что составляет 9,1% ВВП). Это приведет к недополучению в бюджет налогов на сумму в 4-5 трлн руб., а также к сокращению выручки поставщиков энергоносителей и их смежников;
- 2) предположительное сокращение ВВП на 5-6%, связанное со снижением экономической активности на 40-60% в период приостановки большей части предприятий (без объявления точной даты возобновления работы) в условиях распространения коронавируса;
- 3) получение мультипликативного эффекта от наложения первого и второго факторов на предприятия, прежде всего, сферы услуг, оцениваемая до 3-4% ВВП.

Таким образом, предполагаемое снижение ВВП на 18-20% от масштаба «двойного удара» по российской экономике и при условии инертности правительства в принятии необходимых мер реагирования, может быть вполне реалистичным.

Вместе с тем, действия, принимаемые новым правительством, вселяют оправданный оптимизм по недопущению снижения ВВП до такого уровня. Прежде всего, доказательством этому следует считать принятие антикризисных мер в объеме 2,5% ВВП, что-

бы компенсировать потери хозяйствующих субъектов или, по крайней мере, их минимизировать. Но по оценкам экспертов, этой суммы недостаточно – в этих целях потребуется не менее 10-12 трлн руб. В противном случае можно получить крайне затяжное течение кризиса с горизонтом оздоровления до конца 2022г.

Справедливо встают вопросы: кто в первую очередь нуждается в финансовой поддержке и что следует предпринять в столь неординарной ситуации?

Прежде всего, требуется существенная адресная поддержка граждан и пострадавших отраслей экономики. Размер суммы оценивается в 4-5 трлн руб., что составляет около половины месячного ВВП России. Распределение данной поддержки экономистами [1] предлагается в следующих направлениях:

1) малообеспеченным гражданам, размер заработной платы которых не превышает 25 000 рублей, в виде прямого денежного трансферта на общую сумму в 800-900 млрд руб.;

2) выплаты за счет государства заработных плат работникам предприятий (авиакомпаний, турагентств, ресторанов, фитнес-центров и др.), остановленных в период пандемии коронавируса в целях предотвращения эскалации неблагоприятной эпидемиологической ситуации на общую сумму до 1 трлн руб.;

3) предоставление кредитов и гарантий предприятиям малого и среднего бизнеса на сумму до 2 трлн руб. под залог их активов или прав собственности на соответствующие бизнесы под ключевую ставку ЦБ РФ +1% на срок не менее года. Реализация данных мер способна поддержать платежеспособность спроса и простимулировать работу частного сектора после снятия карантинных мероприятий.

Анализируя список антикризисных мероприятий, следует отметить и меры господдержки системообразующих мероприятий, список которых составля-

ют 246 компаний; одной из мер господдержки рассматривается предоставление моратория на банкротство предприятий в ближайшие 6 месяцев [5]. Оценка экспертами [1] мер господдержки системообразующих предприятий часто сводится к их неоднозначной оценке.

Отрицательное мнение экспертов относительно необходимости государственной поддержки системообразующих предприятий можно свести к следующим тезисам. Во-первых, подавляющую часть данного списка составляют государственные предприятия и компании-исполнители госзаказа. Следовательно, при условии освоения всех запланированных расходов бюджетных средств необходимость дополнительной поддержки данной категории предприятий ставится под сомнение. Во-вторых, более половины компаний из списка системообразующих производят продукцию, поставляемую на потребительский рынок, и, следовательно, поддержка именно населения и малого бизнеса станет достаточной гарантией удержания спроса на их продукцию. В-третьих, большинство системообразующих компаний имеют статус первоклассных заемщиков и имеют все возможности получить кредитные линии в российских банках, не прибегая к дополнительной помощи правительства. Необходимость оказания господдержки системообразующих предприятий, по мнению экспертов, должна ограничиться: во-первых, компаниями, являющимися инвестиционно привлекательными; во-вторых, должна быть направлена на выплату заработной платы работникам в условиях их вынужденного простоя, но не в целях производства невостребованной продукции.

Придерживаясь объективной позиции, следует привести аргументы, которые подтверждают необходимость и адресный характер государственной поддержки системообразующих предприятий, которые по своему масштабу относятся к крупному бизнесу. Во-первых, на

долю крупного бизнеса приходится около 56,9% ВВП и 68,8% от общего объема произведенной продукции, выполненных работ и услуг. Во-вторых, господдержка будет оказана тем предприятиям из анализируемого списка, которые будут соответствовать установленным требованиям по реструктуризации и повышению эффективности. В-третьих, в список включены те компании, которые имеют, можно сказать, стратегическое значение в плане предоставления рабочих мест (численность занятых), бюджетообразования (объемы отчисления в бюджет), влияния на развитие соответствующей отрасли (доля на рынке) и на социально-экономическую стабильность в субъектах РФ [2].

Не углубляясь в дискуссию об объективности включения той или иной компании в список системообразующих предприятий и об актуальности их господдержки, следует обратить внимание на ключевое условие успешности антикризисной политики: экономическая политика должна быть направлена на поддержание платежеспособного спроса граждан и малого предпринимательства на продукцию и услуги крупного бизнеса – это условие выживания всех экономических агентов.

Анализ числа занятых в сфере крупного и малого бизнеса, по данным Росстата по итогам 2019 года, [6] показывает, что из 72 млн занятых максимальное число (40 млн человек) трудится на малых предприятиях, у индивидуальных предпринимателей и физических лиц, в сфере самозанятости; на долю крупного и среднего бизнеса приходится 32 млн человек. Карантинные ограничения имеют разрушительную силу именно для самого массового по занятости населения сектора малого бизнеса. Разрушение инфраструктуры малого и среднего предпринимательства повлечет за собой серьезные социальные и экономические последствия, в том числе резкое сокращение платежеспособного спроса. При

условии запуска механизма экономической депрессии, следует ожидать массу негативных экономических последствий, связанных с выпадающими доходами бюджета, а также неблагоприятных социальных эффектов – от роста безработицы, сокращения доходов граждан, увеличения числа бедных до потери человеческого и физического капитала в случае массового характера закрытия бизнесов. Исторический опыт России показывает, что в предыдущие десять лет именно сектор малого и среднего предпринимательства, индивидуальные предприниматели и самозанятые максимально способствовали сокращению бедности в стране. Возврат в прошлое станет тяжелым социальным уроном для российского общества.

Меры, принимаемые правительством по спасению данного сектора – налоговые каникулы, беспроцентные займы, снижение и отсрочка платежей аренды и т.п., – безусловно, своевременны. Но в тоже время, простаивающий бизнес, лишенный оборота, не в состоянии выплачивать зарплату сотрудникам, платить налоги и проценты по кредитам, оплачивать аренду и т.д. Исходя из этого, государству необходимо искать решения по хотя бы частичному покрытию или списанию этих расходов. Например, если работодатели готовы не увольнять своих сотрудников, то государство могло бы взять на себя обязательство по частичной выплате работающим заработной платы. Не менее важным решением могло бы стать уменьшение числа контрольно-надзорных мероприятий в непростых условиях выживания [2].

Государство в полной мере осознает свою ответственность не только перед бизнесом, но и перед гражданами страны, подтверждением чему является комплекс мер, в числе которых:

семьям с низкими доходами в период до 01.10.2020 продлено право на получение субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг без дополнитель-

ных подтверждений (Постановление Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2020 года № 420);

для всех жителей вне зависимости от уровня их доходов введен в срок до 01.01.2021 временный мораторий на начисление штрафных санкций за неоплаченные коммунальные услуги – газ, электроэнергию, тепло, воду, канализацию, вывоз бытовых отходов. Будет под запретом отключение коммунальных услуг за долги, начисление пени за просрочку оплаты за жилое помещение и взносов на капитальный ремонт (Постановление Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2020 года № 424);

утверждён новый порядок оформления больничных листов для вернувшихся из-за границы и проживающих с ними в одной квартире. Оформление дистанционное, первая выплата поступает человеку через 5 рабочих дней его нахождения на карантине, вторая – по его завершению, через 14 дней. Оплата больничных осуществляется за счет Фонда социального страхования без привлечения средств работодателя. (Постановление Правительства Российской Федерации от 18 марта 2020 г. № 294). Данный фонд также осуществляет выплаты по больничным листам, оформляемым по заявкам работодателей, работающим гражданам старше 65 лет (Постановление Правительства Российской Федерации от 1 апреля 2020 г. № 402);

граждане, потерявшие работу после 01.03.2020 и обратившиеся в службу занятости, в апреле–июне будут получать пособия по безработице в максимальном размере – 12 130 рублей (Постановление Правительства Российской Федерации от 12 апреля 2020 г. № 485). В Москве и Московской области размер пособия более высокий – 19 500 и 15 500 рублей соответственно.

Правительство неустанно ищет пути из критической ситуации, проводит консультации со специалистами из разных областей, прислушивается к мнени-

ям экспертов. Не смотря на множество советов и предложений, многие из них являются достаточно разумными. Одним из таких предложений является проведение «круглого стола» правительства, бизнеса и профсоюзов с вытекающими очень важными следствиями [2]:

1. Бизнес представит и обоснует свои максимальные потери, представители разных отраслей через обсуждение могут принять соглашения о массовых зачетах встречных требований – это может существенно снизить объем требуемой государственной помощи.
2. Участие в дискуссиях представителей профсоюзов, трудовых коллективов крупных предприятий, экспертов в области трудовых отношений позволит понять реальную ситуацию и тенденции ее развития, а также заявить об интересах трудящихся.
3. Открытый диалог способен резко повысить доверие бизнеса и общества к власти.

В заключение следует отметить, что меры, предпринимаемые россий-

ским правительством по борьбе с пандемией коронавируса носят беспрецедентный характер: с одной стороны, они направлены на спасение здоровья граждан и сохранение экономики страны, с другой – они вынужденно приводят к резкому сжатию спроса, которое, в свою очередь, прямо или косвенно влияет на всю экономику; к сворачиванию большей части сектора услуг и практически полному параличу ряда отраслей (пассажирские перевозки, туризм, гостиничный, ресторанный, досуговый бизнесы). Более катастрофические последствия ожидаются в малом и среднем бизнесе: подрывается его инфраструктура, падает платежеспособность, сокращаются отчисления в бюджет, тем самым провоцируется кризис финансового сектора. Следует помнить, что инструменты выхода из предыдущих кризисов 1998 г., 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг. не применимы к текущей ситуации – здесь требуется консолидация всех уровней власти, бизнеса и общества при ведущей роли государства как гаранта стабильности экономики и безопасности своих граждан.

Литература

1. Акиндинова Н., Алексашенко С., Вьюгин О. и др. Коронакризис-2020: что будет и что делать? Сценарии развития и меры экономической политики [Электронный ресурс]. URL: http://liberal.ru/files/articles/7518/KORONAKRIZIS_OBSSHCHIY.pdf (дата обращения: 15.04.2020).
2. Иноземцев В. Как спасти российскую экономику? Проект на 12 триллионов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.forbes.ru%2Fbiznes%2F398033-kak-spasti-rossiyskuyu-ekonomiku-proekt-na-12-trillionov> (дата обращения: 16.04.2020).
3. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2018 год (предварительные итоги) [Электронный ресурс]. URL: https://gov-news.ru/wp-content/uploads/2018/03/Ipolnenie_federalnogo_budzheta.pdf (дата обращения: 10.04.2020).
4. Обзор исследования McKinsey по COVID-19: последствия для бизнеса [Электронный ресурс]. URL: https://roscongress.org/upload/medialibrary/40a/Obzor_McKinsey_COVID_pdf (дата обращения: 20.04.2020).
5. Перечень системообразующих организаций экономики России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/sistemoobrazuyuchieorganizatsii.html> (дата обращения: 21.04.2020).
6. Федеральная служба государственной статистики. Трудовые ресурсы [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/labour_force (дата обращения: 15.04.2020).
7. Фонд национального благосостояния [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund/statistics/> (дата обращения: 10.04.2020).
8. Эксперты АКРА допустили падение ВВП России до 7,5% в 2020 году [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/21/04/2020/5e9e019f9a7947141cab23c4> (дата обращения: 21.04.2020).

УДК 334.726

Предпринимательская культура спортивного бизнеса

А.Б. Ильин, кандидат экономических наук, доцент,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана

(национальный исследовательский университет)» (МГТУ им. Н.Э. Баумана), г. Москва,

Ю.С. Сизова, кандидат экономических наук, доцент,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье определяются принципы предпринимательской культуры спортивного бизнеса на основе определения моральных и этических аспектов социально ориентированной деятельности спортивных организаций, приводится определение понятия предпринимательской культуры; выделяются 3М уровни ее развития в экономике. В том числе в данной работе представлено соотношение жизненного цикла организаций со спортивной отраслью; выделены принципы предпринимательской пластичности спортивного бизнеса; приведены примеры спортивной этики спортивного бизнеса. В качестве методического аппарата исследования используются исходные модели экономической науки; теории жизненных циклов организации; теории предпринимательской культуры. Впервые в теории экономики предпринимательства выделена категория «предпринимательская пластичность», под которой авторы понимают функцию бизнеса по реагированию на ключевые моральные и этические принципы предпринимательски-социально-ориентированных видов деятельности, их сохранение, соблюдение, адаптацию и масштабирование.

Предпринимательство, экономика предпринимательства, предпринимательская культура, зрелищное предпринимательство, спортивный бизнес, предпринимательская пластичность.

Business culture in sports entrepreneurship

A.B. Ilin, Ph.D in Economics,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Bauman State Technical University», Moscow,

Y.S. Sizova, Ph.D in Economics,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Plekhanov Russian University of Economics», Moscow

The paper defines sports business culture principles in terms of moral and ethical aspects defining of sports organizations socially oriented activities; provides the definition of entrepreneurial culture concept; specifies 3M levels of its development in the economy. Moreover, the correlation of organizations life cycle with the sports industry is presented; the principles of entrepreneurial plasticity of the sports business are highlighted; examples of sports ethics of the sports business are given. As for the methodological apparatus of the study, the initial models of economic science are used; organization life cycle theory; theory of entrepreneurial culture. For the first time in the theory of business economics, the category of “entrepreneurial plasticity” has been singled out, by which the authors understand the function of a business in responding to key moral and ethical principles of entrepreneurial and socially oriented activities, their preservation, compliance, adaptation, and scaling.

Entrepreneurship, business economics, entrepreneurial culture, spectacular entrepreneurship, sports business, entrepreneurial plasticity.

Индустрия физической культуры и спорта за последние несколько лет получила толчок к бурному развитию благодаря увеличению спроса на зрелищные спортивные мероприятия, спортивные услуги и товары. Помимо этого, мода на здоровый образ жизни, стремление населения к физическому и духовному развитию создают предпосылки для получения дополнительных источников дохода в

спортивной индустрии и созданию рабочих мест, одновременно обеспечивая взаимосвязь спорта и около-спортивных сфер деятельности. Степень развития индустрии спорта оказывает влияние на темпы социально-экономического развития общества, качество и уровень жизни граждан, деловую активность в стране.

Основной тенденцией современных спортивных организаций является

их полная или частичная коммерциализация и поворот в сторону предпринимательской деятельности, а социальная направленность данных организаций, в свою очередь, дает возможность максимально диверсифицировать их деятельность. Внедрение коммерческой составляющей в спорт спровоцировало изменения практически во всех областях спортивной деятельности. Помимо формирования большого числа спортивных хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм (фитнес-клубы, оздоровительные клубы, секции по различным видам спорта и др.), коммерция внедрилась в профессиональный спорт и в области организации спортивных мероприятий, обслуживание их участников, привлечение спонсоров к их организации, размещение рекламы, а также привела к созданию глобальных спортивных предпринимательских структур.

Поскольку в настоящее время спортивные организации действуют как самостоятельные бизнес единицы, то они подчиняются объективным законам предпринимательской среды и участвуют в конкурентной борьбе в своем сегменте рынка [10], подвержены предпринимательским рискам. Конкурентоспособность данных организаций может быть достигнута как за счет их экономического потенциала, так и за счет развития предпринимательской культуры, формируемой на микро-, мезо- и макроуровнях развития экономики.

Вопросам развития спортивных организаций посвящены работы таких зарубежных исследователей как В. Андрофт, Дж. Боург, М. Брукс, Б. Муллин, С. Райс, М. Томич, К. Хемпек, Г. Хогг, Ф. Шааф и др.

Что касается отечественных исследователей, то вопросам развития спортивной индустрии в целом посвящены работы А.В. Селиваненко, А.В. Тукманова, О.В. Цыганковой, Т.В. Юрьевой и др., а предпринимательский аспект

спортивных бизнес-единиц освящается в работах современных авторов: С.В. Алтухова, А.Б. Ильина, Л.Н. Орловой, С.А. Остроухова.

Следует отметить, что в процессе анализа экономической литературы, авторами выявлено, что широко освящаются вопросы становления предпринимательства в области спорта; формы и виды предпринимательства в данной области; ценообразование и формирование спроса и предложения на спортивные товары/услуги; спортивный маркетинг и менеджмент; конкурентоспособность спортивных организаций. Однако тема развития предпринимательской культуры спортивных организаций как бизнес единиц не освящается.

Предпринимательская культура является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности [11]. Существуют различные подходы к определению понятия «предпринимательская культура» как в зарубежных исследованиях, так и в трудах отечественных экономистов. «Изучению сущности и элементов предпринимательской культуры посвящены исследования российских и зарубежных специалистов, таких как Л.Я. Аверьянов, А.И. Агеев, Ш. Бегельсдейк, Ф. Бродель, Е.Н. Васильева, М. Вебер, М.А. Волкова, П.С. Гуревич, В.П. Дудяшова, К. Дэвид, Б.С. Ерасов, П.В. Журавлев, Н.С. Злобин, Л. Колесникова, А.Л. Кузеванова, Л.С. Леонтьева, М.С. Лапицкий, В.В. Радаев, Р.Рывкина, Р. Рюттингер, Ю.С. Сизова, О.К. Слинкова, О.В. Соколов, В.А. Спивак, В. Терпстра, Ф. Тромпенаарс, Гл. Хэмпден-Тернер, В.И. Черенков» [13,14].

Стоит отметить, что к концу XX века интерес к культуре предпринимательства возрос в связи с тем, что предпринимательство стало основным источником дохода среднего класса [3]. Так, например, следующая трактовка понятия «предпринимательская культура» принадлежит М.Г. Лапусте, рассматривавшего ее как «определенную, сложив-

шуюся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране правовыми нормами, обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса» [8]. Ведь предпринимательская культура находится под воздействием множества влияний извне, таких как: принятые нормы хозяйствования, политическая обстановка, законодательство, контроль со стороны государства, экономические факторы, конкуренция, инфраструктура поддержки бизнеса, технологии [13].

По мнению авторов данного исследования, предпринимательская культура бизнес единиц развивается или деградирует под действием не одного, а более факторов: изменений, происходящих в хозяйственной деятельности самой бизнес единицы, особенностей бизнес среды и государственного влияния. Ю.С. Сизова «под предпринимательской культурой понимает комплекс элементов, направленных на формирование бизнес-среды с благоприятной культурой с целью формирования деловой активности на микро- (уровне хозяйствующего субъекта), мезо- (между партнерами/контрагентами) и макроуровне (на уровне государства): на макроуровне (национальном уровне) – поддержка субъектов предпринимательства, включая институциональные механизмы и инфраструктурные элементы; на мезоуровне (межфирменной инфраструктуры предпринимательства и на уровне региона) – создание благоприятных условий и выполнение обязательств с целью формирования активной деловой среды; на микроуровне (хозяйствующего субъекта) предпринимательская культура будет способствовать улучшению качества продукции и услуг, развитию эффективности производства, и, следовательно, повышению предпринимательского дохода» [14].

В свою очередь спорт появился в середине XIX века как форма развлечения детей английских аристократов. С тех пор спорт из соревнований энтузиастов масштабировался в коммерциализируемый бизнес-проект [2] с привлечением таких стейкхолдеров, как телевидение, спонсоры, рекламодатели. Профессиональный спорт стал отраслью с огромным рынком [7].

Поскольку сегодня спортивные организации рассматриваются в качестве хозяйствующих субъектов, то и уровни развития их предпринимательской культуры будут соответствовать уровню других бизнес единиц, и представлены на рисунке 1 и сгруппированы по принципу 3М.

Помимо 3М уровней формирования предпринимательской культуры, хозяйствующий субъект, в том числе и спортивная организация, проходит определенные этапы жизненного цикла. В теории менеджмента описано несколько таких моделей, как, например, А. Дауна «Движущие силы роста» (1967); Г. Липпитта и У. Шмидта «Управленческое участие» (1967); Б. Скотта «Стратегия и структура» (1971); Л. Грейнера «Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции» (1972); У. Торберта «Ментальность членов организации» (1974); Д. Каца и Р. Кана «Организационная структура» (1978); И. Адизеса «Теория жизненных циклов организации» (1979).

В теории И. Адизеса развитие бизнес-единицы представлено как процесс, предусматривающий прохождение определенных стадий жизненного цикла, которые нельзя миновать или перескочить. Его теория, основанная на двух важнейших параметрах жизнедеятельности организации – гибкости и управляемости [1], легла в основу унифицированной модели жизненного цикла для спортивной организации, осуществляющей коммерческую деятельность, представленную на рисунке 2.



Рисунок 1 – Уровни развития предпринимательской культуры
Источник: составлено авторами

Предпринимательская культура находит свои векторы развития на каждой стадии жизненного цикла спортивной организации через призму 3М. Однако определяющая составляющая самого спорта никак не влияет и не зависит от жизненных стадий бизнеса, поскольку спорт, выполняя социальную функцию,

обладает высокой предпринимательской пластичностью, то есть в первую очередь подчиняется принципам спортивной этики, а не принципам бизнеса. В этой связи далее авторами выделены принципы предпринимательской пластичности спортивных организаций.

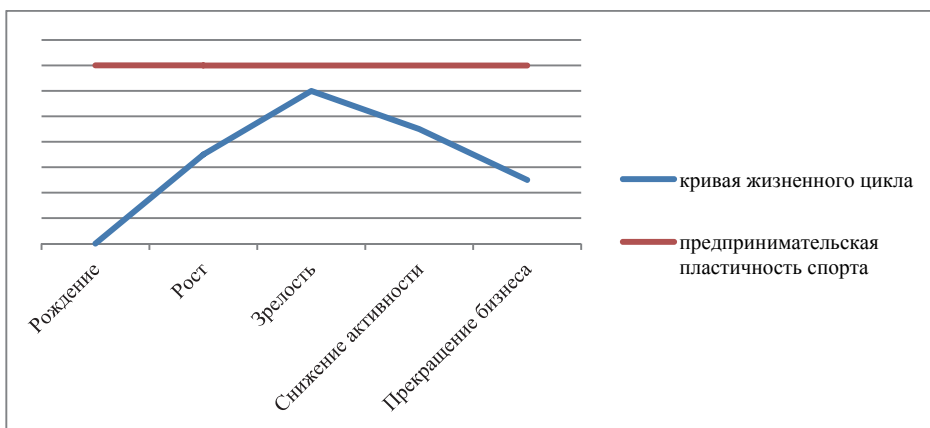


Рисунок 2 – Унифицированная модель жизненного цикла спортивной организации
Источник: составлено авторами

Под предпринимательской пластичностью авторы понимают функцию бизнеса по реагированию на ключевые моральные и этические принципы предпринимательски-социально-

ориентированных видов деятельности, их сохранение, соблюдение, адаптацию и масштабирование.

Выделим принципы предпринимательской пластичности спортивных

организаций:

- поскольку спортивные организации выполняют социальную функцию, формирование социальной ответственности спортивных бизнес единиц перед обществом происходит на всех стадиях жизненного цикла (рождение, рост, зрелость, снижение активности, прекращение спортивного бизнеса);
- несмотря на повышение зрелищности спортивного бизнеса, моральные и этические принципы спорта и спортсменов должны соблюдаться;
- стейкхолдеры спорта (государство, общество, СМИ) 3М уровня не должны вмешиваться в спортивную этику;
- спортивному бизнесу необходимо тесное взаимодействие с отраслевыми институциональными структурами, межотраслевыми комплексами предприятий и организаций;
- модели управления бизнесом, порядок регулирования и нормативно-правовая основы спорта не должны противоречить этике спорта и спортсменов;
- культура потребления спортивного мерчендайза ответственна подчеркивать спортивные аспекты;
- спортивный бизнес должен входить в иерархию государственных интересов;
- децентрализация модели антидопингового регулирования в мировом спорте не должна деморализовать спортивный бизнес;
- спортивный бизнес ответственен сохранять ценности спорта в условиях глобально меняющегося мира;

- спортивный бизнес не должен быть сосредоточен только на капитализации букмекеров;
- спорт ответственен быть средством, а не целью в изменении основных спортивных ценностей и этическом регулировании отрасли.

Так, глобальная компания «Формула-1» в первую очередь является предпринимательской структурой. Предпринимательский доход организации формируется за счет реализации зрительских билетов на автодромы, организационных взносов автодромов за право проведения на своей территории соревнования, реализации телевизионных прав на телетрансляции соревнований, спонсоров и других. Различные дискуссионные пересечения предпринимательской пластичности спортивного бизнеса со спортивной этикой заканчивались тезисом о том, что «Формула-1» – это бизнес, а не спорт. Например:

- в 2020 г. бывший гонщик Хайме Альгерсуари критически высказался о современной «Формуле-1»: «Формула-1» – не спорт, а бизнес. Гонщики – больше не сотрудники, а клиенты, при помощи которых команды привлекают новых спонсоров» [4];
- в 2014 г. гонщик Жак Вильнев заявил: «Больше не считаю «Формулу-1» экстремальным видом спорта, поскольку, природные инстинкты гонщика больше не выходят на первый план, стало слишком много ограничений. Это уже не такие чистые гонки, как раньше – спорт стал слишком искусственным» [6];
- в 2006 г., Фернандо Алонсо после штрафа за блокировку соперника на трассе: «Я решал свою задачу, старался проехать круг максимально быстро и, это очевидно, никого не блокировал.

Я люблю спорт, уважаю болельщиков, которые собрались на автодроме. Но с этого дня я не считаю Формулу-1 спортом» [12].

Очевидно, что пример «Формулы-1» не единичен. Вмешательство по-

литики в спорт, дисквалификация спортсменов в личных интересах, допинговые скандалы, деморализация спорта и спортсменов в СМИ – примеры несоблюдения принципов предпринимательской пластичности или отсутствия предпринимательской культуры спорта.

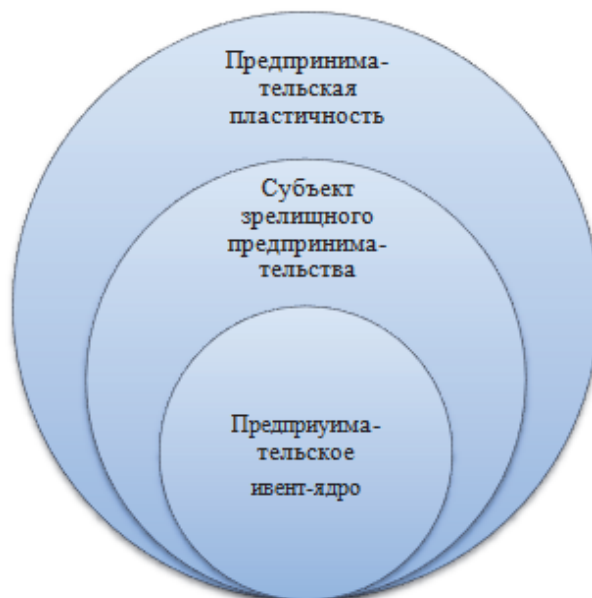


Рисунок 3 – Предпринимательская пластичность спортивного бизнеса
Составлено авторами

Рисунок 3 показывает, что предпринимательская пластичность как функция бизнеса непосредственно связана с сущностью субъекта зрелищного предпринимательства – предпринимательским ивент-ядром. Ивент-ядро представляет собой уникальную бизнес-идею, на основе которой построен коммерчески выгодный проект организации. Помимо этого предпринимательская пластичность выходит за рамки предпринимательской структуры, поскольку формирование моральных и этических принципов отрасли происходит, в том числе, под влиянием внешних стейкхолдеров. Представленные авторами принципы предпринимательской пластичности

спортивных организаций свидетельствуют о том, что к ним относятся государственные структуры, общественные организации, СМИ, различные бизнес-единицы, иные спортивные организации и сами спортсмены на макро-, мезо- и микроуровнях развития экономики.

Предпринимательская культура имеет важное значение как при непосредственной деятельности хозяйствующего субъекта, так и при его взаимодействии с другими субъектами предпринимательства, органами власти на всех уровнях развития экономики. Однако особое значение формирование и соблюдение предпринимательской культуры приобретает в социально значимых от-

раслях, таких как культура, образование, спорт. Как было показано авторами, предпринимательски ориентированные организации подобного типа ответственны за сохранение, соблюдение, адаптацию и масштабирование предпринимательской пластичности. Она (пластичность) предполагает реагирование бизнеса на ключевые моральные и этические принципы, характерные для отрасли. В частности, для спортивного бизнеса очень важно сохранять спортивную этику, спортивные ценности, моральные и этические принципы спортсменов. Тенденция зрелищного предпринимательства, в свою очередь, привела к деморализации спорта на основе принципов коммерциализации и монетизации. На первый план стали выходить инвент-

составляющая спортивного мероприятия, букмекерские ставки на спорт, спортивный мерчендайз.

Авторы также сделали вывод, что предпринимательская культура находит свои векторы развития на каждой стадии жизненного цикла организации через призму 3М (макро-, мезо- и микроуровень). Однако определяющая составляющая самого спорта никак не влияет и не зависит от жизненных стадий бизнеса, поскольку спорт выполняет социальную функцию.

Таким образом, предпринимательская культура спортивного бизнеса имеет специфические подходы, а сами организации являются социально ответственными за ее аккумуляцию, адаптивность и аддитивность.

Литература

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Под науч. ред. А.Г. Сеферяна // СПб.: Питер. 2007. с. 384.
2. Алтухов С.В. Инвент-менеджмент в спорте. Управление спортивными мероприятиями // М.: Советский спорт. 2013. с. 208.
3. Бегельсдейк Ш., Маселанд Р. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности; пер. с англ. Н.В. Автономовой // М.; СПб: Изд-во Института Гайдара. 2016. с. 464.
4. Бывший пилот «Торо Россо»: «Формула-1» – это не спорт, а бизнес» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sport-express.ru/autosport/formula1/news/byvshiy-pilot-toro-rosso-formula-1-eto-ne-sport-a-biznes-1638507/> (режим доступа 23.04.2020).
5. Вебер М. Дух капитализма и протестантская этика // Москва. 1975. с. 220.
6. Жак Вильнев: «Больше не считаю «Формулу-1» экстремальным видом спорта» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sports.ru/automoto/1022356176.html> (режим доступа 20.04.2020).
7. Ильин А.Б. Оценка деятельности глобальной компании «Формула-1» в странах СНГ с использованием специфических методов формальной логики // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2019. № 7. С. 36-42.
8. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник // М.: ИНФРА-М. 2008. с. 608.
9. Леви П., Мунк Б., Киган Р. Корпоративная культура и управление // М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. с. 192.
10. Остроухов С.А., Орлова Л.Н. Предпринимательство в спорте или как формируется конкурентоспособность спортивных организаций // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 3. С. 405-416.
11. Рюттингер Р. Культура предпринимательства: пер. с нем. // М.: ЭКОМ. 1992. с. 240.
12. Фернандо Алонсо: «Я больше не считаю Формулу 1 спортом» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.f1news.ru/news/f1-14738.html> (режим доступа 01.04.2020).
13. Leontjeva L.S., Sizova Y.S. Entrepreneurial Culture: Essence And Items // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 12-5 (54). С. 161-165.
14. Sizova Yu.S. Professional Entrepreneurial Business and Entrepreneurial Culture. В книге: XXX Международные Плехановские чтения Тезисы докладов аспирантов на английском языке. 2017. С. 126-129.

УДК 630.46

Оценка влияния стратегических преимуществ на конкурентоспособность компании

Н.А. Медведева, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления АПК,
Т.Г. Родионова, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления АПК,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина»,
ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА, г. Вологда

В исследовании рассматриваются методические аспекты выбора стратегии конкурентных преимуществ на примере компаний целлюлозно-бумажной отрасли. Разработанная система показателей позволяет определиться с выбором стратегии, обеспечивающей стабильное развитие компаний, а обоснованный алгоритм принятия решений о стратегических приоритетах позволяет учитывать мнения всех заинтересованных сторон.

Стратегическое развитие, система показателей, методика, стратегии конкурентных преимуществ.

The evaluation of strategic advantages influence on the competitiveness of a company

N.A. Medvedeva, Doctor of Economics, professor of the department of economics and management
in AIC (Agro-industrial complex),
T.G. Rodionova, PhD in Economics, associate professor of the department of economics and management in AIC,
Federal state budgetary educational institution of higher education
«Vologda state dairy farming academy named after N.V. Vereshchagin»,
FSBEI HE «Vologda SDFА», Vologda city

In the study the methodical aspects of choosing the strategy of competitive advantages are considered through the example of the companies of the pulp and paper sector. The developed system of indexes allows deciding for a strategy which ensures the sustainable development of companies, and a proved decision-making algorithm of strategic priorities allows taking into account the opinions of all concerned parties.

Strategic development, system of indexes, methods, strategies of competitive advantages.

Грамотно разработанная стратегия развития не гарантирует получение должного результата, о чем свидетельствует анализ производственно-финансовой деятельности многих компаний, как в России, так и за рубежом. Недооценка уникальности и конкурентных преимуществ предприятий при обосновании стратегических приоритетов развития в современных условиях хозяйствования не дает объективного организационного механизма устойчивого функционирования компаний в прогнозном периоде.

Исследование научных подходов зарубежных и отечественных ученых, анализ сведений, представляемых государственными статистическими учреждениями, изучение нормативно-правовых

актов по вопросам стратегического развития народного хозяйства, а также научных трудов по вопросам повышения конкурентоспособности компаний, показало, что разработка инструментов диагностики стратегических преимуществ остается проблемной и актуальной. Среди самых известных авторов по данной тематики можно выделить следующих: М. Портер, Д. Риккардо, А. Смит, А. Маршалл, К. Маркс, В.Г. Белкина, Ю.Д. Шмидта, И.М. Романова, М. Гельвановский, П.С. Завьялова, Р.А. Фатхутдинова [5,6].

На основе литературного анализа содержания и структуры определений и различных трактовок экономического понятия «конкуренция» можно сделать следующие заключения:

1. Понятие «конкуренция», предложенное различными учеными, в целом не представляет возможности определить все составляющие конкуренции объекта исследования как сложной стохастической системы, концентрируясь только на отдельных ее моментах, что не дает возможность дать оценку перспектив развития компаний с учетом взаимосвязи и взаимоподчиненности всех элементов систем, определяющих ее функционирование.

2. Основными концепциями, определяющими категорию «конкуренция» в настоящее время являются:

- взаимодействие на рынке отдельных юридических лиц, связанных с воздействием на предпочтения потребителей товаров и услуг;

- противодействие юридических лиц на рынке;

- наличие на рынке в определенном количестве как производителей, так и потребителей товаров, работ и услуг;

- отдельные действия производителей и потребителей на рынке;

- целенаправленные изменения функционирования компаний за внимание потребителей и т.д.

3. Современные концепции развития не охватывают анализ конкуренции с учетом междисциплинарных связей, таких как социальные, производственные и биологические.

4. Отсутствует взгляд на концепцию развития в единстве статики и динамики конкуренции, выживание систем в предопределенных или неопределенных условиях.

Поведенческая трактовка подходит к формулировке конкуренции как совокупности действий за внимание потребителей к товарам, работам, услугам, приводящих к повышению доходности компаний.

Зарубежные представители данного подхода М. Портер, А. Смит, Д. Риккардо, А. Маршалл, К. Маркс, а так-

же отечественные авторы Г.Л. Азоев, И.А. Спиридонов, Р.А. Фатхутдинов, А.Ю. Юданов, оценивают конкурентную борьбу со стороны конкурентных, сопернических отношений между хозяйствующими субъектами на доступных для них сегментах рынка [1,2]. В данном случае целью являются: извлечение наиболее доходных условий получения, и/или производства, и/или сбыта продукции (товаров, работ, услуг), повышение доли рынка в конкретном его сегменте, получение максимальной прибыли и/или достижения других определенных целей. Деятельность хозяйствующих субъектов при этом реализуется в ситуации ограниченности ресурсов, которые требуются для изготовления продукции и поддержания спроса на данную продукцию со стороны покупателей. В самом общем смысле конкурентоспособность понимается, как способность опережать других, используя свои преимущества в достижении своих целей [3, 4].

Конкурентоспособность является одним из важнейших интегральных признаков, применяемых для анализа эффективности и результативности общеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов. Сама идея конкурентоспособности по отношению к любому субъекту – это способность субъекта (потенциального и / или реального) противостоять конкуренции.

С другой стороны, конкурентоспособность – это многоуровневая многогранная концепция, характеризующая динамическое состояние объекта оценки, определяемая набором конкурентных преимуществ и выражаемая в способности противостоять конкуренции в системе рыночных отношений в рассматриваемый период [2].

Показатель конкурентоспособности продукта выражается отношением полезного воздействия к затратам на потребление, а интегральные показатели свойств продукта – его качества – принимаются за полезный эффект.

При рассмотрении конкурентоспособности не учитываются характеристики качества продукции, не представляющие интереса для потребителя (например, производители продукции).

Следует отметить, что важной особенностью экономики в последние годы стала взаимосвязь виртуальных и реальных технологий. Формирование цифровой экономики стало возможным благодаря количественному развитию информационных технологий и коммуникаций на медиаканалах и в интернете. Это качественное явление, связанное с интернет-технологиями, развивает новые формы предпринимательской деятельности, рынки, отрасли и их услуги.

Основное отличие традиционной экономики, основными инструментами которой являются управление бизнесом и рыночная модель, является информационная открытость, которая базируется на инновационном предпринимательстве, информационной инженерии и автоматической формулировке экономических процессов. Основными факторами влияния цифровых технологий в экономике являются: интернет-технологии, позволяющие создавать новые бизнес-модели; управлять удаленными бизнес-процессами с помощью мобильных устройств; данные как источник потребительской ценности и нематериального имущества, доступные и свободные на рынке; упрощать платежи, уменьшать поток документов.

В целях повышения качества выпускаемой продукции анализ конкурентных позиций компании предлагается проводить с применением сбалансированной системы характеристик по следующей схеме, которая позволяет дать комплексную оценку стратегических приоритетов компаний с учетом согласования влияния всех факторов, в том числе инновационных, финансовых, социальных и экологических.

Предлагаем использовать следующий алгоритм для разработки стра-

тегии конкурентных преимуществ, включающий совокупность действий, учитывающих точку зрения как потребителей так производителей товаров, работ и услуг.

На первом этапе целесообразно определить не только миссию компании, но и целевого индикаторы ее достижения.

При описании на втором этапе стратегии развития компаний необходимо дать детальную всестороннюю оценку не только экономических составляющих, но и социальных и экологических направлений ее деятельности. Конкретизация целей компании с учетом различных аспектов деятельности предопределяет в дальнейшем достижение ее миссии.

На третьем этапе определение причинно-следственных цепочек, возникающих при реализации стратегических приоритетов, должно позволять дать количественную оценку деятельности компаний в прогнозном периоде на основе ключевых показателей.

Установление стратегических целей и факторов, определяющих их достижение на четвертом этапе, позволяет определить приоритеты развития компании.

Вовлечение в процесс реализации миссии профильных экспертов на пятом этапе позволит сформировать алгоритм действий, приводящий к достижению определенных результатов.

На шестом этапе целесообразно сформировать стратегию развития в виде проекта (либо проектов).

Разработка инструментария по определению приоритетных проектов на седьмом этапе позволит составить график их реализации с указанием сроков выполнения и ответственных лиц.

Предложенный алгоритм действий нацелен на достижение миссии компании на основе внедрения и реализации стратегических проектов, согласованных между собой по ресурсам и срокам выполнения с учетом мнения всех заинтере-

ресованных сторон. При этом разработанные целевые индикаторы позволяют своевременно вносить коррективы в организационных механизмов реализации плановых решений.

В рамках предложенного подхода, матрица сбалансированной системы показателей позволяет определиться с выбором стратегии конкурентных преимуществ компании (рис. 1).

На основе обобщения результатов исследования уровень конкуренто-

способности компании предлагаем характеризовать следующими взаимосвязанными равновесными компонентами: инновационный, экономический, организационный, экологический.

Инновационный потенциал предприятия отражает его способность к наиболее эффективной реализации тех или иных приоритетных направлений с учетом материально-технических, финансовых и трудовых ресурсов исследуемой компании.



Рисунок 1 – Матрица сбалансированной системы показателей выбора стратегии конкурентных преимуществ компаний целлюлозно-бумажной отрасли (А – ключевые аспекты деятельности, ЦСтр – стратегическая цель, Ц – цель 2-го уровня, И – индикатор (показатель), Сп – стратегический потенциал)

Экономический потенциал хозяйствующего субъекта характеризует повышение показателей эффективности использования производственных ресурсов, финансовой устойчивости, деловой активности, улучшение платежеспособности, росте рентабельности финансово-хозяйственной деятельности.

Организационный потенциал – характеризует уровень менеджмента компании.

Экологический потенциал очень важен для компаний отрасли, так как отходы производства компаний целлю-

лозно-бумажной отрасли создают большую нагрузку на окружающую среду.

Перейдем к обоснованию и апробации выявления стратегических преимуществ на основе предложенного алгоритма действий на примере компаний целлюлозно-бумажной отрасли.

Исследования проводилось на примере следующих компаний отрасли: ООО «АРТстрой», ОАО «Сокольская бумажная фабрика», ООО «Череповецкий целлюлозно-бумажный комбинат», ООО «Вологда Компани», ИП «Копейкин» (табл. 1).

В связи с тем, что организации располагаются в одном регионе, для выбранных компаний целлюлозно-бумажной промышленности стратегические конкурентоспособные достоинства будут являться сопоставимыми.

Таблица 1 – Выявление стратегических конкурентных преимуществ на примере компаний целлюлозно-бумажной промышленности

Наименование конкурентных преимуществ	ООО «АРТ-строй»	ОАО «Сокольская бумажная фабрика»	ООО «Череповецкий целлюлозно-бумажный комбинат»	ООО «Вологда Компани»	ИП «Копейкин»
Факторы стратегического преимущества					
Платежеспособность населения	да	да	да	да	да
Ценовая политика	да	нет	нет	да	да
Потребительские свойства товаров	да	да	нет	нет	нет
Уровень интенсификации производства	нет	да	да	нет	нет
Уровень квалификации человеческого потенциала	да	нет	нет	нет	х
Внедрение в производство ресурсосберегающих технологий	нет	да	да	нет	нет
Эффективная система оплаты труда	да	нет	нет	нет	да
Учет предпочтений потребителей	да	да	да	да	да
Наличие сплоченной управленческой команды	да	нет	нет	нет	да
Внедрение проектов на основе цифровых технологий	нет	нет	да	нет	нет
Факторы тактического преимущества					
Оптимизация затрат на сырье	да	да	да	да	да
Доступные современные технологии, секреты конкурентов	нет	нет	нет	нет	нет
Экономия на персонале	нет	да	да	нет	нет
Конкурентоспособность поставщиков	да	да	да	да	да

Построению графика позволяет наглядно представить взаимосвязь стратегических конкурентных преимуществ и динамику развития компаний в прогнозном периоде (рис. 2).

Линейная взаимосвязь стратегических конкурентных преимуществ компаний с динамикой их устойчивого функционирования в прогнозном периоде свидетельствует об обоснованности представленной гипотезы. Компании,

имеющие наилучшие показатели конкурентных преимуществ, включены в группу среднего уровня устойчивого функционирования, занимая его нижнюю границу. Это относится к следующим компаниям ОАО «Сокольская бумажная фабрика», ООО «Череповецкий целлюлозно-бумажный комбинат», ООО «Вологда Компани». Обладание стратегическими конкурентными преимуществами, к которым можно отнести платежеспо-

способность населения, использование цифровых технологий, применение экологически чистых ресурсосберегающих технологий, ориентация на предпочтения потребителей, позволяет реализовывать в

прогнозируемом периоде поставленные задачи, достигая реализацию миссии компаний.

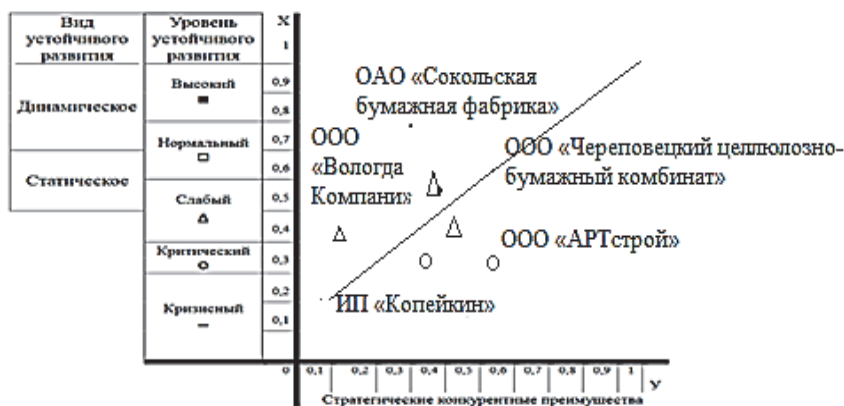


Рисунок 2 – Оценка влияния на устойчивое функционирование компаний стратегических преимуществ

На основе проведенного анализа ситуации на рынке, к основным тенденциям формирования стратегических конкурентных преимуществ следует отнести следующие:

- создание подходящей институциональной среды;
- увеличение уровня квалификации кадров;
- активизация инновационной деятельности;
- формирование результативной системы мотивации;
- формирование продуктивной системы управления, которая сможет вовремя и грамотно среагировать на внезапные изменения внешней среды.

Сформированная методика диагностики воздействия стратегических преимуществ на увеличение конкурентоспособных возможностей компаний отрасли обладает рядом преимуществ:

- наличие информации об исследуемых компаниях в свободном доступе;

– возможность изучения влияния множества внутренних и внешних факторов на основе многомерного анализа;

– универсальность использования методики для компаний различных организационно-правовых форм при оценке своих конкурентных преимуществ;

– возможность своевременного выявления рисков невыполнения, запланированных индикаторов с целью принятия обоснованных управленческих решений;

– обоснование прогнозных сценариев развития компаний.

Важнейшей стратегической задачей любой компании является обеспечение стратегии конкурентоспособности, уровень которой определяется большим количеством разнонаправленных факторов, важнейшим из которых является повышение качества выпускаемой продукции. Предложенный инструментальный для оценки конкурентной позиции позволяет компаниям осуществить обосно-

ванный выбор стратегии конкурентных преимуществ, обеспечивающий стабильное их развитие.

Литература

1. Баландина А.О., Заступов А.В. Факторы повышения эффективности управления конкурентоспособностью предприятия // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2019. № 2-1. С. 76-79.
2. Гутюм Т.Г. Разработка алгоритма расчета конкурентоспособности товаров на внутреннем рынке и его место в классификаторе методов оценки конкурентоспособности // Информатизация и инновации. 2019. Т.14. № 1. С. 59-66.
3. Драгунова И.В., Архипова Г.В., Малясова М.М. Система управления конкурентоспособностью продукции промышленного предприятия // Экономика и предпринимательства. 2019. № 5 (106). С. 930-935.
4. Курнышева И.Р. Конкурентоспособность Российской экономики: эволюция, структура и перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2019. № 4. С. 36-53.
5. Taylor F. The Principles of Scientific Management // Nabu Press. 2007. 148 p.
6. Gumerov A. Multipole Fast Methods for the Helmholtz Equation in Three Dimensions // London: PRESS. 2010. P. 426.

УДК 332.6

Погрешности осуществления оценки и система оспаривания кадастровой стоимости объектов недвижимости

А.В. Осенняя, кандидат технических наук, доцент,
зав. кафедрой кадастра и геоинженерии,

А.С. Пигида, аспирант,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Кубанский государственный технологический университет»
(ФГБОУ ВО «КубГТУ»), г. Краснодар, Краснодарский край

В статье обосновывается необходимость совершенствования процедуры кадастровой оценки объектов недвижимости, начиная с этапа сбора исходной информации, завершая применяемыми моделями оценки. Делается вывод о том, что показателем адекватности проведенной оценки является процедура оспаривания кадастровой стоимости, возникшая в стране как инструмент для приведения в соответствие величины кадастровой стоимости к его реальной рыночной. Приводится анализ статистической информации вынесенных решений суда по оспариванию кадастровой стоимости по федеральным округам страны за 2016-2018 гг. Предложены рекомендации по совершенствованию методики кадастровой оценки с учетом методов прогнозирования, что позволит упростить процедуру определения кадастровой стоимости и повысить ее достоверность.

Кадастровая оценка, оспаривание, объект недвижимости, исходные данные, модель, прогнозирование.

Errors in the assessment and the system for contesting the cadastral value of real estate

A.V. Osennyaya, candidate of technical sciences, associate professor,
head Department of Cadastre and Geoengineering,

A.S. Pigida, graduate student,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Kuban State Technological University» (FSBEI HE «KubSTU»), Krasnodar, Krasnodar Territory

The article substantiates the need to improve the procedure for cadastral valuation of real estate, starting from the stage of collecting baseline information, ending with the applicable valuation models. It is concluded that the indicator of the adequacy of the assessment is the procedure for contesting the cadastral value that arose in the country as a tool to bring the value of the cadastral value into line with its real market value. The analysis of statistical information of court decisions on contesting the cadastral value of the federal districts of the country for 2016-2018 is given. Recommendations on improving the methodology of cadastral valuation taking into account forecasting methods are proposed, which will simplify the procedure for determining the cadastral value and increase its reliability.

Cadastral valuation, contestation, real estate, source data, model, forecasting.

Материальной основой существования любого государства является наличие бюджетных средств, пополняемых за счет налогов. И в то же время, одним из наиболее актуальных задач для правообладателей считается установление социально-справедливой величины одного из видов поступлений – налога на недвижимость, размер которого напрямую зависит от величины определенной кадастровой стоимости. И чем ближе установленная методами массовой оценки кадастровая стоимость объекта не-

движимости к его реальной рыночной стоимости, тем справедливее величина налоговой нагрузки на собственника объекта недвижимости [1]. Однако в силу того, что налогообложению подлежит каждый объект недвижимости, осуществление индивидуальной оценки огромного количества объектов представляется весьма затруднительным и даже невозможным. Возникает необходимость в совершенствовании существующей методики кадастровой оценки, при этом, важно отметить, что проблемы возника-

ют уже на этапе сбора исходной информации, а также применяемых моделей кадастровой оценки, квалификации исполнителей и т.д. Существующие проблемы кадастровой оценки обусловили возникновение системы оспаривания, при этом, весьма очевидно, что количество обращений в суды и в комиссии напрямую зависит от адекватности применяемой методики и использованных моделей кадастровой оценки [8-10].

Система налогообложения земель населенных пунктов основана на кадастровой стоимости, определенной методами массовой оценки. Источником информации об оцениваемых объектах является Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН) – государственный информационный ресурс, содержащий данные об объектах недвижимости на территории Российской Федерации. С 1 января 2017 года сведения (базы данных), содержащиеся в Государственном кадастре недвижимости (ГКН) и Едином государственном реестре прав (ЕГРП), вошли в состав ЕГРН [6, 14, 15].

Одной из причин появления погрешностей результатов государственной кадастровой оценки в современных условиях является отсутствие в ЕГРН достоверной и полной информации об основной характеристике – сведениях о местоположении границ существенного количества объектов недвижимости, таких как:

- содержащиеся в базе и не имеющие сведений о местоположении границ (координат характерных точек границ), со статусом «ранее учтенный» (не отображаемые на публичной кадастровой карте);

- вносимые на сегодняшний день вручную на основании заявления и имеющейся в распоряжении документации в ЕГРН, без сведений о местоположении границ. Это также объекты со статусом «ранее учтенный».

При отсутствии сведений о местоположении границ объекта недвижи-

мости, в отчетах о государственной кадастровой оценке приходится принимать и оговаривать допущения. Если объект оценки в ЕГРН будет числиться в одном кадастровом квартале, а на местности расположен в другом, смежном, сразу нескольких, либо вообще вне границ кадастрового квартала, существует вероятность допущения кадастровой ошибки при определении стоимости объекта. Подобные погрешности снижают точность и качество определения кадастровой стоимости.

Показателем наличия ошибок в системе кадастрово-оценочных работ являются многочисленные обращения собственников объектов недвижимости в суды и комиссии по оспариванию кадастровой стоимости. Нередки случаи, когда обнаруживается многократная разница при сравнении кадастровой и рыночной стоимостей объектов недвижимости [7]. Согласно официальным данным Росреестра за 2018 год предметами судебных споров явились:

- 1) обжалование решений комиссий по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости;
- 2) пересмотр кадастровой стоимости в связи с недоверенностью сведений об объекте оценки, в том числе в связи с исправлением кадастровой ошибки в сведениях;
- 3) пересмотр кадастровой стоимости в связи с технической ошибкой в сведениях об объекте оценки.
- 4) иски об установлении кадастровой стоимости в размере рыночной.

Подавляющее большинство при этом составляют удовлетворенные судом иски об установлении кадастровой стоимости в размере рыночной, общее количество которых составило 1982 в целом по России за 2018 год, что составило менее 0,01% от общего числа объектов недвижимости, информация о которых содержится в ЕГРН.

Часть споров о государственной кадастровой оценке по трем первым по-

зициям решается в досудебном порядке – с помощью обращения в комиссии по рассмотрению споров, исправления реестровых и технических ошибок в соответствии с предоставленными в ЕГРН документами (межевыми, техническими планами и т.д.). На рисунке 1 представлена статистика вступивших в силу судебных актов, вынесенных в пользу собственника (арендатора) объекта недвижимости.

Анализ данных, представленных на рисунке 1, позволяет сделать выводы о неравномерности количества вынесенных решений об оспаривании кадастровой стоимости в целом по федеральным округам страны. Больше всего рассмотренных в судах заявлений пришлось на

Центральный и Сибирский округа. Так, в 2016 году в Центральном Федеральном округе вступило в силу 765 судебных решений об изменении кадастровой стоимости, в Сибирском – 928 решений. В 2018 году по числу вступивших в силу решений также лидируют Центральный и Сибирский округа (596 и 833 заявления соответственно). Обратная ситуация наблюдалась по Северо-Кавказскому федеральному округу: ни одного вступившего в силу решения суда в 2016 г, и всего лишь 32 удовлетворенных иска к 2018 году. В Дальневосточном федеральном округе число вынесенных решений в 2018 году по сравнению с 2016 годом возросло более чем в 12 раз.

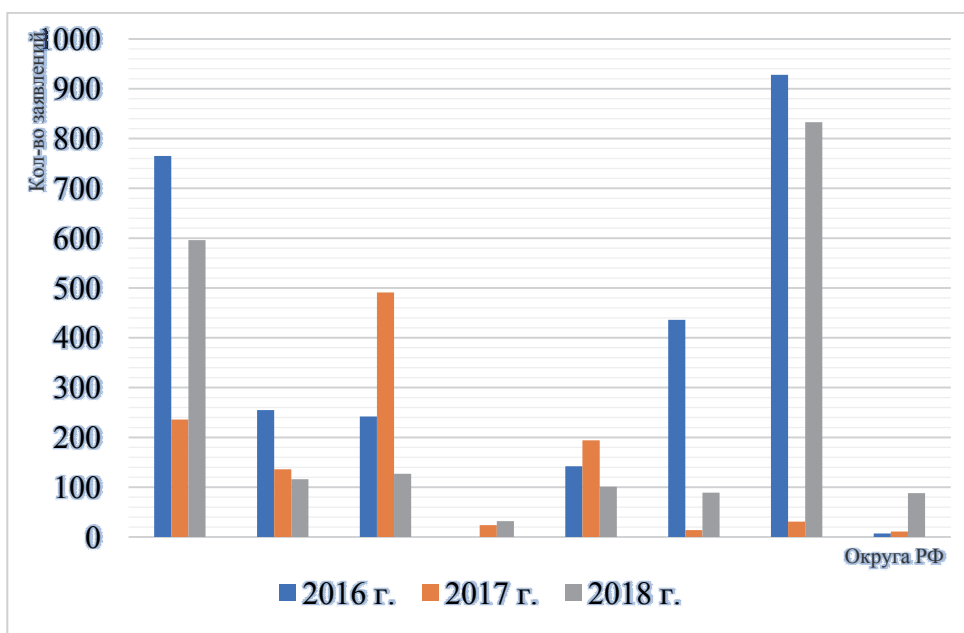


Рисунок 1 – Количество вступивших в силу решений суда об обжаловании кадастровой стоимости в пользу правообладателя (арендатора) объекта недвижимости по федеральным округам за 2016-2018 гг.

Большое количество исков об установлении кадастровой стоимости в размере рыночной говорит не только об отсутствии достоверных сведений в ЕГРН, но также и свидетельствует о несовершенстве применяемой методики

массовой оценки и необходимости ее существенной доработки. Современная кадастровая оценка основана на недостаточности, субъективности и стохастичности имеющейся информации о рыночной стоимости. Поэтому определение

кадастровой стоимости представляет собой процесс принятия решения в условиях нечеткости [2, 3]. На сегодняшний день теория нечетких множеств находит свое применение во многих отраслях, представляет собой современный аппарат формализации различных видов неопределенностей, возникающий при моделировании систем и объектов. Основным свойством рыночной информации, применяемой для расчета кадастровой стоимости, является неопределенность, поскольку данные о рыночной информации представляют собой множество случайных величин. Соответственно, генеральная совокупность рыночной информации, используемой при определении кадастровой стоимости, является нечетким множеством. Рыночные данные, отобранные как приемлемые для дальнейшей обработки информации, представляют собой нечеткое подмножество.

Под рыночной стоимостью объекта оценки, согласно действующему законодательству, понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден. Иными словами: рыночная стоимость является вероятностно-статистическим прогнозом, по какой цене может быть отчужден объект оценки. Следовательно, кадастровая стоимость, напрямую зависящая от рыночной, также поддается прогнозированию. В связи с законодательно установленной необходимостью периодического обновления сведений о кадастровой стоимости и наличии имеющихся кадастровых данных за истекший период, проведение кадастровой оценки методом прогнозирования будет занимать гораздо меньше времени. То есть, обработка данных будет проводиться не с нечетким множеством, а с вычисленным с определенной вероятностью прогнозным интервалом данных, представляющим собой частный случай нечетких данных. Поэтому, в целях совершенствования методики определения кадастровой стоимости необходимо учитывать

теорию нечетких множеств, так как процесс определения кадастровой стоимости объектов недвижимости обладает классическими чертами задачи принятия управленческого решения – расплывчатостью, нечеткостью, размытостью исходных величин. Кроме того, задача определения кадастровой стоимости является многокритериальной, поэтому важным инструментом сужения множества допустимых решений является создание многокритериальной модели предпочтения на основе достижимых прогнозируемых оценок.

Существует несколько проверенных статистических способов построения многокритериальной модели предпочтения. Основой при этом служат методы экстраполяции данных временных рядов (метод «наивного» прогноза; скользящего среднего; экспоненциального сглаживания), методы декомпозиции временных рядов, экспоненциального сглаживания. Если наиболее информативными и актуальными являются кадастровые данные за один (последний) период времени, что характерно для результатов государственной кадастровой оценки нескольких регионов, то метод «наивного» прогноза наиболее предпочтителен.

Таким образом, помимо показателей точности, полноты и достоверности исходных данных, использованные в процессе кадастровой оценки методы и модели также являются причиной искажения полученных результатов кадастровой оценки, а соответственно, и источником спора в комиссиях, судах и научной среде [11-13, 5]. На сегодняшний день наблюдается активное изучение возможностей применения и последующее внедрение в процедуру кадастровой оценки различных статистических, математических методов и теорий в целях совершенствования методологии кадастровой оценки. При этом одним из важнейших инструментов является прогнозирование; в частности, построение мно-

гокритериальной модели предпочтения для наиболее точного определения изменчивых рыночных ожиданий для целей определения кадастровой стоимости. Графическое представление прогнозируемой кадастровой стоимости и её сравнение с фактической рыночной за требуемую дату позволит наглядно выявить неучтенные факторы, существенно влияющие на изменение кадастровой

стоимости как причину выявленных выбросов в генеральной совокупности [4, 16]. Определение неучтенных факторов в модели кадастровой стоимости будет способствовать корректировке математической модели кадастровой оценки, повышать её достоверность, а, следовательно, минимизировать количество обращений в суды и комиссии по оспариванию кадастровой стоимости.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Краснодарского края в рамках научного проекта № 19-410-230062.

Литература

1. Асаул А.Н., Загидуллина Г.М., Сиразетдинов Р.М., Люлин П.Б. Экономика недвижимости: учебник // Москва. 2020. Сер. 76 Высшее образование (18-е изд., испр. и доп.).
2. Грибовский С.В., Сивец С.А. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества // Москва: Издательство Финансы и статистика. 2008. 368 с.
3. Конищева Л.К., Назаров Д.М. Основы теории нечетких множеств // Санкт-Петербург: Издательство Питер. 2011. 192 с.
4. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика. Учебник для вузов // Москва: Издательство Юнити-Дана. 2002. 311 с.
5. Ламанов П.И., Хахук Б.А. Анализ эволюции взглядов на природу земельной ренты // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 91-95.
6. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А. Технический учет и инвентаризация объектов капитального строительства. Практические вопросы технического учета инвентаризации объектов капитального строительства // Кубанский государственный технологический университет. Краснодар. 2012. Том Часть 3.
7. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Анисимова Л.К., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка как основа налогообложения недвижимости // Краснодар. 2017.
8. Осенняя А.В., Хахук Б.А., Коломыцева А.А. Совершенствование методики кадастровой оценки объектов недвижимости на основе градостроительной ценности территории. Часть II // Вопросы региональной экономики. 2018. № 3(36). С. 56-61.
9. Осенняя А.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Коломыцева А.А. Совершенствование методики кадастровой оценки объектов недвижимости на основе градостроительной ценности территории. Часть I // Вопросы региональной экономики. 2018. № 3(36). С. 53-60.
10. Осенняя А.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Коломыцева А.А. Совершенствование методики кадастровой оценки объектов недвижимости на основе градостроительной ценности территории. Часть III // Вопросы региональной экономики. 2018. № 4(37). С. 62-68.
11. Российская Федерация. Законы. О государственной кадастровой оценке [Электронный ресурс]. Федеральный закон от 03.07.2016 № 237 // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
12. Российская Федерация. Законы. О государственной регистрации недвижимости [Электронный ресурс]. Федеральный закон от 13.07.2015 № 218 // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
13. Российская Федерация. Законы. Об оценочной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135 // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
14. Хахук Б.А. Оценка эффективности использования земель при различном уровне интенсивности производства // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 143-150.
15. Хахук Б.А., Кушу А.А. Земельная рента и проблемы экологизации сельскохозяйственного производства. В сборнике: Ресурсный потенциал растениеводства – основа обеспечения продовольственной безопасности // Труды Международной заочной научно-практической конференции. 2012. С. 175-176.
16. Хушт Н.И., Гура Д.А. Переход на 3D кадастр как важное направление развития кадастра. В сборнике: Студенческие научные работы землеустроительного факультета. Сборник статей по материалам Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск И.В. Соколова // 2019. С. 241-244.

УДК 303.732.4

Формирование системы показателей для анализа внешней и внутренней среды фирмы

И.Н. Примышев, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г. Симферополь, Республика Крым

В статье авторами выделены особенности при составлении показателей организационной и производственной составляющих предприятий производственной сферы и предприятий непроизводственной сферы. Проведен анализ существующих показателей, используемых для оценки состояния хозяйствующего субъекта. Предложена система показателей для анализа внешней и внутренней среды организации, которая базируется на дифференциации общих показателей и специальных показателей, учитывающих отраслевые особенности исследуемого предприятия.

Внутренняя среда предприятия, внешняя среда предприятия, показатели оценки состояния предприятия, бенчмаркинг, конкурентоспособность продукции, рентабельность.

Creating a system of indicators for analyzing the external and internal environment of the company

I.N. Primyshev, candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of economic theory, V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Republic of Crimea

In the article, the authors highlight the features in the compilation of indicators of organizational and production components of enterprises in the production sphere and non-production enterprises. The analysis of existing indicators used to assess the state of an economic entity is carried out. A system of indicators is proposed for analyzing the external and internal environment of the organization, which is based on the differentiation of General indicators and special indicators that take into account the industry characteristics of the enterprise under study.

Internal environment, external environment, performance evaluation of plant status, benchmarking, competitiveness, profitability.

Обеспечение экономической безопасности экономики региона в целом и разработка действенных механизмов обеспечения эффективности деятельности субъектов хозяйствования в частности во многом определяется практической задачей разработки инструментария анализа внешней и внутренней среды предприятия. Необходимо формирование целостной системы показателей для оценки результативности деятельности с учетом подсистем показателей, характеризующих деятельность предприятия в рамках выделенных составляющих и отраслевых особенностей.

Следует отметить, что оценить эффективность деятельности фирмы по результатам работы за определенный промежуток времени по всей совокупно-

сти показателей, достаточно сложно и трудоемко.

Целью научной статьи является проведение конкретизации и ранжирования перечня показателей предприятия, в соответствии с принципом приоритетности, которые будут способны наиболее полно и качественно отразить тенденции хозяйственно-экономических процессов деятельности предприятия как системы.

При формировании системы показателей, как инструментария анализа внешней и внутренней среды, по мнению автора, необходимо учитывать то, что, выбирая необходимые показатели, следует акцентировать внимание на логике их объединения в данную совокупность, для того чтобы была отражена роль каждого из выбранных показателей и не

формировалось впечатление, что какой-то показатель остался неохваченным или, наоборот, не включается в разбираемую схему. Тогда, совокупность показателей, которая объединена в целостную систему показателей для анализа внешней и внутренней среды предприятия, должна иметь некий внутренний стержень, отражающий логику ее построения. Предложенная логически система показателей для анализа внешней и внутренней среды базируется на дифференциации общих показателей и специальных показателей, учитывающих отраслевые особенности предприятия, которое следует проанализировать.

Формирование подсистемы показателей организационной и производственной составляющих фирмы также зависит от сферы и масштаба деятельности, что непосредственно влияет на количество и виды показателей данной подсистемы [1]. Кроме того, считаем необходимым констатировать, что при формировании подсистемы показателей организационной и производственной составляющих следует учитывать: «уровень инновационности производства», а также «наличие основных средств», показатели технического состояния и эффективности использования ресурсного потенциала предприятия в производственном процессе [2]. Так, состав подсистемы показателей для предприятий производственной сферы предположительно будет шире, чем для оценки состояния предприятий непроизводственной сферы, что объясняется особенностями характеристик современного производственного процесса, характеризующегося следующими показателями: материалоемкость производства (автоматизация, специализация, дифференциация, многономенклатурность продукции и другие).

Отметим, что для предприятий производственной сферы в подсистеме показателей производственной составляющей следует акцентировать внимание на показателях: «обеспеченность сырьем

и материалами», «удельный вес отходов», «коэффициент соотношения темпов роста объема производства и темпов роста материальных затрат», «материальные затраты на единицу продукции», «материалоемкость» [3]. Для предприятий непроизводственной сферы, в частности сферы услуг, при формировании подсистемы показателей производственной составляющей важное значение имеет составляющая «трудовые ресурсы» и тогда вводятся показатели: «отсутствие рекламаций со стороны потребителей (уровень профессионализма обслуживающего персонала), уровень заработной платы в зависимости от принятой на предприятии формы оплаты труда и способов мотивации труда («сдельная заработная плата», «почасовая заработная плата», «повременная заработная плата») и ряд других [4, 5, 6].

Показатели по финансовой составляющей практически совпадают, как для предприятий производственной сферы, так и предприятий непроизводственной сферы – это совокупность финансовых коэффициентов (коэффициенты ликвидности (общей, текущей и абсолютной), коэффициент оборачиваемости запасов и средств, коэффициент автономии, финансовой зависимости, коэффициент маневренности собственного капитала).

Обобщая вышеизложенное следует отметить, что логика формирования системы показателей для анализа эффективности деятельности предприятия заключается в формировании качественного состава практического инструментария, способствующего оценке результативности работы предприятия как с позиции эффективности использования его ресурсного потенциала, так и с позиции эффективности системы управления, а также уровня конкурентоспособности с объективным учетом всего спектра отраслевых особенностей.

Учитывая практический опыт ведения и оценки бизнеса, основанный

на росте его ценности для собственников, оценить результативность деятельности любого предприятия возможно посредством показателей рентабельности, которые характеризуют не только результативность деятельности предприятия в целом, но и прибыльность различных направлений его работы (производственной, коммерческой, финансовой, инвестиционной и др.). Кроме этого показатели рентабельности более шире, чем прибыль, охарактеризуют конечные результаты деятельности, потому что их величина представляет собой соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. На данный момент в мировой учетно-аналитической практике существует множество показателей, которые применяются для оценки состояния хозяйствующего субъекта. Далее мы объединили эти показатели в несколько групп [7]:

- показатели, которые характеризуют окупаемость затрат производства и инвестиционных проектов;
- показатели, которые характеризуют рентабельность продаж;
- показатели, которые характеризуют доходность капитала и его частей.

Анализ практического применения совокупности показателей рентабельности позволяет утверждать, что они могут использоваться и в рамках экономического анализа для оценки эффективности деятельности предприятия за анализируемый период с учетом составляющих деятельности.

Так, рентабельность производственной деятельности (окупаемость затрат) в полной мере может быть использована при анализе как организационной составляющей, так и производственной составляющей, так как достаточно точно отображает результаты хозяйствования предприятия, так как включает не только чистую прибыль, но и всю стоимость собственных полученных средств, зачисляющихся в свободное распоряжение

фирмы из оборота; посредством рентабельности продаж возможно оценить эффективность производственной и маркетинговой составляющих, а рентабельность капитала позволит оценить эффективность финансовой составляющей деятельности предприятия.

Следовательно, в процессе анализа любой фирмы с учетом объективных особенностей ее отраслевой направленности и принадлежности, необходимо принять во внимание то, что конкуренция формируется под влиянием пяти основных сил: соперничество функционирующих в отрасли предприятий; угрозы со стороны потенциальных соперников; угрозы со стороны производителей товаров-заменителей; рыночной силы поставщиков; рыночной силы потребителей. Кроме этого предприятия находятся под воздействием и других факторов, таких как государственное вмешательство, последствия, так называемого административного монополизма и др. Анализ наиболее близких конкурентов является по сути одной из методически простых, но в то же время наиболее трудно осуществимым, так как практически всегда недостаточно информации о конкурентах или она некачественная. Поэтому для диагностики внешней среды предприятия целесообразно использовать такой инструмент, как карта стратегических групп соперников, построение которой учитывает спектр характеристик, которые отличают одно предприятие от другого, а именно: ориентация на определенного потребителя; качественно-ценовые параметры и др.

Преимущества предприятия по отношению к конкурентам могут оцениваться посредством SWOT-анализа и модели SCORE. При этом использование методики SWOT-анализа направлена на выявление сильных и слабых сторон (внутренняя среда) предприятия и учесть возможности и угрозы (внешняя среда), а модель SCORE направлена на сбор и анализ информации о настоящей ситуа-

ции и разработки плана модификаций в будущем периоде (Symptoms-симптомы, Causes-причины, Outcomes-результаты, Resources-ресурсы, Effects-эффекты).

Концептуально значимым методическим подходом, хотя и не достаточно часто применяется на практике, является методика И. Ансоффа [8], в которой конкурентная позиция любого предприятия рассматривается в виде конкурентного статуса, который исчисляется как рентабельность стратегических капиталовложений фирмы, скорректированная на уровень «оптимальности» его стратегии и уровень соответствия потенциалу фирмы оптимальной стратегии. Кроме этого для диагностики конкурентоспособности предприятия могут использоваться и такие подходы, как концепция бенчмаркинга и использование взвешенных рейтинговых оценок полученных на основе экспертного анализа.

Следует отметить, что концепция бенчмаркинга – это метод посредством которого сравниваются характеристики исследуемого предприятия с эталонным как по качественным, так и количественным параметрам. Однако сложность возникает при выборе аналогов предприятий, то есть предприятия с эталонными параметрами деятельности. Если предприятия отличаются номенклатурой продукции, технологическими процессами, организацией производства и управлением, стадией жизненного цикла и т.п., то сравнение будет некорректным. Поэтому можно воспользоваться эталонным объектом, который является гипотетической компанией, наделенной наилучшими качествами предприятий отрасли.

Преимуществом использования взвешенных рейтинговых оценок, полученных на основе экспертного анализа, в процессе диагностирования конкурентной позиции предприятия является тот факт, что он имеет логическую связь с результатами оценки внутриотраслевого соперничества и SWOT-анализа, по-

скольку предусматривает выделение 5-10 ключевых значимых показателей, экспертную оценку значимости каждого из них, выявление рейтинговой позиции каждого из конкурентов по каждому показателю в балах по определенной шкале оценок, и расчет взвешенных рейтинговых оценок с учетом значимости показателя.

Конкурентоспособность продукции показывается и на рынке в процессе ее осуществления как товара и определяется непосредственно потребителем. Суть конкурентоспособности продукции проявляется через три группы составляющих показателей, по которым в дальнейшем она может оцениваться. Первая группа – это полезность продукции (качество продукции, эффект от употребления), вторая – издержки покупателя при удовлетворении его потребностей покупаемой продукцией (цена товара на момент его приобретения, издержки на употребление и использование, издержки связанные с ремонтом продукции, утилизация покупаемого товара), и третья – годность продукции к предложению (способы продвижения продукции на рынок, условия оплаты продукции, каналы сбыта, сервисное обслуживание). Кроме этого следует отметить, что процедура оценивания конкурентоспособности продукции – это сложный трудоемкий процесс, который, как правило, включает в себя достаточно много этапов.

Наиболее значимой является оценка конкурентоспособности продукции по отдельным группам параметров (индивидуальных и групповых показателей): качество продукции и ее потребительские характеристики (показатели назначения, надежности, технологичности, энергоёмкости, безопасности, а также эстетичности, экономические показатели и др.); затраты потребителя на удовлетворение нужд в продукции; организационно-коммерческих показателей и, как следствие, расчет интегрального

показателя конкурентоспособности продукции.

Обобщая, следует отметить, что вышеизложенные подходы позволяют конкретизировать систему показателей для анализа внешней и внутренней среды предприятия, делая акцент на наиболее информационно значимых показателях.

Далее нами разработана конкре-

тизированная система показателей для анализа внешней среды предприятия, включающая 37 показателей, из которых 18 применяются для оценки его макроокружения и 19 показателей – для оценки непосредственной микросреды предприятия (табл. 1).

Таблица 1 – Формирование системы показателей для анализа внешней среды предприятия
ВНЕШНЯЯ СРЕДА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА (37 показателей)

макроокружение (18 показателей)		
экономические факторы (3)	политические факторы (4)	социальные факторы (2)
- уровень налоговой ставка; - темпы инфляции (дефляции), - уровень платежеспособности хозяйствующих субъектов	- доля участия государства в отрасли, - государственное регулирование конкуренции в отрасли, - антимонопольная политика, - уровень таможенных ставок	- уровень доходов населения, - изменение демографической структуры населения
рыночные факторы (5)	технологические факторы (2)	международные факторы(2)
- уровень платежеспособности населения, - уровень конкуренции в отрасли, - доля рынка, занимаемая хозяйствующим субъектом, - емкость рынка, - уровень жизненного цикла различных товаров	- уровень изменения в технологии производства, - уровень изменения в технологии сбора, обработки и передачи информации, а также средств связи	- курс валют; - доля иностранного капитала
непосредственное окружение (19 показатель)		
конкуренты (6)	поставщики (5)	потребители (4)
- уровень современных информационных систем; - уровень управления «ноу-хау», - выгодное расположение; - доступ к финансовому капиталу; - качество собственной торговой сети компании; - уровень инноваций в производственных процессах;	- уровень специализации поставщиков; - объем продаж материалов поставщиками; - уровень цен материалов; - уровень качества поставляемых материалов; - ритмичность поставки;	- объем закупок, осуществляемых покупателем; - уровень информированности покупателя о состоянии рынка товара; - наличие и объемы выпуска замещающих товаров; - чувствительность покупателя к цене товара
рынок труда (2)	контактные аудитории (2)	
- присутствие на рынке труда необходимых предприятию квалифицированных кадров; - уровень стоимости рабочей силы	- качество средств массовой информации, - уровень влияния общества потребителей,	

В таблице 2 разработана система показателей для анализа внутренней среды предприятия, которая включает 32 показателя и позволяет учесть влияние

организационной, производственной, маркетинговой, финансовой и кадровой составляющих.

Таблица 2 – Формирование системы показателей для анализа внутренней среды предприятия

ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА (32)		
организационная составляющая (4)		
- доля управленческого персонала в общей численности персонала предприятия; - уровень контроля; - уровень автоматизации производственного процесса; - коэффициент соотношения темпов роста выручки и темпов роста оплаты труда управленческого персонала		
производственная составляющая (18)		
производство продукции (работ, услуг) (4)	основные фонды (4)	материальные ресурсы (4)
- выполнение плана производства продукции; - темп роста (прироста) объема производства продукции; - коэффициент качества продукции; - рентабельность производства;	- коэффициент износа; - фондоемкость; - фондоотдача; - часовая выработка машин и оборудования	- материалоемкость; - материалоотдача; - прибыль на 1 руб. материальных затрат; - коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат
маркетинговая составляющая (6 показателей)		
- затраты на маркетинговые исследования; - доля рынка и конкурентоспособность продукции фирмы; - эффективность сбыта, рекламы и продвижения продукции; - прибыль от реализации различных товаров и услуг; - эффективность каналов сбора информации о рынке; - имидж и репутация товаров;		
финансовая составляющая (6)		
финансовые результаты (2)	финансовое состояние (4)	
- прибыль; - рентабельность продаж;	- коэффициент общей ликвидности; - продолжительность операционного цикла; - продолжительность финансового цикла; - уровень деловой активности;	
кадровая составляющая (4)		
- коэффициент текучести; - доля производственного персонала в общей численности; - трудоемкость; - производительность труда		

Логика формирования системы показателей для анализа эффективности деятельности предприятия заключается в обосновании качественного состава данного инструментария, способствующего оценке результативности работы предприятия как с позиции эффективности использования отдельных видов ресурсов, так и с позиции эффективности системы управления, а также уровня конкурентоспособности с учетом отраслевых особенностей.

По нашему мнению, данных

подход, с одной стороны, не противоречит мнению ученых об оптимальном количестве общих и частных показателей в системе инструментария оценки, как внешней, так и внутренней среды, а с другой – в перспективе может быть положен в основу методики расчета обобщенного интегрального показателя для оценки состояния предприятия как системы, находящейся под воздействием факторов макро- и микросреды хозяйственной деятельности.

Литература

1. Маковский А.М., Гаврилов А.Н., Хайкин М.М. Влияние масштаба производства на формирование структуры и стратегию развития фирмы // Записки Горного института. 2012. Т. 197. С. 90-95.

2. Макаркин Н.П., Горина А.П., Алферина О.Н., Корнеева Н.В., Потапова Л.Н. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия: методика оценки // *Фундаментальные исследования*. 2019. № 11. С. 89-94.
3. Азанова Н.Н. Совокупность показателей оценки экономических ресурсов промышленного предприятия // *Дискуссия*. 2013. № 1 (31). С. 44-51.
4. Лазарев В.А. К вопросу о соотношении понятий «Сфера услуг», «Непроизводственная сфера», «Социальная сфера», «Сфера обслуживания» и «Сфера сервиса» // *Вестник евразийской науки*. 2016. № 6 (37). С. 1-11.
5. Ганченко Д.Н. Инфраструктурный аспект инвестиционной привлекательности сферы услуг региона: Активизация «Точек Роста» Или ... // *Экономика и управление: теория и практика*. 2019. Т. 5. № 2. С. 9-17.
6. Нестеренко Е.С. Стимулирование труда на предприятии: зарубежный опыт и российская практика. Материалы VI Международной научно-практической конференции «Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами» // *Донецк*. 2020. С. 252-257.
7. Блажевич О.Г., Сулейманова А.Л. Рентабельность предприятия – важнейший показатель эффективности деятельности предприятия // *Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции*. 2015. № 4. С. 67-75.
8. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание // СПб: Питер. 2009. 600 с.

УДК 332.025

Совершенствование системы управления собственностью на уровне муниципалитетов

Е.В. Рожков, специалист, АО АКИБ «Почтобанк», г. Пермь

В статье анализируются данные по сделкам с земельными участками частных лиц, индивидуальных предпринимателей и коммерческих компаний, а также изъятия недвижимости. Автор рассмотрен вопрос о целесообразности проведения национализации на местном уровне в виде изъятия собственности. Рассмотрены преимущества и недостатки проходящих сделок организованными муниципальными органами власти.

Представлен промежуточный вывод, говорящий о правоотношениях между частным лицом и муниципалитетом, в которых нет ни равноправия, ни свободы волеизъявления частного лица.

Изъятие частной собственности.

Improvement of the property management system at the municipal level

E.V. Rozhkov, specialist, Postobank, Perm

The article provides the analyzes data concerning deals with land plots of individuals, individual entrepreneurs and commercial companies, as well as real estate forfeitures. The author considers the feasibility of nationalization at the local level represented as property forfeiture. The advantages and disadvantages of deals being established by municipal authorities are considered within.

The intermediate conclusion describing legal relations between a private person and the municipality within which there is neither equality, nor freedom of will of a private person is presented therein.

The forfeiture of private property.

1. Введение.

В последние годы во многих странах были предприняты попытки национализации частной собственности [26], в том числе и в нашей стране. В данной работе автор делает попытку разобраться в происходящих процессах национализации частной собственности в муниципальном образовании город Пермь на примере одной из её форм – изъятия собственности.

Актуальность заключается, в том, что сегодня учёными не принято рассматривать приватизацию в виде управления имуществом, а также в отсутствии методологии и анализа статданных по результатам национализации.

Цель исследования заключается в выявлении характерных признаков национализации (изъятия) частной собственности в городе Перми и определении её особенностей.

Данная цель определила необходимость решения таких задач, как: 1. Выявить сущность национализации ча-

стной собственности в городе Перми как экономического процесса; 2. Выявить необходимость проведения изъятия собственности при действующей системе управления муниципальной собственностью и наличия прогнозного плана управления на 10-15 лет.

Объектом исследования является распределение земель и собственности между муниципальной и частной собственностью.

Предметом исследования являются реально происходящие процессы национализации частной собственности в городе Перми.

Несмотря на то, что по видам национализация разделяется на реквизиционную и мобилизационную, национализацию проходящей в 1917 году можно отнести к «мобилизационной», а национализацию проходящую спустя 100 лет – «реквизиционной».

К формам национализации относятся: вступление в права собственности по решению суда; выкуп; приобретение

контрольного пакета акций и т.д.

Если национализацию, прошедшую сто лет назад в нашей стране, в какой-то мере можно обосновать с точки зрения экономической необходимости (т.к. произошло изменение политического режима и политического строя в государстве и произошло преобразование, объединение и создание нового государства), то происходящие сегодня процессы в экономике по изменению права собственности крупных предприятий в различных отраслях – вряд ли являются экономической необходимостью для развивающегося государства.

Национализация предприятий для общественного блага это одно из нескольких элементов концепции развития гражданского законодательства о национализации. Общественное благо – хороший критерий проверки наличия оснований для изъятия собственности, чем какой-либо закрытый перечень таких случаев. К таким случаям можно отнести: организация территории общего пользования (улиц, дорог и т.д.) и т.д. Также, такие случаи характерны для зарубежных стран, в которых суды признавали в качестве общего блага, обосновывающего изъятие, необходимость «экономической санации», развитие территории [28]. Или, например Кузнецова О. разъясняет понятие конфискации. «Конфискация» – это одно из оснований прекращения права собственности [15].

Приведём несколько определенных, схожих по своей сущности, например: «Национализация» – это изъятие имущества из частной собственности и обращение его в государственную [22]. «Экспроприация» – изъятие недвижимого имущества либо ограничение прав на него, которое осуществлялось возмездно, в принудительном порядке и в специальных целях [7]. «Конфискация» – это и мера ответственности, и иная как санкционная, так и предупредительная или обеспечительная мера принуждения. Наряду с термином «конфискация» в зако-

нодательстве прописаны смежные категории «безвозмездное изъятие имущества» и «обращение имущества в государственную собственность» [15, с. 28].

Во всех представленных определениях присутствует словосочетание «изъятие имущества». Автор статьи попробует разобраться с происходящими процессами изъятия имущества на муниципальном уровне.

Теоретические вопросы по национализации – изменению права собственности на муниципальном уровне в виде изъятия собственности нашли отражение в работах как российских авторов, таких как Алтенгова О.Л. [1], Антипин И.А. [2], Докучаев Я.С. [6], Дрёмова О.В. [8], Исакова Н.А. [Исакова, 11, 12], Козлова С. [14], Макаренко О.В. [16] так и зарубежных: Chang Y.-Ch. [23], Chang R. [24], Mahdavi P. [25], Shepard M.S. [27] и других авторов.

2. Обзор литературы.

Например, Исакова Н.А. в своей статье «Публичный интерес как основание для ограничения или прекращения права собственности», акцентирует внимание, на то, что учёными даются разные понятия публичному и общественному интересу [11].

Имекова М.П. в статье «Отчуждение земельного участка: субъективное гражданское право или юридическая обязанность?» проанализировала российское законодательство, связанное с вопросами учёта интересов общества при изъятии земельных участков и обязанность принудительного отчуждения земельных участков для их собственников [9].

Бултакова Н.А. в своей работе изучает основания принудительного прекращения права собственности на земельные участки [4].

Кроме того, Имекова М.П. в своём труде «Новеллы в правовом регулировании изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд» предлагает на законодательном

уровне привести Гражданский кодекс РФ и Земельный кодекс РФ привести в соответствие с Конституцией РФ по регулированию изъятия земли из частной собственности в пользу муниципалитета [10].

Также, проблемы и особенности формирования городской собственности были изучены И.Р. Медведевым в своём труде «Разрешение городских конфликтов» [17], в котором рассмотрел три группы пользователей города, это: жители, органы власти, застройщики городской земли и соответственно их сталкивающиеся между собой интересы [17].

Так, например, в странах Восточной Европы, после экономического кризиса 2008 года, правительства этих стран представили негативные прогнозы их экономического развития, из-за их зависимых внешнему влиянию экономик [13]. Соответственно, на уровне правительств принимаются решения о национализации того или иного предприятия, приватизированного до 2000 года. Также, в России, Поветкиной Е.Л. [18] дана неоднозначная оценка изъятия имущества частных лиц в пользу как государства, так и муниципалитетов для нужд проведения Олимпиады, Чемпионата мира по футболу и других спортивных мероприятий [18].

3. Теория и методы.

Гришиным В.И. [5] был проведён анализ порядка осуществления компенсационной выплаты за объекты, в отношении которых может быть осуществлена национализация [5]. Экономистом Медведевым И.Р. [17] определено, что в России, в последние годы, вопрос о национализации объектов недвижимости и земли на которой они находятся (их изъятие) в пользу государства придерживается определённой квинтэссенции, а именно: 1. Основание. 2. Порядок изъятия. 3. Соответствующая компенсация. 4. Планирование [17].

Изъятие недвижимости путём добровольного выкупа на основании со-

глашения с собственником является сделкой. Сделка должна проходить в соответствии с законодательством при согласии двух сторон, а не как это зачастую происходит, когда муниципальные органы власти ставят частников или юридических лиц перед фактом необходимости её провести.

Кроме того, при рассмотрении вопросов изъятия частной собственности в пользу муниципальной, Е.Л. Поветкиной был предложен элемент, характеризующий «Планирование». А именно, по её мнению изъятие должно проходить на основании планировочной документации, которая должна утверждаться после прохождения публичных слушаний, где собственники имущества имели бы возможность высказывания различных вариантов размещения объекта, ради которого их недвижимость изымается [18]. По данной позиции автор полностью согласен с мнением Поветкиной Е.Л., описанной в статье «Изъятие имущества для публичных нужд: цивилистические устои и современные тенденции» [18].

Применяя императивный метод правового регулирования муниципальных органы власти действуют помимо воли частного собственника. Под муниципальными органами власти города Перми подразумеваются два департамента (земельных отношений и имущественных отношений). Императивный метод правового регулирования – способ правового воздействия на общественные отношения, где стороны юридически не равны и обладают неодинаковым объёмом прав и обязанностей субъектов.

Изъятие земельного участка происходит путём лишения владельца его прав на землю и недвижимость (находящейся на ней) на основании судебного вердикта. При принятии судебным органом необходимости денежной компенсации (при возмездном изъятии), также данный вердикт нельзя признавать сделкой. В таких правоотношениях между частным лицом и муниципальным

образованием нет ни равноправия, ни свободы волеизъявления частного лица.

Департамент земельных отношений представляет город Пермь по вопросам регулирования земельных отношений в пределах компетенции (в том числе изъятием земельных участков).

Департамент имущественных отношений города Перми наделён функциями управления и распоряжения муниципальным имуществом, хозяйственными обществами, участником (акционером) которых выступает администрация города (в том числе объектами недвижимости изъятими и(или) выкупленными у частных и юридических лиц).

4. Данные.

Перейдём к решению второй из

поставленных задач.

Экономический кризис в стране не мог не коснуться экономического развития города Перми. Поэтому, экономистов различных уровней интересуют вопросы сбалансированного развития города и в том числе эффективной системой управления его собственностью (в том числе землёй).

Распределение земель в Перми. Распределение земель на территории муниципального образования город Пермь происходит между федеральной, региональной, муниципальной, частной собственностью и собственностью юридических лиц [20]. На рисунке 1 показано распределение земель Перми на 01 января 2019 года.

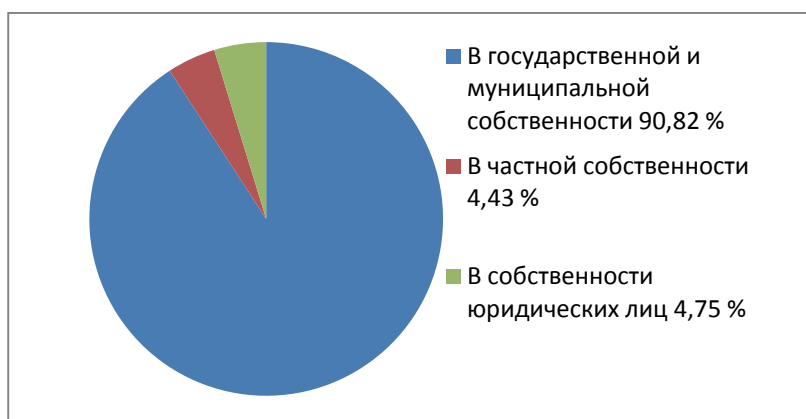


Рисунок 1 – Формы собственности земельных участков Пермской городской агломерации на 01.01.2019 год

На рисунке 1 автор статьи показывает распределение земли в г. Перми среди муниципальной (государственной) собственности, юрлиц и физлиц. Явно видно, что в большей части земля находится в муниципальной и государственной собственности. Тем не менее, изучая процессы, связанные с изменением вида собственности на земельные участки в городе Перми, автор статьи обращает внимание, что изменения имеют место быть.

И эту динамику рассмотрим далее. Общая тенденция изменения площа-

ди земельного фонда города Перми меняется из года в год незначительно. В 2017 году показатели по отношению к 2016 году (гос. и мун. собственность – 90,95%; частн. собственность – 4,23%; собственность юр. лиц – 4,82%) менялись незначительно и настолько малы, что не показали и 1 (одного) процента. Но в 2018 году, как показывают официальные данные, изменения произошли, а именно: площадь земель находящихся в государственной и муниципальной собственности снизилась на 0,13% от общей площади и составила 90,82%. При этом,

небольшие изменения произошли с площадью земельных участков находящихся в частной собственности и собственности юридических лиц (площадь земель находящихся в частной собственности увеличилась на 0,2% и составила 4,43% от общей площади, площадь земель находящихся в собственности юридических лиц снизилась на 0,07% составив 4,75%).

Кроме того, необходимо отметить передачу в 2018 году СПК «Мотовилихинский» администрации города Перми участка сельхоз земель площадью

86 га (0,11% от общей площади города) под комплексную застройку микрорайона Ива на территории города Перми, которая успешно осуществлена местными органами власти [21].

5. Эмпирические результаты.

В муниципальном образовании город Пермь за последние годы можно выделить положительные моменты в управлении земельными отношениями. В первую очередь это связано с работой Департамента земельных отношений, которые представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Положительные моменты при управлении земельными отношениями в г. Перми в 2017-2021 годах*

№ п/п	Год	Порядок перехода собственности	Переход прав собственности (форма)
1	2017	АО «КОРТРОС-Пермь» передала земельные участки в собственность Перми.	безвозмездная передача
2	2018	РЖД продала в госсобственность региона участок бывшего «Товарного двора».	выкуп
3	2019	В 2019 году власти Перми изъяли для муниципальных нужд 12 земельных участков вдоль ул. Карпинского. При этом, изменение собственности коснулось не только физических лиц (земельные участки под частными жилыми домами), но и юридических (собственности лишились владельцы автозаправочной станции, торгового центра «Позитив» и нескольких промышленных объектов).	изъятие
4		Переход права собственности 9 земельных участков под частными жилыми домами, находящимися в аварийном состоянии в муниципальную собственность	выкуп
5		Изъятие земельных участков у частных предпринимателей для муниципальных нужд (по адресам: ул. Крисанова, 126 (663,3 кв.м.), ул. Ленина, 84а (138,2 кв.м.), Комсомольский пр., 59а и Н. Островского, 99)	изъятие
6	2020	Изъятие земельных участков под многоквартирным домом по ул. Кировоградская, 1926 (1730 кв.м.) (объект аварийный и подлежит сносу), по ул. Камышловской, 15 и по ул. В. Соломина, 8а (1470 кв. м) (объект аварийный и подлежит сносу), по ул. Фридриха Энгельса, ул. Папанинцев, ул. Боровая.	изъятие
7		Изъятие 45 земельных участков, в том числе у частных владельцев, ООО «Диджитал порт», ООО «Порт Сити» и т.д. под реконструкцию ул. Решетниковский спуск.	изъятие
8	2021 (в плане)	Изъятие земельных участков под многоквартирными домами по ул. В. Каменского (дома под снос).	изъятие
		Выкуп всех квартир в аварийном доме по адресу: ул. Щербакова, 13, дальнейший снос дома за счёт средств муниципального образования	выкуп

*Составлено автором.

Автором в таблице 1 представлено количество сделок по изъятию земельных участников в муниципальную

(общественную) собственность с каждым годом увеличивается. В Прогнозном плане приобретения частной собственностью

сти в муниципальную (2020, 2021 годы)числяются не только жилые дома, находящиеся в аварийном состоянии и соответственно подлежащие сносу, но и 6-ти этажный жилой дом, снос которого позволит провести продление ул. Сибирской непосредственно для общественных нужд жителей города Перми (относится к непосредственной работе Департамента имущественных отношений).

К отрицательному примеру национализации можно отнести ОАО «Протон – Пермские моторы» (г. Пермь) (71% в собственности Государственной Корпорации по космической деятельности «Роскосмос», также есть доля (в %) в собственности Федерального агентства по управлению государственным имуществом). В 2017 году убыток предприятия составил 1,367 млрд рублей и были уволены 700 человек.

Или, например, есть отрицательные примеры нежелания государства вмешиваться в хозяйственную деятельность предприятия. Одним из таких примеров является ПАО «Мотовилихинские заводы» (г. Пермь). За последние несколько лет на предприятии были сокращены 1000 человек, и в 2018 году предприятие было признано банкротом с долгами перед кредиторами более 2 млрд. рублей. Более 50% ПАО «Мотовилихинские заводы» находится в собственности у государственных или подконтрольных им компаний (Государственная корпорация «Ростех»), а 35% у нескольких миноритариев (бывшие топ-менеджеры предприятия).

При необходимости спасения ПАО «Мотовилихинские заводы» от банкротства, Министерство по управлению имуществом и земельным отношениям Пермского края совместно с ГК «Ростех» могут активизировать работу по возврату 35%-го пакета акций в государственную собственность и создания на базе предприятия федерального центра артиллерийских технологи [19].

6. Обсуждение результатов и заключение.

Также, сегодня имеется необходимость рассмотреть вопрос об изменении законодательства: в части документов, обосновывающих необходимость изъятия, а также местоположение изымаемых земельных участков; наличия порядка уведомления заинтересованных лиц о предстоящем изъятии земельного участка; наличие порядка предоставления земельных участков взамен изъятых [3, с. 7]. Также, на законодательном уровне необходимо сбалансировать нормы гражданского и земельного права, по вопросам изъятия земельных участков применяя метод дифференциации по характеру регулируемых отношений, а также метода расчёта денежной компенсации изымаемого недвижимого имущества. Из приведённых в статье данных видно, что изъятие частной собственности в муниципальную для публичных или общественных нужд проводится в соответствии с законодательством, которое определяет муниципальный орган власти и зачастую в ущерб собственников этих участков. И муниципальным органам власти не следует пользоваться пробелами в законодательстве, а принимать любые решения, необходимые для общества с учётом интересов, как частных лиц, так и юридических лиц при тех или иных сделках с землёй. С точки зрения развития города, общественной необходимости и в первую очередь экономической необходимости национализация в виде изъятия частной собственности (земельные участки, недвижимость) необходима в соответствии с утверждёнными Правилами и Порядком.

Проведение изъятия собственности при действующей системе управления муниципальной собственностью и наличия Прогнозного плана управления должно быть как минимум на десять лет. Кроме того, принятие на федеральном уровне проекта закона «О государственном и муниципальном имуществе» спо-

способствует усилению экономической эффективности по исполнению Прогнозного плана управления муниципальной собственностью на 10 лет и снизит коррупционную составляющую при управлением городским земельным ресурсом.

И выводы данной статьи могут быть применены при планировании мероприятий по совершенствованию управления собственностью на уровне муниципалитетов.

Литература

1. Алтенгова О.Л. Принудительное прекращение права частной собственности на недвижимое имущество: монография // М.: Юрлитинформ. 2015. 164 с.
2. Антипин И.А. Совершенствование локального рынка земли крупнейшего города: применение стратегического и территориального планирования (методические основы) // Научно-информационный журнал Муниципалитет: экономика и управление. 2011. № 1(1) С. 50-61.
3. Болтанова Е.С. Правовое регулирование принудительного отчуждения недвижимого имущества для государственных или муниципальных нужд // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 6. С. 6-15.
4. Бултакова Н.А. Возмещение вреда, вызванного изъятием собственности граждан и юридических лиц для государственных и общественных надобностей // Гражданское право. 2015. № 3. С. 22-27.
5. Гришин В.И., Курбанов Р.А., Хасбулатов Р.И. Экономико-правовые концепции национализации: Россия и зарубежный опыт. Монография // М: «Просвет». 2019. 416 с.
6. Докучаев Я.С. Особенности защиты прав и законных интересов правообладателей недвижимости при изъятии индивидуальных жилых домов // Аллея науки. 2017. Т. 1. № 12. С. 301-310.
7. Дорофеева Ю.А. Национализация и экспроприация как основание принудительного прекращения права частной собственности государством // Власть закона. 2016. № 2. С. 59-73.
8. Дрёмова О.В., Шелкоплясова Н.И. Правовое обеспечение реновации зданий городских агломераций в РФ (на примере города федерального значения Москва) // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2018. № 1. С. 90-93.
9. Имекова М.П. Отчуждение земельного участка: субъективное гражданское право или юридическая обязанность? // Вестник Томского государственного университета. Право. 2014. № 4(14). С. 118-125.
10. Имекова М.П. Новеллы в правовом регулировании изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд // Актуальные проблемы российского права. 2016. № 3 (64) март. С. 109-115.
11. Исакова Н.А. Национализация как основание прекращения права собственности в публичных интересах // Проблемы и перспективы современного права. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А. 2015. С. 32-34.
12. Исакова Н.А. Публичный интерес как основание для ограничения или прекращения права собственности // Вестник Московского университета МВД России. 2016. № 1. С. 55-59.
13. Йенсен Д. Социально-экономические модели стран Центральной Европы: перезагрузка // Современная Европа. 2018. № 7. С. 21-34.
14. Козлова С. Процедура изъятия недвижимости по решению суда: анализ проблем на практике // Жилищное право. 2018. № 8. С. 41-50.
15. Кузнецова О.А., Степанов В.В. Межотраслевая правовая природа конфискации имущества // Журнал российского права. 2018. № 2 (254). С. 27-37.
16. Макаренко О.В., Евгеньева Л.Е. Правовое регулирование порядка принудительного отчуждения имущества для государственных и муниципальных нужд в Российской Федерации // Публичное и частное право: конституционные основы и инновационные тенденции. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 80-82.
17. Медведев И.Р. Решение городских конфликтов. Монография // М. 2017. 350 с.
18. Поветкина Е.Л. Изъятие имущества для публичных нужд: цивилистические устои и современные тенденции // Закон. 2014. № 2. С. 41-44.
19. Разорвин И.В., Рожков Е.В. Институциональные проблемы государственного управления экономикой // Вопросы управления. 2015. № 4(35). С. 134-140.
20. Рожков Е.В. Совершенствование земельных отношений в Пермском крае // Пермский финансовый журнал. № 1(12). 2015. С. 55-68.
21. Рожков Е.В. Проблемы регулирования земельных отношений (на примере Пермской городской агломерации) // Международный научный журнал. Молодой учёный. № 28(266). Июль. 2019. С. 141-145.
22. Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка Ушакова. М: 2012. 300 с.
23. Chang Y.-Ch., Smith H.E. An Economic Analysis of Civil versus Common Law Property // Notre Dame Law Review. 2012. Vol. 88. Issue 1. pp. 1-55.
24. Chang R., Nevia C., Loayza N. Privatization and Nationalization Cycles // NBER Working Paper. no. 16126. June 2010. pp. 5, 6.

25. Mahdavi P. Why do leaders nationalize the oil industry? The politics of resource expropriation // Energy Policy. 2014. no. 75. pp. 228-243.
26. Manzano O., Monaldi F. Forthcoming in Fall 2008. «The Political Economy of Oil Production in Latin America» // *Economia*. 2008. P.3.
27. Shepard M.S. Nationalization // *Economic policy*. 2018. P. 7.
28. Supreme Court of the United States // *Kelo et al. v. City of New London et al.* Case no. 04-108. Judgment of 23 June 2005.

УДК 330

Отечественные и зарубежные модели развития наукоградов

Е.С. Сафронова, преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета, аспирант,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет имени дважды Героя Советского Союза,
летчика-космонавта А.А. Леонова», г. Королев, Московская область

Технополис (или, как подобные образования именуются в России, «наукоград») – это город, на территории которого традиционно располагаются высшие учебные заведения, технопарк, научно-исследовательские учреждения, жилые зоны с развитой и подходящей для жизни и работы инфраструктурой. Цель подобной городской территории – это объединение совокупных систем информации на единой зоне для научного совершенствования, кроме того, синтез науки с производством передовых технологий с обеспечением надлежащей среды для результативного труда.

Только целесообразно и разумно спроектированные, а затем воздвигнутые технополисы/наукограды обеспечат прирост новейших производственных отраслей и технологических объектов.

Развитие наукоградов, этапы становления наукоградов, технополисы мира, российская адаптация мирового опыта, инновационное развитие.

Domestic and foreign models of science cities development

E.S. Safronova, lecturer, Department of Finance and Accounting, Graduate student,
State Budgetary Educational Institution of Higher Education of the Moscow Region
«Technological University named after twice Hero of the Soviet Union, pilot-cosmonaut A.A. Leonov»,
Korolev, Moscow region

Technopolis (or, as such entities are called in Russia, «Naukograd») is a city that traditionally houses higher education institutions, a Technopark, research institutions, and residential areas with developed and suitable infrastructure for living and working. The purpose of such an urban area is to combine the aggregate information systems in a single area for scientific improvement, in addition, the synthesis of science with the production of advanced technologies to provide an appropriate environment for productive work.

Only expediently and intelligently designed and then erected technopolises / science cities will ensure the growth of the latest production industries and technological facilities.

Development of science cities, stages of formation of science cities, technopolises of the world, Russian adaptation of world experience, innovative development.

Текущий век знаменует стремление мировых государств к формированию новейших технологий во всех жизненных и функциональных областях. Для разработок и технологической реализации необходимы комфортные условия с особым рабочим «климатом» – специально обустроенная и подготовленная городская территория в виде технополиса/наукограда.

Приведем исследовательское определение, что технополис (или, как подобные образования именуются в России, «наукоград») – это город, на территории которого традиционно располагаются высшие учебные заведения, технопарк, научно-исследовательские учреждения, жилые зоны с развитой и подхо-

дящей для жизни и работы инфраструктурой. Цель подобной городской территории – это объединение совокупных систем информации на единой зоне для научного совершенствования, кроме того, синтез науки с производством передовых технологий с обеспечением надлежащей среды для результативного труда.

Только целесообразно и разумно спроектированные, а затем воздвигнутые технополисы/наукограды обеспечат прирост новейших производственных отраслей и технологических объектов.

Возникновение технополисов/наукоградов в качестве особого направления научно-технического сегмента объясняется историей научного станов-

ления на заре 20-го века.

Само государство запустило импульс плотного сопряжения науки и промышленности. Так, предпосылками возникновения наукоградов явились сокращение субсидий в странах Запада на функционирование учреждений высшего образования, одновременный приток финансирования в кооперацию университетов и промышленных компаний [5].

К примеру, на территории Соединенных Штатов для высших учреждений были предопределены права на реализацию научных результатов, произведенных на средства государства, а в Соединенном Королевстве формировались особые посреднические структуры, осуществляющие лицензирование разработок университетов. Всяческая научная кооперация приобрела мотивационный аспект – налоговые льготы.

Первостепенно обратимся к «летописи» наукоградов на территории России. Так, большая часть из них всегда имела комплексный характер, что означает проведение в них масштабных и многосторонних исследований науки, а также разработок. С воззрения адаптации трудового вовлечения населения в них по внешней факторной системе представляется их как наименее уязвимые.

Исторические особенности становления российских наукоградов берут началом 50-60 гг. минувшего столетия. «Прародителем» современных наукоградов предстал академический городок в Сибири, где производились НИОКР с дальнейшим их доведением в сферу промышленности [5].

Кроме того, значительной предпосылкой явился неоднозначный статус закрытых административно-территориальных образований, и, собственно, первым отечественным наукоградом в самом начале текущего тысячелетия предстал Обнинск.

Осуществляющиеся реформы в российском социально-экономическом сегменте после распада Советского Сою-

за оказали негативное воздействие на специфику функционирования наукоградов. Так, значительная минимизация бюджетных ассигнований, выступающих прежде единственным финансированием деятельности наукоградов, с прекращением научных разработок даже по приоритетным векторам, кроме того, нехватка средств для конверсии обусловили распад как материального, так и кадрового потенциала наукоградов и колоссального оттока «умов» в иные страны либо в сегментацию бизнеса [4].

Невзирая на некоторые отрицательные моменты развития отечественных наукоградов, не можем не привести примеры подобных инновационных проектов градостроительства, действительно достойных конкурировать на мировой арене.

Так, подмосковный инновационный комплекс «Сколково» не только является опережающей технологической постройкой, предназначенной для процессов разработки инноваций, но и первым построенным наукоградом «с нуля» с периода Советского Союза.

В «сердце» Татарстана располагаются сразу два вызывающие интерес инновационных города-спутника. Первый из них, Иннополис, имеет целевым направлением совершенствование различных технологий, отдавая приоритет ИТ. В нем сформированы уникального рода условия с передовыми инфраструктурой для проживания и экологическим климатом, обширным потенциалом к получению образования и прогресса по профессиональному пути.

Второй, СМАРТ Сити, образует собой инфраструктурную территорию, предназначенную для совершенствования бизнес-направлений России и иных государств, активности в области деловых отношений, науки и образования. Три ключевые сферы названного наукограда – это выставочная зона и зона для конгресса, бизнес-центр, учреждения по НИОКР. Кроме того, значимыми зонами

являются центры образования, спорта, здравоохранения, торговли, проживания [5].

Приведем типологию современных наукоградов в России с их соответ-

ствующими особенностями, на которые оказывают воздействие разносторонние факторы, специфика социально-трудового климата (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Типология наукоградов России

№	Вид	Особенности
I	«Чистые»	<p>Это такие городские территории, где научное функционирование и соответствующее его обслуживание выступают приоритетными. Примерами служат Оболенск, Троицк, Пущино, др.</p> <p>Важно, что данные наукограды все же не обладают однородной структурой.</p> <p>Между собой они различаются по таким критериям, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> - единая либо множественная направленность исследовательской специализации; - цельный либо раздробленный цикл от начала прикладного исследования до реализации его результатов; - уровень определенной автономии соответствующих научно-промышленных объектов внутри наукограда; - удаленность локации от городов крупнее, включая те, функционал которых базируется на науке и производстве.
II	Смешанные	<p>Это такие городские территории, где научные предприятия наделены личной мощнейшей производственно-испытательной базой, кроме того, крупнейшие сосредоточения в области НИОКР граничат с передовыми промышленными структурами, основывающимися на инновационных технологиях.</p> <p>Примерами служат Климовск, Подольск, др.</p>
III	Закрытые	<p>Аналогичны отмеченным ранее закрытым административно-территориальным образованиям, где производятся процедуры освоения, испытания, обеспечения особых объектов соответствующего назначения.</p> <p>В подобных городах комплекс функционирования сопряжен с эксплуатацией испытательных технических объектов и приборов, точнейших измерительных процессов.</p> <p>Примерами служат Саров, Снежинск, др.</p> <p>Подобные городские территории, как правило, довольно далеко расположены от мегаполисов и масштабных центров науки и промышленности, однако, по аспектам технологий и организации они сопряжены со спектров объектов науки и производства в больших городах.</p> <p>Ввиду чего вопросы удержания потенциала науки и инженерии в таких территориальных образованиях сопряжены и с сохранностью деловых соглашений и связей по соответствующим моментам с крупными городами.</p>

Злободневной в России выступает проблематика в области финансирования действующих и потенциальных наукоградов, которая вероятна к разрешению при помощи использования извлеченных экспортных средств от реализации сырья в общественно-производственных целях. Но на российской территории весомая доля ренты от природных ресурсов ввиду ряда незаконных операций уходит из обозрения

государственных органов и в целом государственной экономики, а имеющиеся модели нефтегазовой сегментации нерезультативны, не инновационные, налоговая политика полностью направлена на удовлетворение фискальной функции в краткосрочной перспективе.

Кроме того, вопросы удержания научного кадрового потенциала, ставшие актуальными ввиду российского социально-экономического прогресса, являются

необходимостью целесообразных способов выработки соответствующего комплекса мероприятий, требующихся для развития не только наукоградов в отдельности, но и страны в совокупности.

Далее оценим особенности зарубежного опыта становления и развития технополисов (наукоградов).

Первейший и самый масштабный технополис был сформирован в 50-е годы ушедшего столетия в штате Калифорния, расположенного в Соединенных Штатах. Он получил название «Кремниевая долина» ввиду того, что на его территории функционировали предприятия, производящие микропроцессоры, базирующиеся на добавлении при их изготовлении кремниевых кристаллов. Укажем, что впоследствии в Соединенных Штатах стали образовываться и другие технополисы, названия которым давались по такому же принципу, к примеру, «Силиконовые горы» в штате Колорадо.

Первейший технополис предстал символом и знаком научно-технического прогресса мира, одним из мировых центров электроники на микроуровне, революции компьютеров, прикладного опыта и максимальных прибыльных извлечений. Стало возможным выработать синтез университетских трудов (на базе Стэндфордского) и компаний, изготавливающих продукцию в сфере электроники, авиации и космоса [5].

Можно констатировать, что впоследствии слово «технополис» стало ассоциироваться с концентрацией умов и вложений капитала, программного обеспечения и бизнес-процессов, где формируются перспективные инновационные технологии.

Перейдем к оценке японского опыта развития технополисов (в российской адаптации – наукоградов).

Таким первейшим японским территориальным образованием явился «Научный город» (г. Цукубе), сформированный в 70х годах ушедшего столетия,

которые синтезирует в себе действие двух университетов, лабораторных помещений, научных и космических сосредоточений, библиотеку и музей, а также ботаническую территорию.

Развитие «наукоградов» в этой стране сложилось так, что они сформировывались при университетских территориях, а их наименования находились в соответствии с городов образования – к примеру, Акита, Хакодате и иные [5].

Параметры, подходящие для расположения японских технополисов, следующие:

- близлежащая к аэропорту территория;
- университет на территории;
- слаженная организация промышленных зон, научно-исследовательских центров, жилых территорий;
- инновационная информационная сеть;
- благоприятные жизненные обстоятельства [5].

Следом за сказанными образовались технополисы и на евразийском континенте в Бельгии, в Соединенном Королевстве, в Китае, во Франции, и др. Обозначим наиболее прогрессивные и отличающиеся из них.

К примеру, на территории Бельгии располагается технополис Левен-ла-Нев (город Левен), который представляет собой научное городское образование и оснащен жилыми районами, театральными постройками, торговыми центрами и огромным числом исследовательских подразделений компаний, функционирующих по направлению инновационных передовых технологий. Кроме того, технополис базируется на зеленой природной площади, засаженной множеством деревьев, кустарников, растительности.

А в действующей столице Китая был воздвигнут технологический институт науки «Чжунгуаньцунь», основывающийся на исследовании и разработке информационных технологий. В нем, напротив, зеленые территории сведены к

минимуму, исходя из соображений, что они есть факторы отвлечения от деятельности.

Одновременно с тем на территории Дубаи воздвигнут абсолютно непохожий на какой-либо еще в мире проект технопарка в виде сферы, имитирующей форму Земли. Данная постройка сочетает в себе как помещения для интеллектуального труда, так и ботанические зоны, и номера для проживания [6].

Технополисы/наукограды – это

перспективное направление научно-производственного взаимодействия, которое приносит высочайшую эффективность от кластеров технологий и информации, что объясняет актуальность и популярность в большинстве мировых стран в сооружении подобных территориальных образований.

Мировое развитие наукоградов/технополисов в общей интерпретации можно представить в виде трех стадий развития (таблица 2) [5].

Таблица 2 – Стадии мирового развития наукоградов (технополисов)

№	Стадия	Особенности
I	Начало XX века	Начало стадии – воздействие первой научно-технической революции, что породило «сотрудничество» производства и науки.
II	Середина XX века	Начало стадии – также воздействие научно-технической революции с определением равнозначности между функционалами производств и науки.
III	С конца XX века по Н. В.	Начало стадии – вторая волна научно-технической революции с сопровождением общественного перехода на информационный уровень.

В процессе исследования развития отечественных и зарубежных наукоградов по степени их распространения определены особенности их структуры и

функционала, что кратко представлено в таблице 3 в виде отражения характеристики моделей мирового развития наукоградов (технополисов) [5].

Таблица 3 – Модели мирового развития наукоградов (технополисов)

№	Модель	Специфика
I	Американская	- Создание инновационных компаний и сервисных структур. - Малая эффективность структурного образования, к примеру, как в Силиконовой долине (Калифорния).
II	Японская	- Образует структуру на основании единого либо нескольких городских территорий. - Включает бизнес-инкубаторы, учреждения высшего образования, технопарки, жилые постройки.
III	Европейская	- Центром основного здания выступает бизнес-инкубатор, содействующий образованию новейших инновационных компаний. - Большая доля технополисов формируется именно согласно данной модели.
IV	Комбинированная	- Синтезирует японскую с американской модели.
V	Российская	- Включает организацию отраслевых и академических учреждений, первоначально, оборонного характера, а также долю коммерческих структур и учреждений высшего образования, предприятия военно-промышленного комплекса.

Бесспорно, что строительство таких масштабных территориальных образований, как технополисы/наукограды, должно иметь обоснование с точки зрения экономики. Важно указать, что для отбора самого целесообразного решения по проектам необходимо базироваться на итоги системной аналитики и позитивного, и негативного опыта развития наукоградов в мире.

Значимо, чтобы планирование структурного образования технополиса/наукограда предельно возможно удовлетворяло общественные потребности трудящихся и проживающих на его территории людей как на уровне быта, так и в научных и деловых интересах.

Укажем, что с начала 21-го сто-

летия ажиотаж вокруг открытия и развития технополисов/наукоградов поглотил фактически все развитые мировые страны и даже ряд еще развивающихся, в числе которых, например, Индия, Таиланд, Малайзия. К текущему времени совокупное количество подобных территориальных образований в мире подлежит исчислению в тысячах, действуют ассоциации внутри одного государства и по миру данных городов, а также организуются конференции, поднимающие их актуальные вопросы [3].

Причины такой представленной популяризации становления и развития технополисов/наукоградов в мире схематично приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Причины популяризации становления и развития наукоградов в мире

Таким образом, текущий век инноваций обуславливает общественный переход к новейшей форме развития. Известно, что конкурентоспособность всякого государства зависима от того, насколько прогрессивные и передовые технологии, информационные данные и инновации функционируют на его территории. Для стремительного роста названных аспектов в странах мира и формируются особые территориальные центры инноваций – технополи-

сы/наукограды.

Как отражает опыт мира последнего десятилетия, инновационная активность, особенно в обстоятельствах затянувшихся комплексных кризисов, требуется к осуществлению на базе государственного контроля за инновационным функционированием. Важную значимость, ввиду сказанного, на авторский взгляд, и обретает политика поддержки технополисов/наукоградов со стороны государства.

Литература

1. Банк С. Оценка эффективности подготовки человеческого капитала в целях инновационного развития предприятия // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2012. № 2. С. 126-130.
2. Банк С.В., Банк О.А. Эволюция теоретических подходов к определению «инновации» // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2015. Т. 5. № 1 (23). С. 9-12.
3. Кешишева Н.Г. Территории инновационного развития: зарубежный опыт и Российская практика // Вестник ТИУиЭ. 2012. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/territorii-innovatsionnogo-razvitiya-zarubezhnyu-opyt-i-gossiyskaya-praktika>.
4. Милькина И.В. Развитие наукоградов как территорий инновационного развития // Россия: тенденции и перспективы развития. 2011. № 6-2 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-naukogradov-kak-territorii-innovatsionnogo-razvitiya>.
5. Ракша С.Ю., Сидорова В.В. Обзор мирового опыта по формированию и развитию технопарков и технополисов // Строительство и техногенная безопасность. 2017. № 6 (58) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-mirovogo-opyta-po-formirovaniyu-i-razvitiyu-tehnoparkov-i-tehnopolisov>.
6. Сибиряев А.С. Сравнительный анализ зарубежного и отечественного опыта создания наукоградов // Вестник ГУУ. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-zarubezhnogo-i-otechestvennogo-opyta-sozdaniya-naukogradov>.

УДК 338.24

Влияние межбюджетных трансфертов на темпы роста валового регионального продукта Республики Дагестан

Д.Д. Селимова, аспирант кафедры управления проектами и программами,
Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дагестанский государственный университет народного хозяйства»
(ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»),
г. Махачкала, Республика Дагестан

В статье представлена корреляционная зависимость между результатами экономической деятельности и темпами роста межбюджетных трансфертов в отдельно взятом регионе. Раскрывается динамика роста трансфертов и ее влияние на темпы роста валового регионального продукта. Материалом для анализа послужили показатели Республики Дагестан за период 2009-2019 гг. На основе анализа делается вывод о наличии тесной связи между данными показателями и определяется теснота корреляции. Отмечается позитивное влияние межбюджетных трансфертов на региональное развитие.

Экономика, регион, инвестиции, ВРП, межбюджетные трансферты, темпы роста, региональное развитие, корреляция.

The influence of the growth rate of intergovernmental transfers on the growth rate of the gross regional product on the example of the Republic of Dagestan

D.D. Selimova, graduate student, Department of Project and Program Management,
State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Dagestan State University of National Economy»
(SAEI HE «Dagestan State University of National Economy»), Makhachkala, Republic of Dagestan

The article presents the correlation dependence between the results of economic activity and the growth rate of intergovernmental transfers in a particular region. The dynamics of the growth of transfers and its influence on the growth rates of the gross regional product are revealed. The material for the analysis was the indicators of the Republic of Dagestan for the period 2009-2019. Based on the analysis, it is concluded that there is a close relationship between these indicators and the tightness of the correlation is determined. The positive influence of interbudgetary transfers on regional development is noted.

Economy, region, investments, GRP, interbudgetary transfers, growth rates, regional development, correlation.

В настоящее время наблюдается значительное обострение существовавшей ранее дискуссии о целесообразности усиления регуляторной роли государства в социально-экономической сфере. Накал дискуссии тем сильнее, чем выше динамика социально-экономического развития общества, особенно в части обсуждения целей и задач государственного вмешательства, а также его границ, допустимых методов и инструментов.

Российская Федерация представляет в этом вопросе особый интерес – в стране на начальном этапе перехода от командно-административной системы наблюдался полный отказ от вмешательства государства в экономическую жизнь страны, но в ходе реформ, сразу после полного демонтажа старой системы и с

началом попыток создания новой, произошёл возврат к максимальному доминированию государства в сфере экономической политики и регулирования.

К наиболее гибким и эффективным инструментам влияния на экономическую ситуацию в стране относятся бюджетно-налоговая политика, главная функция которой заключается в формировании и сохранения единого экономического пространства без значительной дифференциации по регионам.

Несмотря на это, одной из особенностей современной экономики Российской Федерации является неравномерность развития регионов, что означает постоянную потребность в перераспределении различных видов ресурсов. В финансовой сфере, к примеру, таковыми

могут выступать как различные подходы к налогообложению, так и межбюджетные трансферты. Применение данных инструментов становится особенно важным в текущий период экономической стагнации.

С целью обеспечения экономического развития субъектов Российской Федерации целесообразно определить факторы, способные ускорить или замедлить экономический рост регионов для обеспечения в дальнейшем возможности использования этих факторов в механизме управления процессом развития конкретного региона. В числе ключевых факторов – межбюджетные трансферты, которые могут оказать влияние на рост экономики регионов. Инструментом управления, применимым в данном случае выступает финансовая поддержка нижестоящих бюджетов, в том числе прямые межбюджетные трансферты. На данный момент федеральная бюджетная политика рассматривает этот фактор как второстепенный и уделяет ему недостаточно внимания. Однако влияние трансфертов на федеральном и региональном уровне, безусловно, сказывается на показателях экономического развития регионов Российской Федерации в связи с чем заслуживает более подробного рассмотрения.

Современная теория рассматривает межбюджетные трансферты как достаточно разноплановый и неоднозначный инструмент. Различные виды трансфертов оказывают различное влияние на региональную экономику и, соответственно, имеют различный эффект. Одной из главных задач для государства, применяющего данный инструмент, является нахождение баланса между экономическим эффектом трансфертов и социальной справедливостью для доноров и акцепторов.

Как отмечалось выше, регионы Российской Федерации существенно отличаются между собой, в том числе по своей способности выполнять расходные

обязательства и полномочия в рамках действующего законодательства. Факторы, определяющие эти различия, включают не только налоговый потенциал региона, но и общий уровень экономического развития, уровень развития промышленного производства, населенность, рельеф и климат местности и др. При этом задачи комплексного развития региона, его здравоохранение и образование, социальные мероприятия и другие задачи регионального уровня должны решаться средствами бюджетов самих субъектов Российской Федерации.

В настоящее время экономика Российской Федерации имеет социальную направленность, что подразумевает целенаправленное применение средств преимущественно на изучение состояния, развития и практики работы социальной инфраструктуры. Значительная роль в этом процессе отводится местным органам власти, самостоятельно разрабатывающим бюджеты соответствующих уровней и несущим ответственность за их сбалансированность. Данное проявление бюджетного федерализма соответствует принципам устройства государства, что, в свою очередь, предопределяет и характер межбюджетных отношений.

Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации за органами местного самоуправления и органами государственной власти субъектов федерации закреплена ответственность за определение форм и направлений применения бюджетных средств, а также осуществление бюджетного процесса. Таким образом, если не считать субсидии и субвенции из федерального бюджета, за которые регионы отчитываются перед федеральным центром, регионы сами ответственны за исполнение своих бюджетов и имеют инструменты контроля за их исполнением.

В идеале каждый регион Российской Федерации должен справляться со своими задачами по внутренней социальной политике самостоятельно. На

практике же на это способны лишь регионы с достаточным уровнем бюджетной обеспеченности, а именно регионы с доходной базой, способной предоставить ресурсы для выполнения полномочий местных органов власти без необходимости в федеральных субвенциях и субсидиях. Регионы Российской Федерации достаточно дифференцированы в плане соответствия доходной базы потребностям конкретного субъекта. Данная дифференциация имеет тенденцию к росту несмотря на то, что в последние годы большинство субъектов Российской Федерации стабильно выполняют свои бюджеты. Причина данной ситуации кроется в неравномерном распределении доходов консолидированного бюджета, сосредоточенных в регионах-донорах с высоким развитием. Следствием данного процесса является необходимость в дополнительной поддержке регионов, нуждающихся в таковой, для обеспечения равных или хотя бы сравнимых стандартов развития ввиду чего федеральный бюджет должен предоставлять межбюджетные трансферты регионам-акцепторам.

Исходя из положений теории государственных финансов, актуальных на сегодняшний день, эффект применения межбюджетных трансфертов включает в себя стимуляцию экономики регионам-акцепторов и ее трансформацию при получении дополнительного финансирования. Многие исследователи концентрируются не на структурных изменениях экономики, а на изменении благосостояния населения и общем объеме доходов регионов, получающих межбюджетные трансферты. Рассматривается также и влияние межбюджетных трансфертов на развитие экономики региона в целом.

Несмотря на применение политикой поддержки регионального развития широкого спектра видов межбюджетных трансфертов, структура экономики субъектов федерации не претерпела существенных изменений первоочередно

ввиду нерешенного спектра проблем, связанных с сокращением и консолидацией видов субсидий [5].

Доля трансфертов в общей структуре доходов, а также объемы финансовой поддержки регионов характеризуют уровень развития конкретного субъекта федерации, являясь одновременно и отличительными признаками экономического развития региона. Можно выделить существующую долгое время группу регионов, нуждающихся в постоянной финансовой поддержке – в структуре помощи этим регионам преобладают дотации или безусловные трансферты [3, С.51]. К данной группе регионов относится и Республика Дагестан, занимая в ней одно из лидирующих мест.

В 2019 году дотационными было признано 72 субъекта Российской Федерации. Для каждого из этих регионов данный статус означает, что собственная бюджетная составляющая не позволяет ему выполнить бюджет на социальные и инфраструктурные расходы своими силами. Соответственно для дофинансирования расходов дотационных регионов федеральный бюджет направляет им трансферты. Это призвано ослабить социально-экономическую дифференциацию. Для сравнительно благополучных в экономическом плане регионов характерно положение, при котором наполнение доходной части регионального бюджета на 16-30% осуществляется за счет федеральных трансфертов. Очевидно, что данный показатель снижается по мере экономического роста.

Общий объем дотаций субъектам Российской Федерации в 2019 году составил 675 млрд руб., что на 4% больше по сравнению с показателями 2018 года. В ряде дотационных регионов на сегодняшний день структура доходов консолидированных бюджетов такова, что более 60% их объема представляют собой безвозмездные поступления из федерального бюджета (Республика Дагестан, Республика Саха (Якутия), Че-

ченская Республика, Крым, Камчатский и Алтайский края). Республике Дагестан было выделено из федерального бюджета в 2019 году около 66,2 млрд. руб. – на 7,2 млрд больше данного показателя за 2018 год.

В связи с тем, что бюджетно-налоговая политика призвана сформировать благоприятную среду для предпринимательства и способствовать повышению уровня жизни населения Российской Федерации, необходимо более подробное изучение влияния, оказываемого этим инструментом на региональное экономическое развитие и социальную сферу, которое в настоящей статье представлено на примере одного из регионов-акцепторов Российской Федерации – Республики Дагестан.

Средние показатели эффективности экономики данного региона в сравнении с данными показателями в

целом по Российской Федерации являются гораздо более скромными, невзирая на богатство природных ресурсов и довольно высокий уровень образования местных жителей [2, С.19]. Драйвером экономической активности в Республике Дагестан в 2015-2019 гг. стал серьезный экономический рост: республика развивалась более интенсивно в сравнении с остальными субъектами СКФО. Однако удельный вес валового регионального продукта (ВРП) демонстрирует достаточно слабые показатели – в сравнении с показателями в целом по Российской Федерации указанный показатель в 2019 году составлял 98,6%.

Рисунок 1 отражает показатели производства и потребления на душу населения (проводился анализ производенного ВРП и денежного дохода на 1 человека за 2019 год).

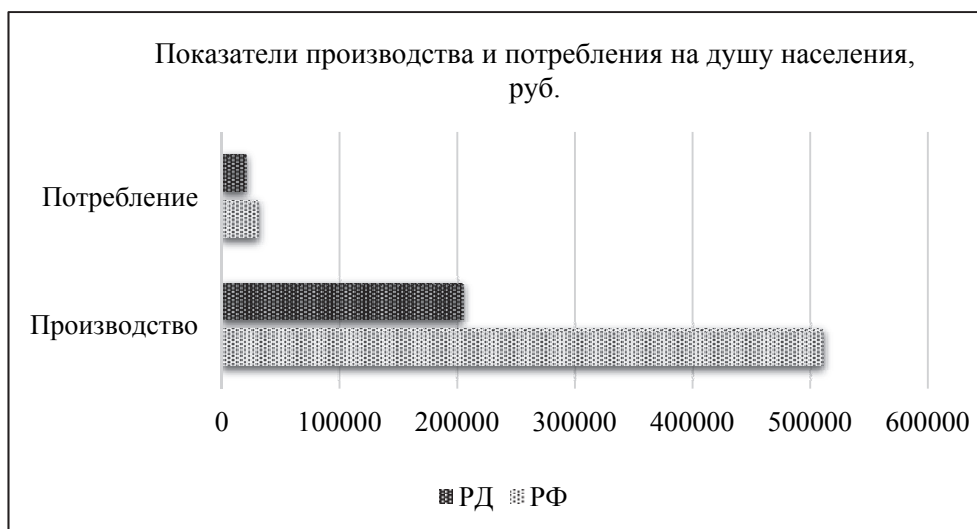


Рисунок 1 – Показатели производства и потребления на душу населения по Российской Федерации и Республике Дагестан за 2019 г.

Источник: составлено автором по данным Росстата [Электронный ресурс].

URL: <https://www.gks.ru/folder/10705>

Экономическая активность субъекта зачастую является основой доходов населения региона. Несколько иной ситуация является в случае с Республикой Дагестан, поскольку показатели ВРП

существенно уступают показателям удельного дохода на душу населения. Причина такого положения дел заключается в том, что у населения имеется два вида источников дохода:

- 1) экономическая деятельность на территории республики;
- 2) иные источники, территориально находящиеся вне региона.

При этом в данном вопросе можно констатировать устойчивую тенденцию роста, поскольку в республике уже довольно долго наблюдается описанная ситуация. Этим обусловлена и целесообразность выявления причин указанного эффекта, а также роли государственной политики в бюджетно-налоговой сфере в вопросе стимулирования развития экономики, являющегося

условием повышения благосостояния населения.

Далее для определения существования взаимосвязи между темпами роста ВРП и темпами роста межбюджетных трансфертов, а также характера этой взаимосвязи использованы математические методы. Методом привлечения параллельных данных в таблице 1 приведено сравнение динамики показателей темпов роста межбюджетных трансфертов и темпов роста ВРП за период с 2009 по 2019 гг.

Таблица 1 – Показатели темпов роста межбюджетных трансфертов и темпов роста ВРП в Республике Дагестан за 2009-2019 гг., %

Период	Темпы роста межбюджетных трансфертов	Темпы роста ВРП
2009	32,2	25,5
2010	-9,3	3,5
2011	14,8	20,4
2012	9,4	13,4
2013	4,1	20,9
2014	4,7	16,6
2015	-1,4	7,8
2016	4	2,4
2017	15,8	6,9
2018	8	13,9
2019	24	4,6

Источник: составлено автором по данным Росстата [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/regional_statistics

На рисунке 2 представлены результаты определения факторного и результирующего признаков для данной совокупности с помощью диаграммы рассеяния. Зависимость отражает распределение рассматриваемых показателей, а

проведенная линия тренда показывает общую тенденцию увеличения показателя ВРП при росте показателя межбюджетных трансфертов за рассматриваемый период.

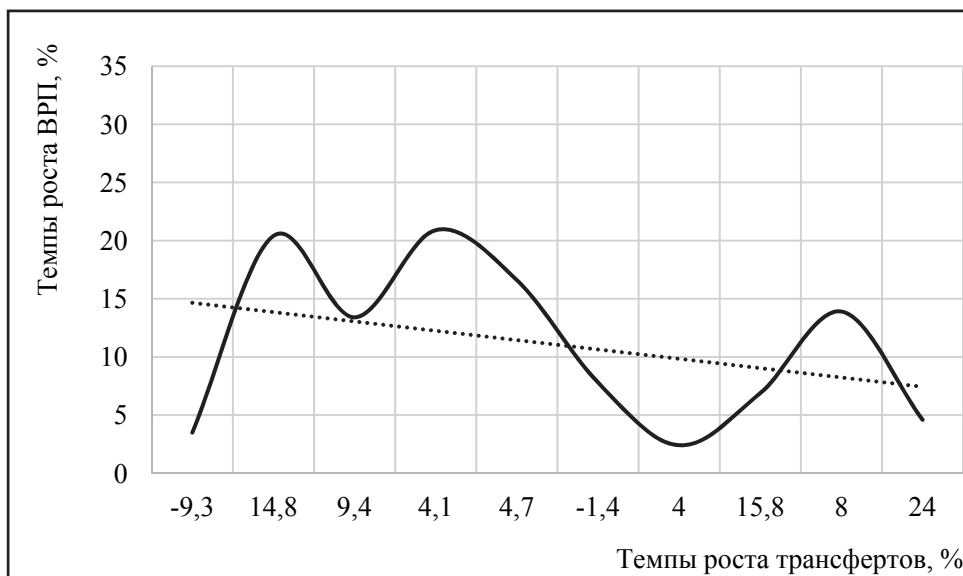


Рисунок 2 – Диаграмма рассеяния (поле корреляции)

Как правило, ускорение роста межбюджетных трансфертов приводит к ускорению роста ВРП. Соответственно, темп роста межбюджетных трансфертов рассматривается в данном случае как факторный признак (x -фактор) и изображен на горизонтальной оси x . Темп роста ВРП рассматривается как результативный признак (y -фактор) и изображен на вертикальной оси y .

Для случаев парной корреляции (таких, как рассматриваемая связь динамики трансфертов и ВРП) широко применяется метод корреляционного анализа, позволяющего рассчитать тесноту связи между коррелирующими признаками [4, С.123]. Посредством данного коэффициента возможно рассчитать наличие, а при выявленном наличии и тесноту связи между показателем темпов роста межбюджетных трансфертов и показателем темпов роста ВРП. Направление данной связи возможно определить лишь при доказательстве существования корреляционной связи между обозначенными показателями.

Коэффициент корреляции r_{xy} находится в пределах от -1 до $+1$ ($-1 \leq r_{xy} \leq 1$) и в зависимости от направления связи может иметь положительный или отрицательный знак. Далее представлена формула, позволяющая рассчитать коэффициент корреляции в парной линейной связи:

$$r_{xy} = \frac{\sum_1^n (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_1^n (x_i - \bar{x})^2 \cdot (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

где n – число наблюдений;

x_i, y_i – фактические значения;

\bar{x}, \bar{y} – средние значения для вы-

борки.

В таблице 2 представлены данные для расчета коэффициента корреляции r_{xy} согласно выражению (1).

Таблица 2 – Вспомогательная таблица для определения линейного коэффициента корреляции между показателями темпов роста межбюджетных трансфертов и темпов роста ВРП по Республике Дагестан за 2009-2019 гг.

Период	x_i	y_i	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x}) \times (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2009	32,2	25,5	22,4	10,5	235,2	501,8	110,3
2010	-9,3	3,5	-19,1	-11,5	219,7	364,8	132,3
2011	14,8	20,4	5	15,4	77	25	237,2
2012	9,4	13,4	-0,4	-1,6	0,6	0,2	2,7
2013	4,1	20,9	-5,7	5,9	-33,6	32,5	34,8
2014	4,7	16,6	-5,1	1,6	-8,2	26	2,6
2015	-1,4	7,8	-11,2	-7,2	80,6	125,4	51,8
2016	4	2,4	-5,8	-12,6	73	33,6	158,8
2017	15,8	6,9	6	-8,1	-48,6	36	65,6
2018	8	13,9	-1,8	-1,1	2	3,2	1,2
2019	24	4,6	14,3	-7,8	-111,5	204,5	60,8
Сумма	106,3	135,9	-	-	486,2	1353	858,1
Среднее значение	9,7	12,4	-	-	-	-	-

Исходя из формулы (1), а также расчетных данных, представленных в таблице 2, определено, что коэффициент корреляции r_{xy} в данном случае равен 0,45.

С целью оценки полученного ре-

зультата целесообразно прибегнуть к оценке линейного коэффициента корреляции, примеры и значения параметров связи которой представлены в таблице 3 [4, С.127].

Таблица 3 – Оценка линейного коэффициента корреляции

Значение линейного коэффициента связи	Характеристика связи
$r=0$	Взаимосвязь не наблюдается
r близко к 0, положительно	Наблюдается слабая положительная взаимосвязь
r близко к 1	Наблюдается сильная положительная взаимосвязь
r близко к 0, отрицательно	Наблюдается слабая отрицательная взаимосвязь
r близко к -1	Наблюдается сильная отрицательная взаимосвязь
$r=1$ $r=-1$	Наблюдается функциональная взаимосвязь

Исходя из проведенных расчетов по определению наличия и тесноты корреляционной связи между показателем темпов роста межбюджетных трансфер-

тов и показателем темпов роста ВРП по Республике Дагестан за период с 2009 по 2019 гг. согласно значениям параметров связи, представленным в таблице 3, це-

лесообразно сделать вывод о существовании прямой сильной положительной взаимосвязи между обозначенными показателями.

Одним из способов регулирования экономического развития субъектов Российской Федерации являются государственные капиталовложения, первоочередно направляемые на поддержание и создание общественных благ. Альтернативой являются межбюджетные трансферты для оказания финансовой помощи конкретным регионам. Средства предназначаются для устранения налогового дисбаланса, стимулирования региональных государственных закупок товаров и услуг, а также других мер по перераспределению ресурсов и выравниванию экономического положения регионов.

Для обеспечения стабильного и динамичного социально-экономического развития региона требуется совместная активная деятельность всех структур государственной власти, надежное взаимодействие государственных и частных бизнес-структур, формирование общей стратегической цели и разделяемых приоритетов, подбор способов и методов реализации стратегии развития региона

[1, С.95].

Таким образом, проведенные в исследовании расчеты по определению корреляционной зависимости между темпами роста межбюджетных трансфертов и темпами роста ВРП по Республике Дагестан за 2009-2019 гг. позволяют констатировать позитивное влияние межбюджетных трансфертов на региональный экономический рост. На сегодняшний день в связи с наблюдающимся в последние годы сокращением доходной части федерального бюджета по причине экономического кризиса, повлекшего за собой сокращение объема средств межбюджетных трансфертов и федерального инвестирования насущной необходимостью выглядит актуализация налогового инструментария, благодаря которому экономическая активность населения может быть охвачена стимулирующим воздействием. Принимая во внимание упомянутую дифференциацию, требуется сохранение принципов единства, на которых базируется отечественная налоговая система, а также применение специальных налоговых мер, резонирующих с региональными особенностями социально-экономической политики.

Литература

1. Абдулманапов С.Г., Меджидов З.У. Анализ функционирования территорий с особым экономическим статусом в дотационном регионе (на материалах Республики Дагестан) // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2019. № 5. С. 87-96.
2. Махощева С.А. Формирование механизма управления инвестиционной активностью в условиях социально-экономической стагнации на мезоуровне // Экономические науки. 2015. № 12. С. 18-22.
3. Михайлова А.А. Межбюджетные трансферты как механизм стимулирования роста экономики регионов // Межбюджетные отношения. Финансовый журнал. 2017. № 3. С. 49-56.
4. Улитина Е.В., Леднева О.В., Жирнова О.Л. Статистика: учебное пособие // М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 2013. 320 с.
5. Экономический портал [Электронный ресурс]. URL: <https://institutiones.com/general/3104-vliyanie-mezhbyudzhethnyh-transfertov.html> (дата обращения: 24.05.2020).

УДК 338.4

Управление на муниципальном уровне бесхозяйными объектами инженерной инфраструктуры

А.Н. Сыров, кандидат экономических наук, заместитель главы администрации городского округа, г. Люберцы, Московская область

В статье рассматриваются и обоснованы предложения по повышению эффективности управления инженерной инфраструктурой, имеющим признаки бесхозяйного имущества, на уровне муниципального образования: снижение муниципальных издержек, вовлечение в хозяйственный оборот.

Муниципальное управление, бесхозяйное имущество, управление муниципальным имуществом.

Management at the municipal level of ownerless engineering infrastructure facilities

A.N. Syrov, candidate of economic Sciences, deputy head of administration of Lyubertsy city district, Lyubertsy, Moscow region

The article considers and substantiates proposals for improving the efficiency of management of engineering infrastructure that has signs of ownerless property at the municipal level: reducing municipal costs, involvement in economic turnover.

Municipal management, ownerless property, management of municipal property.

Статьей 225 гражданского кодекса определено понятие бесхозяйной вещи – это вещь, не имеющая собственника или собственник которой неизвестен, либо вещь, от права собственности, на которую собственник отказался. С начала 90-ых годов на территории Российской Федерации существенное число объектов инфраструктуры стали бесхозяйными, как правило, по следующим основаниям:

- государственные предприятия, акционированные после распада СССР, в акционерные общества, не включили соответствующие записи в реестры государственного имущества и соответственно не отдали в установленном порядке имущество в муниципальную собственность;

- банкротство и ликвидация промышленных и сельскохозяйственных предприятий из-за финансовых кризисов, невозможности ведения хозяйственной деятельности в новых условиях;

- безответственность инвесторов, которые бросили и не оформили надлежащим образом инженерные коммуни-

кации, после продажи квартир в многоквартирных домах.

Актуальность данного вопроса подтверждается следующими обстоятельствами. Так в настоящее время в столице Перми ориентировочно до 200 км фактически «бесхозяйных» сетей теплоснабжения [5], в Подмоскovie компанией «Мособлэнерго» выявлено 6,5 тысяч бесхозяйных объектов электросетевого хозяйства [7], органами Росреестра Челябинской области ежегодно ставится на учет бесхозяйного имущества более 1,2 тысячи объектов [8], только в городском округе Люберцах по состоянию на 01.05.2020 выявлено более 200 бесхозяйных объектов.

Главой 3 федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» к полномочиям органов местного самоуправления относятся вопросы организации в границах муниципального образования электро-, тепло-, водо-, газоснабжения и водоотведения, дорожная деятельность [2, С.603-606]. С учетом данных норм и статьи 225 Гражданского

кодекса, именно на органы местного самоуправления возлагается основная ответственность по организации работы с бесхозным имуществом, и его содержание. Данные положения нашли отражения и в судебной практики, например, решение ФАС Уральского округа от 15.10.2012 № А50-22909/2011, когда требования управляющей компании о взыскании с органа местного самоуправления стоимости ремонта сетей, имеющих признаки бесхозных, было удовлетворено. При этом не имеет правового значения обстоятельство, что орган местного самоуправления не подал заявление о признании сетей бесхозным имуществом. Такой подход, также подтверждается определением Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации от 20.11.2018 № 5-КГ18-227.

Однако, органы местного самоуправления, как правило, ограничивают свою активность в вопросе выявления и оформления бесхозных объектов инфраструктуры из-за следующего. После выявления таких объектов необходимо будет расходовать время и финансовые средства на оформление бесхозных объектов в муниципальную собственность, а затем нести расходы на их содержание и ремонт в соответствии с действующими нормативами. В тоже время, как показывает вышеуказанная судебная практика, такой подход, не является полностью обоснованным.

Следует отметить, что бесхозные объекты инфраструктуры имеют значительный износ, связанный из-за отсутствия надлежащего обслуживания данных объектов, что приводит к увеличению роста аварийности на них. Однако, именно качественное состояние «бесхозных объектов инженерной инфраструктуры» иногда является ключевым фактором для комфортного проживания жителей муниципального образования [1].

В настоящее время, когда практически половина муниципальных образований имеют дефицитные бюджеты [7] найти бюджетные средства для постановки на учет бесхозного имущества, его содержание, ремонт, организация передачи становится обременительным для органов местного самоуправления.

Это актуализирует вопрос организации в муниципальном образовании системной работы с бесхозным имуществом, сокращая издержки финансирования, обслуживания, управления данным имуществом.

Так как на федеральном уровне отсутствует четкий порядок по выявлению бесхозных объектов, каждый муниципалитет самостоятельно утверждает соответствующий порядок [4, 9].

Как правило, работа в органах местного самоуправления по выявлению бесхозных объектов осуществляется следующим образом:

- поступают обращения от жителей и организаций по вопросам ненадлежащего состояния объекта инженерной инфраструктуры, необходимости его ремонта. При последующей проверке по данным обращения органами местного самоуправления выявляется, что фактически право на объект не зарегистрировано, объект не стоит на кадастровом учете и в реестре муниципального имущества;

- необходимо предоставить муниципальную услугу с помощью имущества, которое отсутствует в реестре муниципального и государственного имущества, на кадастровом учете, права собственности не зарегистрировано, но требует капитальных затрат и т.п.

По итогам поступления указанной информации органы местного самоуправления осуществляют следующую работу:

1. Выезжает комиссия или ответственный сотрудник органа местного самоуправления для осмотра имущества.

2. По итогам выезда подготавливаются обращения в региональный и федеральный отделы по технической инвентаризации; в управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии региона; в муниципальный архив; в нотариальный орган; в иные органы, которые могут быть, каким-то образом связаны с данным имуществом.

3. По итогам получения ответов на обращения (п.2), если собственник не выявлен, то орган местного самоуправления включает имущество в реестр имущества, имеющего признаки бесхозяйного, а затем готовит технические документы и отрабатывает в соответствии с приказом Минэкономразвития России от 10.12.2015 № 931, п.7 статьи 3 федерального закона от 13.07.2015 № 218-ФЗ заявление с пакетом документов в орган Росреестра для постановки бесхозяйного имущества в реестр.

4. После прохождения одного года с момента постановки Росреестром недвижимой вещи на учет как бесхозяйной, орган местного самоуправления обращается в суд с иском о признании права муниципальной собственности на бесхозяйное имущество. После принятия соответствующего решения судом осуществляется регистрация права.

В процессе работы по данному порядку выявляются следующие основные актуальные, требующие решения вопросы:

1) недостаток полноценной информации по объектам бесхозяйного имущества, что приводит к невозможности постановки объектов на кадастровый учёт;

2) недостаток финансирования:

- в местном бюджете на проведение кадастровых работ, требуется в зависимости от объекта от 10 до 35 тысяч рублей, а также необходимо выделения дополнительных средств на содержание данных объектов;

- у ресурсоснабжающих органи-

заций, для оформления имеющихся бесхозяйных объектов, так как данные расходы не учитываются, как правило, региональными тарифными службами при утверждении тарифа. Также до оформления и передачи бесхозяйного имущества ресурсоснабжающим компаниям их содержание, по практике, приходится проводить за счет чистой прибыли компаний [10].

3) отсутствие возможности закрепление отдельных специалистов в органе местного самоуправления для осуществления работы с бесхозяйными объектами, из-за дефицита квалифицированных кадров у органов местного самоуправления;

4) длительный период времени оформления права муниципальной собственности на бесхозяйный объект, порядка 1,5 лет с момента выявления, что ограничивает возможность проведения капитального ремонта и распоряжения имуществом в полном объеме.

С учетом данных обозначенных вопросов целесообразно выстроить системную работу в органе местного самоуправления.

Утвердить, при отсутствии, порядок по выявлению бесхозяйного имущества, и в рамках него организовать комплексную работу по инвентаризации объектов тепло-, водоснабжения, водоотведение и дорог (см. таблицу).

1. Создать межведомственную комиссию из представителей соответствующих структурных подразделений органов местного самоуправления, включив сотрудников от имущества, жилищно-коммунального хозяйства, дорог, архива и т.п. К работе созданной комиссии необходимо привлечь:

- кадастрового инженера. Это позволит идентифицировать объекты и повысит оперативность подготовки технической документации;

- сотрудников гарантирующей организации водоснабжения, единой теплоснабжающей организации, предста-

вителей электроснабжающей и (или) газоснабжающей организаций соответственно. Это обеспечит идентификацию объекта;

- сотрудников дорожного хозяйства - представителей эксплуатирующей (их) организации (й).

Следует отметить, что на данном этапе также определяется по каждому рассматриваемому объекту по следую-

щим вопросам: предназначены ли объект для нужд населения города, подключен ли к социально значимым зданиям, участвует или предназначен ли данный объект (ы) для осуществления предпринимательской деятельности и чьи экономические интересы затрагивает(ют), имеет(ют) ли связь с объектами чье право зарегистрировано.



Рисунок 1 – Предлагаемый порядок работы органов местного самоуправления с бесхозяйными объектами инженерной инфраструктуры

2. В результате работы комиссии, если собственник не определен, то орган местного самоуправления:

- формирует пакет технической документации на объект(ы);

- формирует для объектов, имеющих признаки создания до 1993 года на основании Постановления Верховного Совета Российской Федерации от 27.12.1991 № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную

собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность» и распоряжении Госкомимущества Российской Федерации от 17.02.1993 № 297-р «Об объектах инженерной инфраструктуры, не подлежащих приватизации», указа Президента Российской Федерации от 22.12.1993 № 2265 «О гарантиях местно-

го самоуправления в Российской Федерации» решение представительного органа местного самоуправления о включении данного(ых) объекта(ов) в муниципальную казну и проводят кадастровый учет и оформление права как на муниципальные объекты в сроки, установленные пп.6 ст.16 федерального закона от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» в течение 12 рабочих дней. Регистрация права по таким документам осуществляется в силу закона, несмотря на отсутствие полного пакета документов, который в настоящее время требуется в соответствии с существующими порядками. Данная позиция отражена также в судебной практике, например, постановление Арбитражного суда Московского округа от 20.03.2019 № Ф05-3031/2019 по делу № А41-66844/2018.

- для объектов, которые не попадают под указанное постановление Верховного Совета, работа проводится в соответствии с вышеуказанным приказом Минэкономразвития России.

В случае если рассматриваемые объекты, имеющие признаки бесхозяйного не предназначены для нужд населения города и к ним не подключены социально значимые здания, а предназначены для осуществления предпринимательской деятельности только определенного хозяйствующего субъекта, затрагивают только его экономические интересы, то данный объект закрепляется за данным хозяйствующим субъектом. Данная позиция отражена, например, в определении Верховного Суда Российской Федерации от 29.05.2017 № 304-КГ17-6641 по делу № А27-25925/2015.

В случае если рассматриваемые объекты, имеющие признаки бесхозяйного предназначены для нужд населения города и к ним подключены социально значимые здания, то запускается процесс оформления бесхозяйного имущества инженерных коммуникаций. Где одним из первых шагов целесообразно закреп-

пить за ресурсоснабжающими организациями содержание соответствующего бесхозяйного имущества, что позволит им в последующем предусмотреть в тарифе средства на содержание и эксплуатацию объектов и снимет в последующем вопросы по ответственности за их ремонт (табл. 1).

После оформления бесхозяйных инженерных объектов в муниципальную собственность предлагаются следующие:

1) для объектов дорожной инфраструктуры необходимо закрепить за эксплуатирующими организациями, предусмотрев в бюджете средства на их содержание. В тоже время, наличие данных объектов в собственности создает возможности:

- заключать, в рамках платной деятельности, возмездные договора между муниципальным учреждением и юридическими лицами, чья территория прилегает к муниципальным дорогам (при их наличии);

- взимать плату в местный бюджет в качестве возмещения вреда, причиняемого транспортными средствами, осуществляющими перевозки опасных, крупногабаритных и тяжеловесных грузов автомобильным транспортом по дорогам общего пользования местного значения;

- выдавать технические условия на примыкание к муниципальным автомобильным дорогам, и как следствие, за счет средств заявителей могут быть проведены работы по ремонту, приведению съездов в соответствии с нормативами;

2) для объектов тепло-, электро-снабжения передать их в устав, если учредителем соответствующих организаций является муниципалитет. При передаче объектов в уставной капитал организации смогут использовать данное имущество для привлечения банковского финансирования, что позволит проводить по данным объектам капитальный ремонт в регламентные сроки;

Таблица 1 – Направления по управления бесхозяйной инфраструктурой

Действия органов местного самоуправления	Ожидаемый результат
Проведение полной инвентаризации специалистами по видам имущества, создание межведомственной комиссии и организации ее работы на периодичной основе (не реже раза в месяц)	Полноценная информация по объектам бесхозяйного имущества
Привлечение на работу в подведомственное органу местного самоуправления организацию кадастрового инженера	Оперативное проведение кадастровых работ
Закрепление вопросов оформления бесхозяйного имущества в должностных инструкциях специалистов, создание межведомственной комиссии и организации ее работы на периодичной основе (не реже раза в месяц)	Обеспечение контроля и координации по вопросам постановки объектов на бесхозяйный учет и регистрации муниципального права на них
Закрепление объектов инженерной инфраструктуры за ресурсоснабжающими компаниями в соответствии с федеральными законами от 27.07.2010 №190-ФЗ «О теплоснабжении», от 07.12.2011 №416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении», от 26.03.2003 №35-ФЗ «Об электроэнергетике», расходы по содержанию данных объектов учитываются при установлении тарифа	Привлечение средств ресурсоснабжающих компаний на содержание бесхозяйного имущества, снижение затрат из муниципального бюджета
Включать в расходы ресурсоснабжающих компаний работы по постановке на кадастровый учет и регистрацию права	Определение собственника бесхозяйных объектов, снижение затрат из муниципального бюджета
На основании Постановления Верховного Совета Российской Федерации от 27.12.1991 № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность», Распоряжение Госкомимущества Российской Федерации от 17.02.1993 № 297-р «Об объектах инженерной инфраструктуры, не подлежащих приватизации», Указа Президента Российской Федерации от 22.12.1993 № 2265 «О гарантиях местного самоуправления в Российской Федерации» принять соответствующее решение представительного органа местного самоуправления и провести кадастровый учет и оформить право в сроки, установленные ст.16 федеральным законом от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости».	Сокращение периода оформления права муниципальной собственности на бесхозяйный объект в 12 раз

3) для объектов водоснабжения и водоотведения передать их в концессию или аренду. Тем самым, возможно пополнить муниципальный бюджет соответствующими доходами и привлечь внебюджетное финансирование на ремонт и содержание объектов, при сохранении их в муниципальной собственности.

Учитывая вышеизложенное, выстроенная системная работа с бесхозяйными объектами инженерной инфраструктуры на муниципальном уровне позволит повысить качество и оператив-

ность принимаемых управленческих решений на муниципальном уровне: сокращение сроков оформления в собственность, привлечение финансирования не только за счет бюджетных источников, но также за счет средств ресурсоснабжающих организаций, третьих лиц, обеспечит надлежащее содержание данных объектов, что сократит аварийность и обеспечит их своевременное устранение. Оформление бесхозяйной инженерной инфраструктуры в муниципальную собственность в дальнейшем позволит привлечь дополнительные внебюджет-

ные ресурсы для восстановления данных | объектов.

Литература

1. Актуальные вопросы признания права муниципальной собственности на бесхозяйное имущество. Официальный национальный каталог «Городское хозяйство и ЖКХ: технологии и техника» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gkh.ru/article/37413-aktualnye-voprosy-priznaniya-prava-munitsipalnoy-sobstvennosti-na-beshozyaynoe> (дата обращения: 23.05.2020).
2. Ерошкин А.К. Проблемы управления муниципальной собственностью в Российской Федерации // Молодой ученый. 2015. № 9(89). С.603-606.
3. Маркварт Э. Признание права муниципальной собственности на бесхозяйное имущество // Местное право. 2010. № 5. С.3-50.
4. Моляренко О.А. Бесхозяйные автомобильные дороги в России // ЭКО. 2017. № 4. С.88-109.
5. Пермская деловая газета Business Class [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business-class.su/news/2015/08/24/ubrat-slabye-zvenya> (дата обращения: 01.03.2020).
6. Портал открытых данных Правительства Москвы [Электронный ресурс]. URL: <https://data.mos.ru/opendata/60562/data/table?versionNumber=1&releaseNumber=705> (дата обращения: 01.03.2020).
7. Портал Минфина России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 01.05.2020).
8. Портал Росреестра по Челябинской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.frs74.ru/blanki-i-dokumenty/soglashenia/14-novosti/> (дата обращения: 01.04.2020).
9. Сальникова О.Н. Система способов выявления бесхозяйного имущества органами муниципалитета: анализ проблемы // Вектор ГеоНаук. 2018. Т 1. № 4. С.32-35.
10. Фаст О.Ф. Некоторые аспекты приобретения прав на отдельные бесхозяйные объекты коммунальных услуг // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2017. № 5(118). С.119-124.

УДК 33:332.6+332.7

Анализ рынка жилой недвижимости на примере домовладений и квартир вторичного рынка города Краснодара

Б.А. Хахук, кандидат экономических наук, доцент,

Е.Ч. Куадже, магистрантка,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный технологический университет» (ФГБОУ ВО «КубГТУ»), г. Краснодар, Краснодарский край

Статья посвящена исследованию рынка жилой недвижимости в МО г. Краснодар, представлена динамика изменения цен за период 2009-2019 гг. Выявлены основные факторы, влияющие на формирование стоимости объектов жилой недвижимости в городе Краснодаре, при этом основное внимание уделено фактору местоположение.

Рынок, жилая недвижимость, анализ, кадастровая оценка, местоположение, стоимость.

Analysis of the residential real estate market on the example of households and apartments of the secondary market of the city of Krasnodar

B.A. Khakhuk, candidate of economic sciences, associate, Associate Professor,

E.Ch. Kuaje, graduate student,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Kuban State Technological University» (FSBEI HE «KubSTU»), Krasnodar, Krasnodar Territory

The article is devoted to the study of the residential real estate market in the city of Krasnodar, the dynamics of price changes for the period 2009-2019 is presented. The main factors affecting the formation of the value of residential real estate in the city of Krasnodar are identified, with the focus on the location factor.

Market, residential real estate, analysis, cadastral valuation, location, value.

В современных российских условиях достоверное определение кадастровой и рыночной стоимостей объектов недвижимости напрямую зависит от наличия условия развитого рынка недвижимости и проведения его адекватного анализа с целью выявления наиболее значимых ценообразующих факторов для каждого типа объекта недвижимости. Согласно одной из существующих трактовок понятие «анализ» подразумевает метод научного исследования, базирующийся на рассмотрении отдельных свойств, качеств и характеристик исследуемого объекта. Наиболее известными и популярными являются методы системного анализа: метод мозгового штурма, метод экспертных оценок, метод анализа иерархий, параметрический метод и др. Применительно к оценке объектов недвижимости вариации методов, как правило, определяются видом оцениваемой недвижимости и определяемой для нее

стоимости (рыночная, кадастровая) [8].

На сегодняшний день выделяют различные группы объектов недвижимости: земельные участки, коммерческие объекты и жилая недвижимость [7]. Каждая из них имеет свою собственную структуру и уникальные, присущие только ей, черты. Соответственно, для каждого вида объекта недвижимости существует сложившийся рынок, хотя и развитый в разной степени и имеющий свои специфические особенности [3-5, 9, 10]. К сегменту рынка жилой недвижимости относится недвижимость, предназначенная для постоянного проживания, это, как правило, индивидуальные и многоквартирные жилые дома и квартиры и другое.

Необходимость проведения анализа рынка жилой недвижимости обусловлена множеством факторов. Для проведения различных операций на рынке субъектам рынка необходимо владеть

объективной информацией о состоянии рынка, с этой целью проводится исследование рынка недвижимости, или так называемый анализ. Востребованность аналитических данных растет с каждым годом в целях прогнозирования развития рынка, поддержания его конкурентоспособности, формирования благоприятного инвестиционного климата и множества других частных целей, в том числе для проведения государственной кадастровой оценки, являющейся налогооблагаемой базой для всех объектов недвижимости.

Анализ рынка жилой недвижимости, как отдельного сегмента, проводимый в рамках подготовительных работ по государственной кадастровой оценке, безусловно, важная составляющая этапа анализа рынка иных объектов капитального строительства и земельных участков различного целевого назначения, в силу того, что является основой определения состава ценообразующих факторов, отражающих основные черты, ха-

рактерные для исследуемого сегмента рынка, и учитывающих микроэкономическую и макроэкономическую среду и ее непосредственное влияние [1, 2].

В качестве жилой недвижимости нами были рассмотрены домовладения и квартиры вторичного рынка МО г. Краснодар.

Стоимость объекта недвижимости жилого назначения зависит от ряда факторов. Основными из них для МО г. Краснодар выделены следующие: местоположение объекта, площадь земельного участка и площадь домовладения, год постройки и материал конструктивных элементов жилого строения, уровень внутренней отделки помещений, наличие центральных коммуникаций и возможность подключения к ним, транспортная доступность, наличие движимого имущества, наличие прочих благоустройств на участке. В среднем по городу независимо от типа жилой недвижимости и ее местоположения, объекты выставляются на продажу за 66 793 руб./кв.м. [9-11].

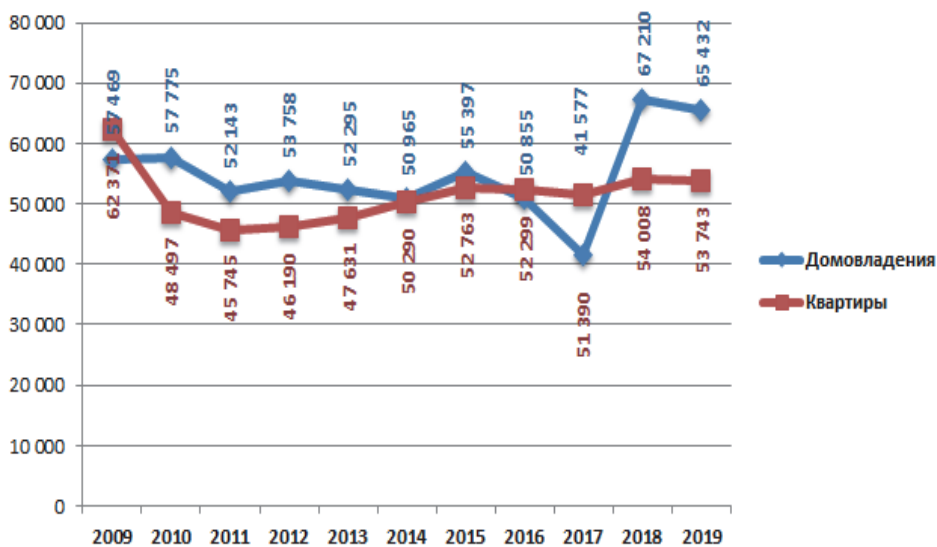


Рисунок 1 – Изменение среднего значения цены 1 квадратного метра домовладений и квартир вторичного рынка г. Краснодара

В период с 2009 года по 2019 год цена предложения 1 квадратного метра

домовладений находилась в диапазоне с 41 577 рублей до 67 210 рублей (рисунок

1). Изменение цены связано с появлением большого количества новых жилых домов, которые строились для продажи в состоянии «стяжка-штукатурка». Что касается квартир, в данный период их средняя цена варьировалась в диапазоне от 45 745 рублей до 62 371 рубля.

Анализ динамики уровня цен объектов жилой недвижимости в МО г. Краснодар (2007-2019 гг.) [6] позволил сделать вывод о том, что наблюдается тенденция постепенного повышения стоимости.

Также совершенно очевидно, что при анализе рынка любого объекта недвижимости каждый ценообразующий фактор вносит свой вклад в формирование стоимости объекта оценки. Основным фактором, оказывающим влияние на цену объектов жилого назначения, является местоположение. На сегодняшний день в МО г. Краснодар идет интенсивное строительство, обустраиваются целые микрорайоны, в связи с чем, районы города развиваются достаточно неравномерно. С ростом степени потребности населения в новом жилье, возможен вариант повышения цен на новостройки.

Также, важную роль в формировании 1 квадратного метра жилой площади играет влияние риелтора на продавца или покупателя. Чаще всего это

касается именно квартир.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что на территории рассматриваемого муниципального образования цена предложения 1 квадратного метра домовладений достигает максимальных отметок (более 90 тыс. руб./кв.м.) в районах, расположенных близко к центральной части города (СХИ, ФМР, ЮМР, ПМР, Энка), и, соответственно, снижается по мере удаления от центра. Районами, для которых характерна минимальная цена, оказались такие, как поселок Новознаменский, поселок Лазурный, поселок Белозерный, то есть те районы, которые находятся рядом с чертой города.

Для того чтоб иметь четкое представление того, как такой фактор, как местоположение, влияет на рынок жилой недвижимости, нами были проведены работы по ценовому зонированию, в результате которых были установлены зоны, для каждой из которых был определен свой ценовой диапазон. На рисунке 2 по такому принципу микрорайоны города были распределены по зонам в зависимости от значения цены предложения 1 квадратного метра домовладений.

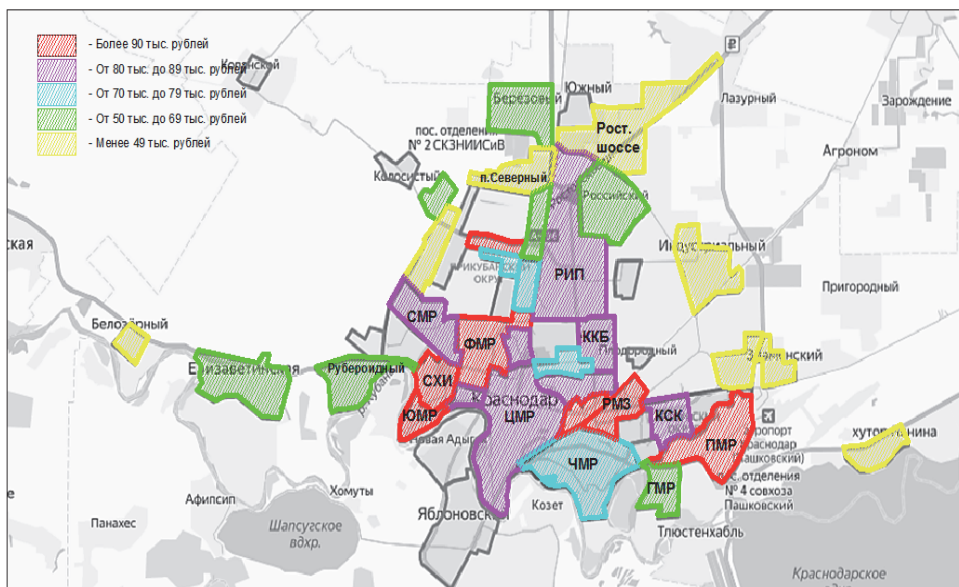


Рисунок 2 – Карта районов города Краснодара

Если установить такие же зоны для квартир вторичного рынка, то ситуация получится следующая (рисунок 3).

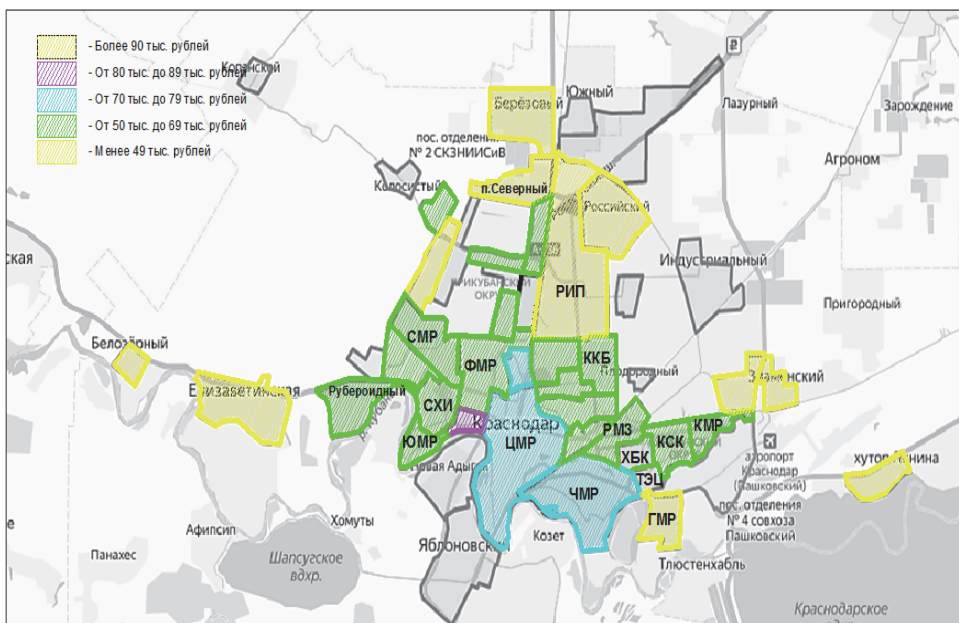


Рисунок 3 – Карта районов города Краснодара

Рисунок 3 дает нам четкое представление, что в основном квартиры вторичного рынка выставляются на продажу за 50-70 тысяч рублей за 1 метр квадрат-

ный, и к числу таких районов относятся такие как СМР, ФМР, СХИ, ЮМР, ККБ, РМЗ и другие. Районы, расположенные на окраине города по стоимости являются самыми недорогими, что еще раз доказывает, что такой фактор, как местоположение, является основополагающим в ценообразовании.

По количеству выставленных на продажу квартир лидируют следующие районы: Центр, улица Российская, 40 лет Победы, ФМР, ГМР, ККБ, РИП, ЮМР.

Данная ситуация связана с большим количеством построенных многоквартирных домов.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что рынок жилой недви-

мости – один из самых нестабильных, так как чутко реагирует на экономическую ситуацию в стране. Рынок жилой недвижимости города Краснодара постоянно обновляется, на рынке появляется большое количество новых объектов, что стимулирует его развитие. Так же тенденция к миграции россиян из неблагополучных городов России в более развитые города, каким является город Краснодар, так же приводит к росту спроса на недвижимость, что не дает привести рынок жилой недвижимости города к застою. Благодаря миграционным потокам в городе Краснодаре увеличивается численность населения и, как следствие, возникает спрос на жилье.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Краснодарского края в рамках научного проекта № 19-410-230062.

Литература

1. Асаул А.Н., Загидуллина Г.М., Сиразетдинов Р.М., Люлин П.Б. Экономика недвижимости: учебник // Москва. 2020. Сер. 76 Высшее образование (18-е изд., испр. и доп.).
2. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов // Санкт-Петербург. 2013. (3-е изд.).
3. Бондаренко Е.С., Кушу А.А. Теоретические основы эффективного использования земельных ресурсов // Электронный сетевой политематический журнал «Научные труды КубГТУ». 2016. № 12. С. 216-225.
4. Ламанов П.И., Хахук Б.А. Анализ эволюции взглядов на природу земельной ренты // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 91-95.
5. Ламанов П.И., Хахук Б.А. Совершенствование методики начисления и перераспределения земельной ренты // Актуальные проблемы экономики и права. 2010. № 3. С. 53-59.
6. Материалы ООО «Информационно-аналитический центр недвижимости и бизнеса».
7. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А. Технический учет и инвентаризация объектов капитального строительства. Практические вопросы технического учета инвентаризации объектов капитального строительства // Кубанский государственный технологический университет. Краснодар. 2012. Том Часть 3.
8. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Анисимова Л.К., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка как основа налогообложения недвижимости // Краснодар. 2017.
9. Осенняя А.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Коломыцева А.А. Совершенствование методики кадастровой оценки объектов недвижимости на основе градостроительной ценности территории. Часть III // Вопросы региональной экономики. 2018. № 4(37). С. 62-68.
10. Хахук Б.А. Оценка эффективности использования земель при различном уровне интенсивности производства // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 143-150.
11. Хушт Н.И., Гура Д.А. Переход на 3D кадастр как важное направление развития кадастра. В сборнике: Студенческие научные работы землеустроительного факультета. Сборник статей по материалам Международной студенческой научно-практической конференции. Ответственный за выпуск И.В. Соколова // 2019. С. 241-244.

УДК 336.22

Налог на профессиональный доход

Р.Ш. Абакарова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение», Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет народного хозяйства» (ГАОУ ВО «ДГУНХ»), г. Махачкала, Республика Дагестан

В статье раскрываются механизмы налогообложения доходов самозанятых граждан.

Рассмотрен налог на профессиональный доход и влияние данного налога на граждан. Проанализирована ситуация в некоторых зарубежных странах, в которых есть похожий налог, а также сходства и отличия налога на профессиональный доход граждан в Российской Федерации от зарубежных стран.

В статье затрагиваются проблемные вопросы самозанятости граждан, проводится анализ возможного перевода и найма сотрудников на новую налоговую систему. Приведены возможные варианты найма сотрудников в лице самозанятых граждан.

Введение нового налога на профессиональный доход является попыткой государства создать условия для легального получения доходов самозанятыми, в том числе данная мера должна содействовать частичному решению проблемы теневого сектора экономики. Изучение налога имеет также большое значение для общества в плане распространения информации о новом налоговом режиме, его преимуществах и недостатках.

Самозанятое физическое лицо, легализация доходов, налог на профессиональный доход, мобильное приложение, уровень жизни.

Professional income tax

R.Sh. Abakarova, candidate of economic sciences, assistant professor of the department «Taxes and taxation», State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Dagestan State University of National Economy» (GAOU VO «DGUNH»), Makhachkala, the Republic of Dagestan

The article reveals the mechanisms for taxing the income of self-employed citizens.

The tax on professional income and the impact of this tax on citizens are considered. The situation is analyzed in some foreign countries in which there is a similar tax, as well as the similarities and differences of the tax on professional income of citizens in the Russian Federation from foreign countries.

The article touches upon the problematic issues of self-employment of citizens, analyzes the possible transfer and hiring of employees to the new tax system. Possible options for hiring employees in the person of self-employed citizens are given.

New tax on professional income is the state's attempt to create conditions for legal income generation of self-employed, including partial solution to the problem of underground sector of economy. Also study of tax has a great importance to the society in implication information about new tax treatment, it's advantages and disadvantages.

Self-employed individual, legalization of income, tax on professional income, mobile application, standard of living.

С 1 января 2019 года вступил в силу Федеральный Закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)». Из названия закона можно сделать вывод, что закон является экспериментальным, его планируемый срок введения 10 лет.

Понимая остроту проблемы теневого сектора экономики, государство предпринимает меры по созданию условий для «открытия» доходов населения. Попытка узаконивания доходов самозанятых была предпринята в 2017 году. Тогда были внесены поправки в Налоговый кодекс РФ, обязывающие самозанятых, которые оказывают услуги физическим лицам для личных и домашних нужд, встать на учет в налоговом органе. При этом зарегистрированным предоставля-

лись налоговые каникулы сроком на 2 года, по истечении налоговых каникул самозанятому предлагалось определиться с дальнейшей деятельностью: прекратить деятельность либо продолжить на общих условиях для налогоплательщиков со ставкой 13% по НДФЛ или с регистрацией в качестве индивидуального предпринимателя (ИП).

Данная поправка в НК РФ не стала привлекательной для самозанятых,

так как в перспективе предполагала выход на общие условия уплаты налогов.

Новый закон – это качественно новый подход к решению данной проблемы. Интересно рассмотреть данный вопрос с точки зрения эффективности данной меры, а также возможного внедрения по всей стране. Основная информация о законе представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Основные характеристики налога на профессиональный доход

Критерий	Характеристика налога
1	2
Субъекты налога	Физические лица, в том числе ИП граждане РФ и ЕАЭС
География применения	Москва, Московская область, Калужская область, Республика Татарстан. В июле стать самозанятым можно будет еще в 53 регионах России
Налоговая ставка	4% на доходы, полученные от физических лиц 6% на доходы, полученные от юридических лиц
Налоговый вычет	10 000 рублей
Налоговая база	Доход от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав)
Регистрация налогоплательщика	Регистрация через специальное приложение «Мой налог» или веб-страницу, а также в кредитных организациях
Ограничения в применении налога	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие наемных работников • При ведении деятельности субъект не должен иметь работодателя • Сумма годового дохода не должна превышать 2,4 млн. руб. • Субъект должен получать доход от самостоятельного ведения деятельности или использования имущества

Переход на данный налог предлагает ряд преимуществ для плательщика, создавая максимально простые условия для уплаты налога:

1. Не нужно заполнять декларацию о доходах (учет доходов ведется автоматически через приложение).

2. Чеки о предоставлении товаров или услуг формируются в приложении, отсутствует необходимости покупки кассового аппарата.

3. Не нужно производить расчет суммы налога, он начисляется автоматически.

4. Для перехода на данный налог нет необходимости посещать ФНС, регистрация происходит через сервис «Мой налог», действующих на платформах Android и IOS.

У нового налога есть и определенные недостатки: налогоплательщики не производят отчислений в пенсионный фонд, в связи с чем выйдут на пенсию на 5 лет позже, а размер пенсии будет равен минимальной социальной пенсии.

Государство старается создать комфортные условия для развития малого и среднего бизнеса, поэтому на сегодняшний день существуют специальные

налоговые режимы, которые предлагают индивидуальному предпринимателю достаточно выгодные условия. Для того чтобы на этапе открытия дела выбрать самый подходящий налоговый режим, необходимо знать специфику каждой системы.

Один из таких специальных режимов – патентная система налогообложения (ПСН). Данный режим могут использовать только индивидуальные предприниматели с численностью работников не более 15 человек, и величиной доходов, по видам деятельности, на которые получен патент, не более 60 млн. руб. в год. Стоимость патента зависит от потенциально возможного дохода (ПВД) по конкретному виду деятельности, и от количества наемных работников у ИП. Величина ПВД определяется на региональном уровне и различается для муниципальных образований с численностью до 1 млн. и более 1 млн. человек. Стоимость патента равна 6% от ПВД, помимо покупки патента налогоплательщик освобождается от всех налогов, и для осуществления деятельности только оплачивает стоимость патента сроком от 1 до 12 месяцев и платит фиксированный платеж ИП. Также один из плюсов дан-

ной системы – это отсутствие необходимости сдавать налоговые декларации.

Налог на самозанятых представляет возможность для легального заработка не только индивидуальным предпринимателям, но и физическим лицам. Хочется отметить, что гражданам представляется возможность легально получать основной или дополнительный доход даже при условии занятости по трудовому договору. При этом налог на самозанятых не предполагает уплаты ежегодного фиксированного платежа. До ввода данного налога население, получающее дополнительный доход от реализации произведенных товаров или предоставления услуг (работ) не имело возможности получать доходы легально на выгодных условиях.

Чтобы наглядно показать экономическую выгоду применения нового налога для физических лиц и ИП проведем сравнение величины налоговых обязательств по двум видам деятельности для налога на самозанятых и для патентной системы налогообложения в таблице 2. Сумма налога на самозанятых посчитана исходя из суммы потенциально возможного дохода в ПСН для ИП без наемных работников.

Таблица 2 – Пример расчета суммы налоговых платежей для налога на самозанятых и для патентной системы налогообложения

Виды деятельности	ПВД, руб.	Стоимость патента в Махачкале, руб. (6% от ПВД)	Сумма налога на самозанятых, руб. (4% от дохода)
Сдача жилого имущества в аренду	150 000	9 000	6 000
Осуществление строительных услуг	198 000	11 880	7 920

В сравнении с другими налоговыми режимами можно сделать вывод, что при небольшом доходе выгоднее использовать налог на самозанятых, так как сумма налога будет ниже и прямо зависит от заработанной суммы. В случае совмещения основного места работы с получением дохода от реализации това-

ров или услуг, в большинстве случаев выгоднее уплачивать новый налог на самозанятых. Однако, если планируется активное ведение деятельности и высокий доход, то целесообразнее использовать ПСН.

Важно учитывать, что ИП, применяющий ПСН обязан также уплачивать ежегодный фиксированный платеж.

Данное сравнение можно применять только в том случае, если гражданин планирует осуществлять деятельность самостоятельно. Если планируется использовать наемных работников, то исключается возможность платить налог по режиму для самозанятых, необходимо выбрать другой налоговый режим: ПСН, УСН, ЕНВД. Можно сказать, что в этом заключается минус данного налога, однако он направлен в первую очередь на легализацию доходов граждан, осуществляющих деятельность самостоятельно, и в меньшей степени на уменьшение налоговой нагрузки индивидуальных предпринимателей.

Важная проблема при введении нового налога – это вопрос привлечения населения к регистрации в качестве налогоплательщиков и выведения их доходов из серого сектора экономики. На данный момент в Федеральном законе нет упоминаний о том, как будет происходить контроль за уклонением от уплаты налога. В законе прописаны лишь санкции за несвоевременную или неполную уплату налога.

Было бы целесообразно интегрировать специальный налоговый режим с интернет агрегаторами по предоставлению услуг или работ, такими как сервисы по заказу такси (Яндекс.Такси, Gett, Maxim) и фриланс биржи (YouDo, Kwork, Weblancer). Наиболее понятно и просто осуществить интеграцию с сервисами такси, так как большинство расчетов на сегодняшний день производится в безналичной форме. Агрегатор может автоматически перечислять в ФНС 4% от суммы каждой сделки, либо удерживать налог с каждого расчета и перечислять единый платеж в конце месяца. Достаточно понятен механизм работы с фриланс агрегаторами, но только в том случае, когда заказчик и исполнитель выбирают безопасную сделку, в этом случае

биржа является посредником в сделке и на время выполнения заказа «замораживает» оплату до получения заказчиком удовлетворительного результата. При этом, заказчик и исполнитель всегда имеют возможность договориться и работать напрямую, в таком случае контролировать доход будет сложнее.

Денежные средства от уплаты налога на профессиональный доход зачисляются в региональный бюджет, как и стоимость патента в ПСН. Полученные средства должны направляться на поддержку малого и среднего бизнеса в регионе, выдачу кредитов на особых условиях.

На наш взгляд, новый налог предлагает достаточно хорошие условия для самозанятых и его применение может показать хорошие результаты. При этом важным условием достижения положительных показателей является введение механизмов контроля и интеграция в популярные интернет агрегаторы по оказанию услуг (работ).

Количество самозанятых в России на сегодняшний день назвать крайне трудно. Оценка реального количества самозанятых колеблется примерно от 12 до 30 миллионов человек по версии различных министерств и независимых экспертов. Такой разброс оценок связан с тем, что нет единой методики подсчета числа самозанятых.

Очевидно, что основной целью введения налога на самозанятых является желание государства вывести из тени доходы физических лиц, которые обеспечивают работой сами себя. Закон о введении данного налога не устанавливает дополнительных налоговых проверок, не усложняет ведение налогового учета, а, напротив, дает физическим лицам удобную возможность платить установленные законом налоги и сборы.

Более того, в законе отмечено, что не могут вноситься никакие изменения, ухудшающие положение платель-

щика, ни с точки зрения ставки, ни с точки зрения уровня дохода.

Однако, в результате введения налога на профессиональную деятельность некоторые компании испытали проблемы при прохождении проверок налоговых инспекций.

Известно, что ранее организации довольно часто пытались сэкономить на уплате НДС и страховых взносов, заставляя работников регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей и оформляя с ними гражданско-правовой договор.

Сейчас организации могут использовать ту же схему, только в отношении самозанятых лиц, то есть потребовать от сотрудников зарегистрироваться в качестве плательщиков налога на профессиональный доход. В этом случае компаниям не придется уплачивать ни НДС, ни страховых взносов. Однако, эта схема такая же ненадежная и рискованная, как перевод сотрудников в предприниматели. Кроме того, законодатели предусмотрели это и указали в законе, что работодатель не может уволить работника, чтобы сразу оформить с ним отношения как с самозанятым. В течение двух лет после увольнения доходы, полученные физлицом от бывшего работодателя, не могут облагаться налогом на профессиональный доход [2, С.40-44].

Подмена трудовых отношений гражданско-правовыми является серьезным нарушением и легко обнаруживается при налоговых проверках. В связи с этим важно понимать, что в случае привлечения самозанятых для выполнения работ и оказания услуг следует руководствоваться порядком и условиями, предусмотренными Гражданским кодексом.

При работе с самозанятыми следующие рекомендации могут обезопасить деятельность любой организации и позволить действовать в рамках законодательства:

– проверить, зарегистрирован ли человек в качестве самозанятого. Для

этого он может предоставить справку о постановке на учёт из приложения «Мой налог»;

– прописать в договоре о том, что исполнитель или подрядчик действует как самозанятое лицо и обязано сообщить об утрате статуса;

– приложить к договору документы, подтверждающие расходы. Этим документом выступает чек, который обязан распечатать самозанятый, после получения оплаты от покупателей или заказчиков. Чек нужен компании по двум причинам: во-первых, учесть в составе расходов выплаченные суммы, а во-вторых, для того, чтобы не платить страховые взносы.

Чтобы не подвергнуться санкциям со стороны государства как компаниям, так и самозанятым необходимо тщательно изучить правовую базу по данному налогу и следовать указанным рекомендациям.

Самозанятое физическое лицо в отличие от наемного работника самостоятельно находит работу, организует трудовой процесс (деятельность), договаривается о размере вознаграждения и отвечает за результаты своей деятельности непосредственно перед клиентом.

Первым этапом вовлечения самозанятых граждан в легальную предпринимательскую деятельность можно считать 2017-2018 годы.

Введенная Налоговым кодексом РФ льготная система налогообложения доходов самозанятых граждан, должна была охватить, по замыслу законодателей, не менее 10 млн. человек, но результат оказался весьма удивительным.

Анализ статистической налоговой отчетности ФНС России показал, что в 2017 г. подали уведомления об осуществлении деятельности по оказанию услуг в налоговые органы 964 самозанятых граждан, из которых 28 человек прекратили предпринимательскую деятельность; в 2018 г. аналогичные показатели составили 2434 самозанятых граждан и

311 человек. Таким образом, на начало 2019 г. в нашем государстве статус самозанятых граждан, осуществляющих деятельность по оказанию услуг, получили 3062 человека.

Положительными характеристиками рассматриваемого специального налогового режима можно считать получение физическим лицом легального статуса индивидуального предпринимателя, позволяющего ему пользоваться банковскими продуктами и участвовать в государственных (муниципальных) программах финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства, а также формировать пенсионные права.

Нет уверенности в том, что самозанятые граждане будут выполнять закон о профессиональном налоге, который направлен на достижение фискальной цели.

Нам представляется, что следовало провести общественные слушания по этому нормативному документу, обсудить его положения на форумах, провести исследования о причинах, побуждающих работать в «тени», о составе самозанятых граждан, динамике их доходов. В категории самозанятых могут оказаться различные группы населения:

- а) не желающие платить налоги государству;
- б) имеющие основное место работы, но недостаточную оплату труда;
- в) пенсионеры;
- г) студенты и молодые

Сравнивая данный налог с налогом на доходы физических лиц, который составляет 13%, можно сделать вывод о том, что налог на профессиональный доход граждан является льготным, так как он составляет от 4 до 6% в зависимости от полученных доходов и от субъекта налогообложения. По налоговой ставке 4% облагаются физические лица от реализации своих товаров и услуг, а юридические лица и индивидуальные предприниматели облагаются налогом 6% [1, С.79-80]. Налогом облагаются те лица, у

которых доход за год не составляет более 2 400 000 рублей. Уплата налога на профессиональный доход будет осуществляться через мобильное приложение. Встать на учет граждане могут, не выходя из дома, им всего лишь нужно скачать бесплатное приложение «Мой налог» и зарегистрироваться.

Данный закон распространяется на людей, занимающихся следующими видами деятельности: репетиторство, оказание косметических услуг на дому, сдача квартиры в аренду (посуточно или на длительный срок), продажа продукции собственного производства, фото и видеосъемка на заказ, строительные работы и ремонт помещений, швея, парикмахер, стилист и другие виды деятельности при соблюдении всех условий, предусмотренных законом.

Многие девушки в декретном отпуске, а дальше и в отпуске по уходу за ребенком до 1,5 лет и до 3 лет начинают заниматься профессиональной деятельностью, откуда получают доход. В отпуске по уходу за ребенком в среднем платят 15 000 рублей. Данных денежных средств не хватает, чтобы прокормить семью, следовательно, граждане начинают заниматься профессиональной деятельностью, которая теперь облагается налогом. Также пожилые люди, у которых пенсия составляет 10000-15000 рублей вынуждены продавать различные товары в общественных местах, тем самым они получают дополнительный доход, который также облагается налогом. Разве это справедливо?

Федеральной налоговой службой специальных проверок (которые бы вычислили налоговых правонарушителей) не было до 01.01.2020 г.

Таким образом, государство в лице Федеральной налоговой службы дает возможность гражданам встать на налоговый учет и начать платить налоги. Также говорилось о том, что если человек не выходит из «тени» и не встает на налоговый учет, то он будет обязан за-

платить штраф за первое нарушение – 20% от суммы дохода, но не менее 1000 рублей, а за повторное нарушение – 100% суммы дохода, не проведенного должным образом, но не менее 5000 рублей. До 1 января 2020 года был наложен мораторий на штрафы по программе налога на профессиональный доход граждан, это связано с новой системой оплаты налога через мобильное приложение.

Обращаясь к подобной практике зарубежных стран, таких как Соединенное Королевство Великобритании, Северная Ирландия, Латвия и Канада мы можем говорить о том, что в этих странах существует налог, который похож на налог на профессиональный доход граждан. Например, в Королевстве Великобритания и Северная Ирландия налог на профессиональный доход граждан составляет от 11% до 45% в зависимости от доходов, в Латвии тот же налог составляет от 9% до 30%, а в Канаде от 15% до 33%. В этих странах граждане каждый месяц отчисляют налог от своих доходов государству. Опираясь на зарубежный опыт, также решила поступить наша страна.

Легализация самозанятых граждан сегодня является особо актуальным вопросом для правительства, так как за официально неработающее население, но получающее бесплатное медицинское обслуживание, средства перечисляются из региональных бюджетов в ФОМС. Целью введения данного налога на профессиональный доход является выведение из теневого бизнеса порядка 15-20 млн. трудоспособного населения по всей России, работающих сам на себя, но при этом не уплачивая налоги [3, С.46].

Сравнивая налог на профессиональный доход граждан в разных странах с аналогичным, недавно введенным, налогом в Российской Федерации, можно сделать вывод о том, что данный налог в нашей стране действует на льготных условиях.

Таким образом, Российская Федерация идет правильным путем, вводя подобный налог, так как он позволит увеличить доходы государства, повысить уровень занятости и благосостояния населения, а также, вывести подобный незаконный бизнес из «тени».

Литература

1. Гречкина А.К. Налогообложение самозанятых в Российской Федерации // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. 2020. № 1 (19). С. 78-82.
2. Казакова И.А., Мелихов И.С. Предпринимательская деятельность с использованием налога на профессиональный доход // Дневник науки. 2020. № 1(37). С. 40.
3. Пятшева Е.Н. Налог на профессиональный доход для самозанятых граждан в России // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2019. № 21. С. 46-51.

УДК 336.142

Принципы государственного бюджетного менеджмента

О.В. Доброскок, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского», г. Симферополь

Принципы бюджетного менеджмента являются основой организации государственной системы управления финансовыми ресурсами на макроуровне, реализующей стратегические цели и текущие задачи бюджетной политики государства. Перечень принципов бюджетного менеджмента должен быть достаточным, научно обоснованным и иметь практическое применение в государственном менеджменте различного уровня.

В статье рассмотрены принципы построения бюджетной системы Российской Федерации, принципы финансового менеджмента, принципы управления государственными и муниципальными финансами, общие принципы управленческих систем. В результате исследования проведен анализ принципов бюджетного менеджмента, предложен расширенный перечень принципов, в том числе учитывающий положения Конституции Российской Федерации, дано теоретическое обоснование предложенных принципов.

Принципы, бюджетный менеджмент, принципы бюджетной системы.

Principles of state budget management

O.V. Dobroskok, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Public Finance and Banking,
Institute of Economics and Management, V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

The principles of budget management lay down the foundations of the organization of the financial resources management state system at the macro level, which implements strategic goals and present-day problems of the state budget policy. The list of the budget management principles should be sufficient, scientifically substantiated and have practical application in public management at various levels.

The article examines the principles of building the budget system of the Russian Federation, the principles of financial management, public and municipal finance management, as well as general principles of management systems. In the course of the study, the analysis of the budget management principles was carried out. As a result, an extended list of principles, in which the provisions of the Constitution of the Russian Federation are taken into consideration, was proposed. A theoretical justification of the proposed principles was given.

Principles, budget management, principles of budget system.

Бюджетный менеджмент, являясь сложной управленческой системой, реализует выбранные направления социально-экономического развития государства на макроуровне путем реализации бюджетной политики, организации бюджетного процесса и осуществления финансового государственного контроля. Бюджетный менеджмент – это молодая отрасль экономической науки, его понятийный аппарат находится в стадии становления и требует дальнейших теоретических и практических исследований.

Принципы бюджетного менеджмента являются базисом системы управления, на основании которых осмысливается и утверждается стратегия и такти-

ка бюджетного управления, решаются актуальные задачи бюджетной политики, обеспечиваются конституционные обязательства государства и в целом финансовая безопасность страны.

Основам или принципам бюджетного менеджмента не уделено достаточное внимание в научной литературе, нет законодательного закрепления принципов в бюджетном и административном праве Российской Федерации (РФ). Сложившаяся ситуация осложняет эффективную реализацию бюджетного менеджмента, лишает систему важной основы принятия управленческих решений различного уровня.

Целью написания статьи является

ся исследование принципов бюджетного менеджмента, внесение предложений по расширению перечня принципов бюджетного менеджмента и их теоретического обоснования.

Принцип – это «основное, исходное положение какого-либо учения». «Основная особенность в устройстве чего-либо» [7, С. 595].

В экономической литературе описаны следующие принципы бюджетного менеджмента:

1. Объективность – предполагает использование экспертного и общественного мнения при функционировании системы бюджетного менеджмента, оценку экономического состояния, отражает использование научного подхода;

2. Единство и преемственность финансовых планов и программ, лежащих в основе процедур бюджетного менеджмента – предполагает корреляцию принятия государственных целевых программ с общей экономической государственной стратегией, а также единство целей проводимой бюджетной политики с другими видами финансовой политики.

3. Независимость контрольных мероприятий бюджетного менеджмента – предполагает осуществление внешнего независимого аудита, а также возможность внедрения общественного аудита на примере использования зарубежного опыта контрольной деятельности.

4. Качество и доступность информации – это гласность и открытость документов, статистических, отчетных данных о системе бюджетного менеджмента [1, С.34].

5. Финансовая безопасность [3, С. 20]. Данный принцип упоминается в теории бюджетной политики и означает принятие управленческих решений с учетом соблюдения приемлемых значений макроэкономических финансовых показателей: государственного

долга, уровня инфляции, роста ВВП, денежной массы и т.д.

Указанные принципы отражают необходимые основы организации государственного бюджетного менеджмента, однако этот перечень, на наш взгляд, является недостаточным. Рассмотрим принципы построения бюджетной системы, указанные в бюджетном кодексе РФ, так как бюджетная система входит в управленческую систему более высокого порядка – бюджетный менеджмент. Из 13 описанных принципов построения бюджетной системы – 2 принципа можно отнести и к системе бюджетного менеджмента:

- принцип эффективности использования бюджетных средств - подразумевает достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема бюджетных средств и (или) достижение наилучшего результата, исходя из выделенного объема средств [2].

В контексте бюджетного менеджмента принцип эффективности – означает помимо экономической эффективности также перманентный процесс анализа и оценивания отдельных элементов системы и всей системы в целом на предмет достижения стратегических и тактических целей бюджетного управления, выявления новых путей и инструментов управления;

- принцип прозрачности (открытости) – означает открытый доступ через средства массовой информации, официальные сайты к проектам бюджетам, отчетам об их исполнении, а также к иной информации о бюджетной системе [2].

Реализацию данного принципа в рамках бюджетного менеджмента следует рассматривать как открытость и возможность участия граждан государства, общественных организаций, научных сообществ в обсуждении направлений стратегии социально-экономического развития при планировании бюджетной политики как на федеральном уровне, так и на региональном, местном уровне.

В настоящее время данный принцип реализуется частично, в основном в виде доступности нормативно-правовых актов бюджетной сферы и отдельных бюджетных документов.

Обратимся к теории государственного финансового менеджмента, частью которого является государственный бюджетный менеджмент. В государственном финансовом менеджменте выделяют следующие принципы:

1. Ориентированность на стратегические цели развития государства и интегрированность в общую систему управления государством;

2. Достоверность, объективность, полнота данных;

3. Стабильность, долгосрочная устойчивость и сбалансированность бюджетов;

4. Эффективность использования средств;

5. Эффективный финансовый контроль, отчетность и мониторинг качества финансового менеджмента [6, С. 88].

Рассмотрим указанные принципы в реализации бюджетного менеджмента. Первый принцип коррелирует с общим принципом управления – целеполагание, но подчеркивает стратегическую ориентацию в организации управления. Бюджетный менеджмент реализует, утвержденную в бюджетном кодексе РФ разработку бюджетных прогнозов на долгосрочный период и основные подходы к реализации бюджетной политики в долгосрочной перспективе, непосредственно принимает участие в определении стратегии развития государства, наряду с другими элементами финансовой системы, поэтому данный принцип можно определить как «стратегическая направленность и интегрированность в общую систему государственного управления».

Второй принцип соответствует вышеуказанному принципу «качество и доступность информации».

Третий принцип в системе бюд-

жетного менеджмента следует определить как «стабильность и предсказуемость системы бюджетного менеджмента, сбалансированность бюджетов» – подразумевает утвержденную стратегию развития государства, реализацию бюджетной политики в рамках заявленной стратегии и отсутствие значимых внезапных изменений его элементов в течении краткосрочного периода. В случае необходимости корректировочных действий предполагается исчерпывающая обоснованность и подготовительный период перед внедрением. Сбалансированность бюджетов является обязательным принципом построения бюджетной системы.

Пятый принцип касается эффективности финансового контроля. Данный принцип можно объединить с описанным выше: «независимость контрольных мероприятий бюджетного менеджмента». Следует отметить, что эффективность государственного финансового контроля отражает эффективность всей системы бюджетного менеджмента. Высокие показатели по выявленным бюджетным нарушениям свидетельствуют о неэффективном построении бюджетного менеджмента и его отдельных элементов. Эффективный финансовый контроль призван предупреждать и не допускать возможные бюджетные нарушения – это одна из актуальных задач бюджетного менеджмента.

В работах, посвященных управлению государственными и муниципальными финансами, как части бюджетного менеджмента, авторы выделяют такие принципы как: единство законодательной и нормативной базы, открытость и прозрачность, разграничение полномочий и предметов ведения, целевая ориентированность, научный подход, экономичность и рациональность, управляемость финансовыми потоками на централизованной основе [4, С. 25].

Из указанных принципов следует отметить, что организация бюджетно-

го менеджмента строится на законодательной основе, поэтому принцип «единство законодательной и нормативной базы» является базовым, который можно кратко сформулировать как «законность» - подразумевает законодательную основу функционирования всех элементов системы бюджетного менеджмента, определенность и законодательно-нормативную регламентацию его процедур. Также важным принципом является «разграничение полномочий» - предусматривает стремление к оптимальному установлению и распределению властных полномочий в рамках системы бюджетного менеджмента, определяет законодательное разграничение полномочий участников или субъектов бюджетного менеджмента, перечень которых до настоящего времени законодательно не определен и остается открытым вопросом для финансовых исследований.

Рассмотренные принципы дополним следующими, которые, на наш взгляд, также являются основополагающими в системе бюджетного менеджмента:

- *Приоритетность общественных интересов* – отражает необходимость построения государственной политики в сфере бюджетного менеджмента на основе проводимых исследований общественного мнения и учета общественных потребностей, обеспечения максимально возможной доступности для граждан участия в процессе утверждения бюджетной политики государства, так как право участия в управлении делами государства гарантируется конституцией РФ (ст.32) [5] – это должен быть ключевой принцип государственной власти на всех уровнях.

- *Социальная справедливость* – предполагает социально одобренное, справедливое распределение и перераспределение финансовых ресурсов государства между получателями с целью, прежде всего, обеспечения конституционных прав и свобод граждан, предос-

тавление экономической свободы всем желающим и равных прав в получении государственной финансовой поддержки.

- *Стимулирование экономического и социального развития* – предполагает укрепление финансовой независимости государства, обеспечение достаточного уровня благосостояния населения, всестороннего развития человеческого потенциала: здоровья, качества жизни, реализации способностей и интересов и др., указанных в Указе Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [9], ежегодных посланиях Президента к Федеральному Собранию.

Следует отметить, в любой системе управления действуют как общие, так и специальные принципы, вторые отражают специфику конкретной деятельности.

Общие принципы управления известны в рамках теории менеджмента, это:

- научная обоснованность управления – комплексное изучение факторов влияния на систему;

- системный подход к решению управленческих задач – это учет всех элементов системы и их взаимного влияния;

- оптимальность, экономичность управления – достижение целей управления с минимальными затратами;

- регламентация – утверждение норм, правил, порядка функционирования элементов системы;

- формализация – закрепление норм и правил в виде указов, приказов, распоряжений, законов [11, С. 21].

Также к общим принципам следует отнести принципы:

- целеполагание – определение конкретной цели или ряда целей, которых необходимо достичь в процессе управления;

- компетенция – подбор управленческого персонала в системе менедж-

мента с соответствующими профессиональными навыками и личностными качествами.

Общие принципы управления нашли отражение во многих вышеперечисленных принципах. Важным принципом, который не был учтен в системе бюджетного менеджмента является *принцип компетенции*, отражающий высокий уровень профессионализма и морально-этических качеств менеджеров в сфере государственного управления, указанных в соответствующих нормативно-правовых актах [8; 10], а также применение современных кадровых технологий при поступлении на государственную службу и ее дальнейшего осуществления.

Таким образом, можно представить наиболее полный перечень принципов бюджетного менеджмента в следующем виде с их краткой характеристикой:

1. Законность – законодательная основа организации бюджетного менеджмента, регламентация и формализация принятия управленческих решений и бюджетных процедур;

2. Объективность, научный подход – использование научных теорий и методик в определении и оценке объективных экономических и социальных показателей в системе бюджетного менеджмента;

3. Приоритетность общественных интересов – ориентация на конституционные принципы финансового обеспечения прав и свобод граждан и их участия в управлении делами государства;

4. Стимулирование экономического и социального развития – принимаемые решения в системе бюджетного менеджмента должны быть направлены на реализацию поставленных Президентом и Правительством РФ задач, выполнение показателей социально-экономического развития;

5. Социальная справедливость – стремление к справедливому и

социально одобренному использованию инструментов бюджетного регулирования в отношении участников бюджетных отношений;

6. Стратегическая направленность и интегрированность в общую систему государственного управления (системный подход) – формирование бюджетных прогнозов на долгосрочный период, участие субъектов бюджетного менеджмента в разработке стратегического направления развития государства на всех уровнях власти, реализация бюджетной политики с учетом взаимодействия и развития других элементов системы государственного финансового менеджмента.

7. Разграничение полномочий – распределение властных полномочий в системе бюджетного менеджмента между ветвями власти на основе утвержденного государственного устройства и бюджетного законодательства.

8. Стабильность и предсказуемость, сбалансированность бюджетов – неизменность положений законодательства в бюджетной сфере на протяжении определенного периода времени, использование подготовительного этапа и соответствующего обоснования при внедрении новых положений в системе бюджетного менеджмента; сбалансированность бюджетов бюджетной системы;

9. Единство и преемственность финансовых планов и программ – непрерывность бюджетного процесса подразумевает корреляцию бюджетных показателей в различных элементах бюджетной системы и в различных бюджетных периодах.

10. Прозрачность (открытость), качество информации – открытый доступ к нормативно-правовым актам, формам общей статистической информации и отчетности в бюджетной сфере, возможность организации обратной связи для граждан и организаций.

11. Эффективность (оптимальность) – регулярная оценка и ис-

пользование показателей эффективности в системе бюджетного менеджмента, корректировка элементов бюджетного менеджмента в соответствии с проведенным анализом эффективности.

12. Независимость и эффективность контрольных мероприятий – проведение независимого контроля, в том числе общественными организациями, международными экспертами, гражданами; использование показателей эффективности контрольных мероприятий.

13. Компетенция – кадровый менеджмент в бюджетной сфере должен базироваться на основе конкурсного отбора и оценки профессиональных и морально-этических качеств соискате-

лей в течение осуществления государственной службы.

Представленный перечень принципов государственного бюджетного менеджмента включает общие принципы управления, принципы государственного финансового менеджмента и некоторые специальные принципы, отражающие, в том числе конституционные основы, организации бюджетного менеджмента. Предложенные принципы обеспечивают основу построения эффективной системы управления в бюджетной сфере и отражают актуальные тенденции функционирования бюджетного менеджмента на различных уровнях бюджетного процесса.

Литература

1. Боровикова Е.В. Теоретико-методологические положения по организации бюджетного менеджмента // Финансы и кредит. 2006. № 11(215). С. 32-34.
2. Бюджетный кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/3f29b361958a6dc38ba72c4a629960be8f4d3cf0/ (дата обращения: 25.05.2020).
3. Бюджетная политика и бюджетное планирование в Российской Федерации: учебное пособие / Т.М. Ковалева. 2-е изд., стер. // М.: КНОРУС. 2016. 128 с.
4. Государственные и муниципальные финансы: учебник и практикум для вузов / И.С. Ракина, Н.Н. Березина // Москва: Издательство Юрайт. 2020. 333 с.
5. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 20.05.2020).
6. Коротина Н.Ю. Теоретические основы государственного и муниципального финансового менеджмента // Социум и власть. 2014. № 5(49). С. 86-90.
7. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. 4-е изд., доп. // М.: ООО «А ТЕМП». 2006. 944 с.
8. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих (Одобрено решением президиума Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции от 23.12.2010 г. (протокол N 21) [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420254359> (дата обращения: 19.05.2020).
9. Указ Президента от 7.05.2018 г. N 204. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71937200/> (дата обращения: 10.05.2020).
10. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 16.12.2019) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/2bce3004fea13221348774c69001e9b83c3e234b/ (дата обращения: 30.05.2020).
11. Фомичев А.Н. Административный менеджмент; Учебное пособие // М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». 2003. 228 с.

УДК 336.01

Развитие в России финансовой инфраструктуры доступного жилья

О.В. Жукова, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и экономики спорта им. В.В. Кузина,

Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (РГУФКСМиТ), докторант, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье проводится анализ финансовой инфраструктуры доступного жилья в России. По данным Финансового института развития в жилищной сфере АО «ДОМ.РФ» на конец мая 2020г. в пятнадцать крупных банков поступило более 120 тыс. заявок, из них одобрено 81,9 тыс. заявок (68%), при этом выдано только 22,8 тыс. кредитов (19%) на 57,5 млрд рублей, что составляет 6,4% от плановых показателей Программы льготной ипотеки (900,0 млрд руб.). Правительство доступными финансовыми инструментами, увеличением предложений на рынке недвижимости за счет увеличения объемов жилищного строительства добилось масштаба клиентской активности, но неожиданно для себя встретилось с неготовностью финансовых институтов (банков, финансовых посредников) обеспечить потребителей доступной квартирой. Причина в том, что в России неразвиты финансовые инструменты доступности жилья, и одной Программой льготной ипотеки решить жилищный вопрос сложно.

Ипотека, банк, финансовая инфраструктура, финансовые инструменты.

Development of financial infrastructure for affordable housing in Russia

O.V. Zhukova, head of the Department of management and Economics of sport named after V.V. Kuzin,

Russian state University of physical culture, sports, youth and tourism (RGUFKSM&T), doctoral student of the Financial University under the Government of the Russian Federation, city of Moscow

The article analyzes the financial infrastructure of affordable housing in Russia. According to the Financial Institute for the development of housing «JSC BUILDING. Of the Russian Federation» at the end of may 2020 fifteen major banks received more than 120 thousand applications, of which 81.9 thousand applications were approved (68%), while only 22.8 thousand loans (19%) were issued for 57.5 billion rubles, which is 6.4% of the planned indicators of the preferential mortgage Program (900.0 billion rubles). The government has achieved the scale of client activity with affordable financial instruments and increased offers on the real estate market by increasing the volume of housing construction, but unexpectedly met with the unwillingness of financial institutions (banks, financial intermediaries) to provide consumers with affordable apartments. The reason is that financial instruments for housing affordability are not developed in Russia, and it is difficult to solve the housing issue with a single program of preferential mortgages.

Mortgage, Bank, financial infrastructure, financial instruments.

Введение. Финансовая инфраструктура – это совокупность финансовых институтов и финансовых инструментов, которые делают возможным осуществление любых финансовых транзакций. Финансовая инфраструктура обеспечивает законодательную базу для роста финансовой системы и является ключевым элементом для повышения доступности финансовых средств. Одним из путей повышения эффективности финансовой системы является снижение стоимости банковских операций, что делает услуги кредитования более доступными [9]. На сегодняшний день на финансовом рынке Российской Федера-

ции наблюдается ряд трендов, формирующих предпосылки для стимулирования и развития финансовых технологий. Развитие новой цифровой финансовой инфраструктуры регламентируется «Основными направлениями развития финансовых технологий на 2018-2020 годы», утвержденными советом директоров Банка России [5]. Развитие финансовых технологий модернизирует традиционные направления оказания финансовых услуг, и банки используют информационные технологии для оптимизации банковских бизнес-процессов и внутренних сервисов. На пути внедрения в банковскую сферу новых FinTech-продуктов

стоит непреодолимый барьер безопасности. Важно развивать открытые API (интерфейса, позволяющего банковским программам и Fintech-программам «общаться» между собой), над концепцией OPEN API сейчас совместно работают участники ассоциации «Финтех» и Банк России. Особое место в развитии финансовой инфраструктуры отводится финансовому посредничеству, которое выражается в мобилизации капиталов через финансовую систему и их инвестирование в эффективный бизнес. Это позволяет снизить степень риска неопределенности в самых чувствительных сферах экономической системы [8, С. 834].

Развитие цифровой финансовой инфраструктуры способствует повышению доступности финансовых продуктов и услуг на всей территории РФ. Это, в первую очередь, касается развития институциональных инвесторов, составляющих основу финансовых институтов доступного жилья. Сегодня заказчиком доступного жилья является государство, банки, даже с государственным участием, не являются заказчиками. От Программы льготной ипотеки под 6,5% годовых, принятой Правительством РФ [3], банки ждут только качественного заемщика с целью увеличения дохода. Именно такая позиция банков и спровоцировала кризис 2007-2008гг. в США.

Без банковской системы государство не может реализовать свои планы по доступности жилья для населения, следовательно, оно должно стимулировать и/или принуждать банки к развитию. Эта задача возложена государством на Банк России – мегарегулятор финансового рынка.

Банк России отвечает за надзор, регулирование и развитие во всех секторах финансового рынка: банковской системы, страхового сектора, коллективных инвестиций и пенсионных накоплений, рынка ценных бумаг и микрокредитования. А также отвечает за инфраструктуру финансового рынка – деятель-

ность рейтинговых агентств, бирж, депозитариев и других участников. Оператором государственных программ доступного жилья является Финансовый институт развития в жилищной сфере «ДОМ.РФ», правопреемник Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Важно учитывать международный опыт развития финансовой инфраструктуры доступного жилья и российский опыт, так как из всех финансовых инструментов – ипотека является самой массовой.

Некоторый экскурс в историю. Постановлением Правительства РФ № 1010 от 26.08.1996 г. [4] в целях обеспечения граждан доступным жильем было создано АИЖК, которое уже с 1997 года как оператор ЕСР ИЖК было наделено полномочиями рефинансировать ипотечные кредиты, выданные первичными кредиторами, за счёт ресурсов, привлекаемых с фондового рынка ценных бумаг. За основу была принята двухуровневая модель ипотечного кредитования, применяемая в США. Основными целями являлись:

- обеспечение ликвидности для банков путем непрерывного выкупа стандартных ипотечных кредитов;
- организация вторичного рынка ипотечных кредитов, включая хранение закладных, вторичный оборот и раскрытие информации;
- регулярный выпуск ипотечных и корпоративных ценных бумаг для привлечения необходимого финансирования;
- оценка, управление и страхование рисков по ипотечным кредитам, ипотечному покрытию и ипотечным ценным бумагам;
- выкуп долгосрочных выпусков ипотечных ценных бумаг, обеспеченных «платежами дальних лет».

Потребовалось 20 лет, чтобы юридическую базу привести в соответствие с целями, которые актуальны и сегодня.

Ситуация, которая сложилась в России с доступностью жилья, отражается в общественном мнении. Несмотря на огромные усилия государства для создания рыночных условий доступности жилья для населения, банки сегодня не готовы к увеличению объёмов кредитования [6, С. 64]. Государством созданы условия для снижения процентной ставки банковского процента (снижение ключевой ставки, субсидирование банкам процентной ставки по ипотеке до 6,5%), для защиты средств долевого строительства (введение эскроу-счетов, стимулирование банковского проектного финансирования для застройщиков), льготное налогообложение для застройщиков (продажа квартир без НДС) и другие меры. Однако, инициатива государства не привела к прорыву решения жилищной проблемы, особенно это касается молодых семей, молодых специалистов – человеческого капитала государства. Причина в том, что банки создают активности из пула закладных, получая моржу на банковском проценте, подбирая себе надёжных, по их мнению заёмщиков, которые будут исправно платить 25-30 лет. Чрезмерное увеличение числа ипотечных заёмщиков сопряжено с дополнительными рисками. Фондирование дорогое, а в связи со снижением ключевой ставки банки вынуждены снижать ставки по депозитам, и населению становится невыгодно хранить деньги в банке. Банки не заинтересованы в выдаче кредитов застройщикам по программе проектного финансирования, так как увеличение объёмов строительства может снизить цену на жилую недвижимость, а это снижение стоимости залога. Страховые компании не страхуют кредитные риски банков, а заёмщики не используют своё право застраховать риск своей ответственности перед кредитором за неиспол-

нение или ненадлежащее исполнение обязательства, так как это дополнительные нагрузки на кредит. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» в ст.31 [2] прописывает такое право. Инициатива Банка России, чтобы банки страховали имущество, жизнь и здоровье заёмщиков с целью снизить единовременную нагрузку на кредит, перераспределить её, увеличив процентную ставку в среднем до 1%, и так сделать ипотечную сделку доступной, имела негативную реакцию со стороны приглашённых для обсуждения представителей крупных банков, но ЦБ России не отступил.

Банк России нашёл верное решение повлиять на ситуацию с доступностью жилья, обявав банки-кредиторы страховать риски на весь срок кредитования и оплачивать страховую сумму в полном объёме. Отчасти это решение сложилось и потому, что банки увязывали назначение банковского процента с максимальной суммой страховых премий от числа страховых договоров, не являющихся обязательными по закону. Вознаграждение банкам доходило до 40%. По мнению автора, нужно ещё обязать кредитные институты страховать финансовые (кредитные) риски кредитора и, в связи с чем, сделать LTV=95% (первоначальный взнос 5%), а страховые компании должны возмещать разницу между реализацией залога и остаточной стоимостью кредита. Можно использовать актуальный опыт США и Канады по страхованию снижения стоимости залога. Уместно сказать о том, что банки-оригинаторы (банки-кредиторы) в США не держат на своих активах пулы закладных, так как это дополнительные риски и растут косвенные издержки на обслуживание ипотечных кредитов. Они реализуют пулы закладных ипотечным агентствам или переупаковывают закладные в ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) и по договорам займа привлекают деньги с фондового рынка, предлагая инвесторам купонный доход. Банки США имеют

основной доход с оборота закладных и ИЦБ, с минимальными внутренними издержками.

В этом направлении, следуя модели двухуровневой ипотеки, Правительство России сделало многое для того, чтобы банки следовали программным целям, заявленным ещё в 1997 году. По мнению автора, который имел двухлетний опыт работы с АИЖК, это верный тренд развития на эволюцию финансовой инфраструктуры доступного жилья.

Метод исследования. Автор применил диалектический метод, исследование процессов в их развитии. Были использованы универсальные научные приёмы:

- рассматривается понятийный аппарат;
- выдвигается гипотеза;
- создаются концепции, теории, модели, описывающие механизм протекания экономических процессов.

Результаты исследования. Банкам-оригинаторам предлагается выделить ипотеку в обособленное подразделение: ВИРТУАЛЬНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ ОФИС/ИПОТЕЧНОЕ БЮРО или АГЕНСТВО (сокр. – ВИО) – прототип американского банковского промежуточного SVP, с полномочиями филиала, ресурсами на выкуп закладных и поручительством при продаже ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), но при этом, ограничить коммерческую деятельность ВИО рамками выкупа и продажи закладных и ИЦБ (рис. 1).

ВИО, благодаря интернет-маркетингу и лидогенерации, привлечет онлайн молодую активную целевую аудиторию, что положительно скажется на масштабе клиентской активности.

ВИО через эмитент «ДОМ.РФ – ипотечный агент» (SVP) формирует пул закладных в одностраншевые облигации с ипотечным покрытием и поручительством АО «ДОМ.РФ» и продаёт их государственному, институциональному или частному инвестору. В связи с оптимиза-

цией внутренних расходов уже с большим купонным доходом до 12%, что привлекательно для инвестора и сократит срок реализации. Сегодня облигации с ипотечным покрытием торгуются на Московской бирже с годовым купонным доходом от 9,95% (ВТБ), 9,35% (Санкт-Петербург) до 11,92-12% (РОСБАНК) против ОФЗ, которые предлагают максимально за 7,75%. Уже продано инвесторам более одного миллиона ипотечных облигаций.

Плановый рост этого рынка по прогнозам Правительства РФ – 7 трлн руб., в основном за счет покупок одностраншевых облигаций «ИАДОМ.РФ» ГУК ВЭБ, госкорпорациями и государственными фондами (накоплений по военной ипотеке, РЭПО). Это дополнительный инструмент привлечения долгосрочного фондирования и возможность улучшить показатели банковских нормативов и уровня риска, ограничить объем раскрываемой информации по группе и сократить издержки по выпуску долговых обязательств.

Это позволит банку: уменьшить нагрузку на капитал; снизить операционные расходы; уменьшить процентный риск; повысить ликвидность активов; получить налоговые преференции (налог на прибыль ИЦБ равен 15%); сбалансировать активы и пассивы по срочности.

Доходы банка-оригинатора от этого проекта:

- процентная моржа (фиксируется при выпуске ИЦБ);
- премия при продаже пула закладных или при размещении ипотечных облигаций;
- комиссия за основной сервис закладных: сбор платежей, обслуживание заемщиков;
- комиссия за специальный сервис закладных: работа с дефолтами и недвижимостью;
- поручительство АО «ДОМ.РФ» по «ИА ДОМ.РФ» и выкуп дефолтных активов.

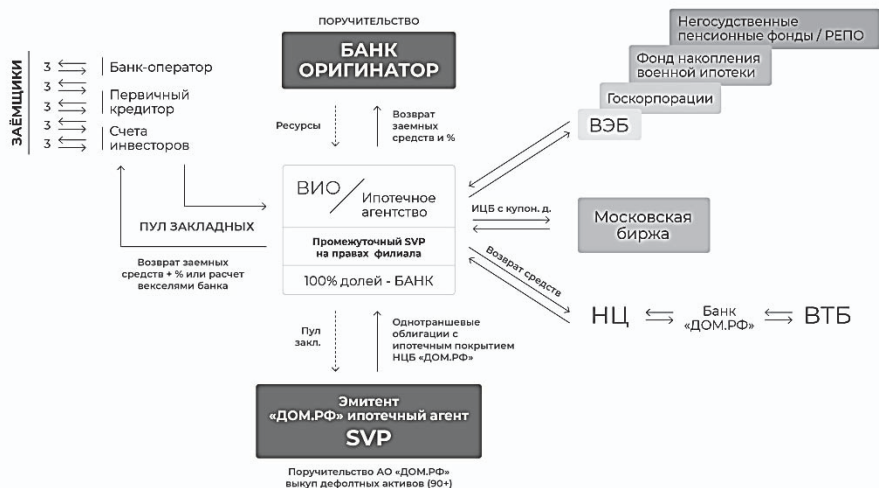


Рисунок 1 – Функциональная схема работы банка-оригинатора при выделении ипотеки в обособленное подразделение (Виртуальный ипотечный офис/Ипотечное бюро или агентство)

При одинаковом потреблении капитала чистая прибыль банка от реализации ипотечных облигаций в три раза выше, чем от пула закладных. Экономическая прибыль банка от портфеля ИЦБ «ИАДОМ.РФ» с учетом нормы возврата на капитал превышает соответствующий показатель для пула закладных более чем в пять раз.

Обсуждения. Следуя выбранному диалектическому методу исследования, рассмотрим понятийный аппарат. Во введении автор остановился на рассмотрении понятия «развитие» и его признаках, раскрывающих суть понятия.

Под развитием, по мнению учёных, следует понимать:

- увеличение сложности системы;
- улучшение приспособленности к внешним условиям;
- увеличение масштаба;
- качественное улучшение экономической структуры;
- социальный прогресс.

Предполагается:

а) появление новых элементов и их структурных связей;

б) появление новых объектов.
Характеристика эволюционного развития:

- качественные изменения;
- количественные изменения;
- направление развития (в том числе, во времени, за исключением развития объекта, который не является функцией времени, а является результатом жизнедеятельности).

Последствия принятых решений на уровне домохозяйств, семьи и отдельного человека, принимающих решение в сфере личных финансов, лежат в зоне неопределённости. В качестве промежуточного вывода: искать решение необходимо не в личных финансах, а в развитии механизмов и инструментов финансовой инфраструктуры (банках, финансовых посредниках), в рынке финансовых услуг, в развитии рынка недвижимости.

Первая гипотеза: рынок недвижимости должен быть доступен и востребован инвесторами для привлечения и преумножения капитала не только для развития рынка, но и для развития фи-

нансовых услуг, форм и методов заимствования, в чем и заключается первоочередная задача развития финансовой инфраструктуры.

Гипотеза вторая. Рынок недвижимости должен быть защищён от неопределённости, юридической и финансовой защиты элементов рынка. Необходимо защита личных финансов потребителей услуг от неопределённости, и защита финансовой инфраструктуры от неопределённости личных финансов заёмщиков. Решить этот вопрос может страхование рисков, но этот финансовый инструмент не развит в России, а допускать крупные иностранные страховые компании, значит сделать неконкурентоспособным страховой рынок российских компаний. Это один из критериев стабильности финансовой системы государства.

Гипотеза третья. Необходимы взаимные гарантии между банком и заёмщиком при реализации залога (квартиры или дома), то есть за счёт каких ресурсов погасить разницу между стоимостью залога на момент его реализации и долгом заёмщика. Это возможно, ФЗ-102 «Об ипотеке» ст.31 «Страхование заложенного имущества. Страхование ответственности заёмщика и страхование финансового риска кредитора» [1] предоставляет право банку и заёмщику застраховать кредитный риск убытков, полученных в результате реализации залога. Однако этот механизм не получил распространения в России, банки посчитали, что это лишние затраты и полагались на то, что регулятор (Банк России) рекомендовал применять показатель LTV (Loan-to-Value Ratio) – процентное соотношение основной суммы кредита к рыночной или оценочной стоимости залога – равным 70-80% решит этот вопрос за счёт первоначального взноса по ипотечным кредитам. В США и Канаде до последнего времени этот риск тоже считался ничтожным, но всё изменилось, когда в 2020 году LTV=95% в Северной

Америке ввели страхование снижения стоимости залога. Это актуально и для России, так как государство принимает меры по активизации жилищного строительства с целью вывести на рынок больше предложений, что неминуемо снизит рыночную стоимость квартир, а значит и квартир, которые сегодня в залоги по действующим ипотечным кредитам. С другой стороны – для развития рынка ипотечных услуг крайне необходимо Банку России снизить первоначальный взнос увеличив показатель LTV=95%, но при этом обязать банки страховать финансовые (кредитные) риски, снизив, таким образом, единовременные платежи ипотечных заёмщиков и повысив доступность кредитов. А это второй по значимости показатель уровня развития финансовой инфраструктуры, который связан с доступностью кредитования, а также с законодательством в сфере защиты прав заёмщиков. В августе 2020 года Правительство РФ своим постановлением снизило первоначальный взнос по льготной ипотеки для заёмщиков с детьми до 15%. Однако это вынужденная мера, Банк России должен отреагировать на это более глубокими изменениями подходов, тем более, что опыт Северной Америки может быть изучен, когда несравнима разница в уровне доходов домохозяйств.

Четвертая гипотеза: риск неопределённости может быть преодолен за счет социальной аренды. Фонд муниципальной жилой недвижимости должен быть возрожден за счёт государственных субсидий. Приватизация муниципального жилого фонда закончена, необходимо создавать новый. Опыт решения жилищной проблемы тысяч семей имеется, от него не надо отказываться, прикрываясь приватизацией, его надо развивать. Имеется и коммерческий опыт – финансовый лизинг, который мог быть внедрён при участии финансовых институтов. Банку России нужно при оценке ситуации с доступным жильём не ссылаться на низ-

кие доходы граждан, а развивать финансовые инструменты, которые позволят разнообразить решение этой проблемы.

Автор предложил комплексное решение для клиентов и банков, которое отвечает эволюционному развитию финансовых институтов и финансовых инструментов. В настоящее время, происходит пилотное тестирование бизнес-модели «Маркетплейс «Robot-ипотека» [7, С. 731], которая является базовой платформой рыночных предложений для банков и финансовых посредников – «Виртуальный ипотечный офис/ипотечное бюро» и «компания-платформа», которые приобрели права использовать результаты коммерческой деятельности по лицензионному договору ноу-хау и являются коммерциализацией исследований автора.

Выводы. Важно развивать открытые API (интерфейса, позволяющего банковским программам и Fintech-программам «общаться» между собой), над концепцией OPEN API совместно работают участники ассоциации «Финтех» и Банк России. Особое место в развитии финансовой инфраструктуры от-

водится финансовому посредничеству, которое выражается в мобилизации капиталов через финансовую систему и их инвестирование в эффективный бизнес. Это позволяет снизить степень риска неопределенности в самых чувствительных сферах экономической системы.

Развитие цифровой финансовой инфраструктуры способствует повышению доступности финансовых продуктов и услуг на всей территории РФ. Один из ее главных элементов технологического развития – платформа «Маркетплейс» для финансовых услуг и продуктов, которая в совокупности с платформой регистрации финансовых сделок даст возможность клиентам получать широкую линейку финансовых услуг дистанционно в режиме онлайн.

Важно снизить стоимость квартир, так как это важный элемент принятия решения брать или нет ипотечный кредит/заём, а это возможно, если будут соблюдаться плановые показатели национального проекта «Жильё и городская среда» на уровне 120 млн кв. м в год к 2024 году.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ.
2. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 N 102-ФЗ (в редакции от 03.04.2020), ст.31.
3. Постановление Правительства РФ от 23.04.2020 N 566 «Программа льготной ипотеки под 6,5% годовых».
4. Постановление Правительства РФ от 26.08.1996 № 1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию».
5. «Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов» (утвержден первым заместителем Председателя Правительства Российской Федерации И.И. Шуваловым 28.06.2016 № ИШ-П13-3745).
6. Жукова О.В. Институциональная модель развития темы доступного жилья, как социально-экономической категории // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. № 4. 2019. С. 63-67.
7. Жукова О.В. Организационно-финансовая модель «Маркетплейс» и конкурентные преимущества онлайн кредитования для российского ипотечного рынка жилья // Экономика и предпринимательство. № 11 (112). 2019. С. 729-733.
8. Жукова О.В. Рыночный регулятор социальных продуктов, как экосистема для внедрения цифровых продуктов и технологий // Финансовая экономика. № 7 (ч.7). 2018г. Стр. 833-837.
9. Allen H., Christodoulou G., Millard S. Financial infrastructure and corporate governance // Bank of England. 2006. P. 26.

УДК 336.78

Оценка детерминант воздействия на формирование процентных ставок российских коммерческих банков

Ю.С. Караваяева, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и статистики, ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, г. Брянск

Проблема выявления детерминант воздействия на формирование ставок банковских процентов актуальна ввиду наличия несогласованности в установлении уровня процентов, когда одни кредитно-финансовые учреждения повышают, а другие, напротив, поступательно снижают ставки банковских процентов.

В процессе исследования хода к качеству основной детерминанты выделена ключевая ставка Центробанка. Результатом исследования выступил график трансформации ключевой ставки в динамике и коэффициенты корреляции, отражающие степень взаимозависимости показателей ставок.

Уровень ставок, детерминанты воздействия, регрессионная зависимость, прогноз ставок.

Assessment of the determinants of the impact on the formation of interest rates of Russian commercial banks

Yu.S. Karavaeva, candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of Finance and statistics, Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky, Bryansk

The problem of identifying the determinants of the impact on the formation of Bank interest rates is relevant due to the inconsistency in setting the level of interest, when some credit and financial institutions increase, and others, on the contrary, gradually reduce rates.

In the course of the research, the key rate of the Central Bank was identified as the main determinant. The result of the research is a graph of the key rate transformation in dynamics and correlation coefficients that reflect the degree of interdependence of bid indicators.

The level of interest rates, determinants of exposure, regression dependence, the forecast rates.

Проблема сбережения и приумножения денежного капитала неизменно остается актуальной. В процессе формирования ссудного портфеля каждый банк сталкивается с дилеммой относительно того, как установить ставки процентов по кредитам и депозитам, чтобы получить максимально возможный размер прибыли. Разумеется, для достижения поставленной цели, кредитная ставка процентов должна существенно превысить размер процентной ставки по депозитным счетам.

Исторически так сложилось, что для российских граждан наиболее приемлемым вариантом сбережения средств считаются вклады на депозитных счетах в банках. Вместе с тем, реальность связана с постоянно изменяющимся уровнем процентных ставок, которые на данный момент вполне сопоставимы с уровнем инфляции в стране. В случае сниже-

ния ставок, источники депозитных средств могут иссякнуть и привести к ситуации, когда у банка не будет средств на выдачу кредитов. Напротив, при повышении ставок, объем привлекаемых средств в депозиты может превысить предельные границы и привести к убыткам, связанным с предоставлением их в ссуды. Динамика в отношении банковских процентов отличается несогласованностью, поскольку за последнее время одни кредитные учреждения постепенно повышали банковские проценты, а другие, напротив, их понижали.

Изучая ход процесса формирования политики в отношении процентных ставок, нами были определены некоторые факторы, значительно влияющие на организацию указанного процесса. Все детерминанты были разделены на классификационные группы в соответствии с характерными особенностями и

отличительными свойствами изучаемого явления, отраженные в таблице 1.

Таблица 1 – Детерминанты, значительно влияющие на процесс формирования банковской процентной политики

Детерминанты макроэкономического уровня воздействия	Детерминанты микроэкономического уровня воздействия
- направленность стратегии ЦБ РФ в отношении денежно-кредитного регулирования	- корректировка банками ставок процентов по предоставляемым кредитам и депозитам
- наличие на рынке кредитования сбалансированной взаимозависимости между спросом и предложением	- регулирование ставок банковских процентов с целью предотвращения или снижения степени рисковей составляющей кредитного процесса (вероятность непогашения выданной ссуды, своевременность выплат и т.п.)
- степень оправданности инфляционных ожиданий и фактический уровень инфляции, инфляционные ожидания	- специфические особенности, присущие банковским операциям (наличие и вид обеспечения, период выдачи ссуды, размер кредита, затраты на оформление и т.п.)
- присутствие на рынке конкуренции между банковскими институтами по оказанию услуг и предоставлению кредитных продуктов	- уровень кредитоспособности клиентов
- стадия цикла индустриального производства	- вид и масштабы деятельности банка
- курс обмена национальной валюты (взаимозависимость мировых и внутренних процентных ставок)	- возможность проявления рисковей составляющей, свойственной отдельным видам сделок
- прозрачность государственной экономики для привлечения общемировых заемных средств иностранного капитала	- присутствие на рынке аналогичных предложений на данные виды банковских продуктов со стороны конкурентов

Необходимо акцентировать внимание на том, что процедура по формированию процентных ставок в отношении банковских депозитов может подвергаться синхронному влиянию сразу нескольких неразрывно связанных между собой детерминант, к которым относятся: падение объемов депозитных вложений на счетах населения; рост инфляционного обесценения рубля, порождающий, со своей стороны, процессы девальвации валютных ценностей; высокий уровень конкуренции банков за клиентов-вкладчиков; варьирование ключевой ставки ЦБ РФ; трансформации законодательных актов (с 2020 года в банках появилась новая формы отчетности 0409704 «Информация о долговой нагрузке заемщиков – физических лиц», вступили в силу изменения ФЗ № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», в соответствии с которыми величина совокупных начислений с периодом возврата средств менее одного года не должна превышать 1,5 размера выданного креди-

та).

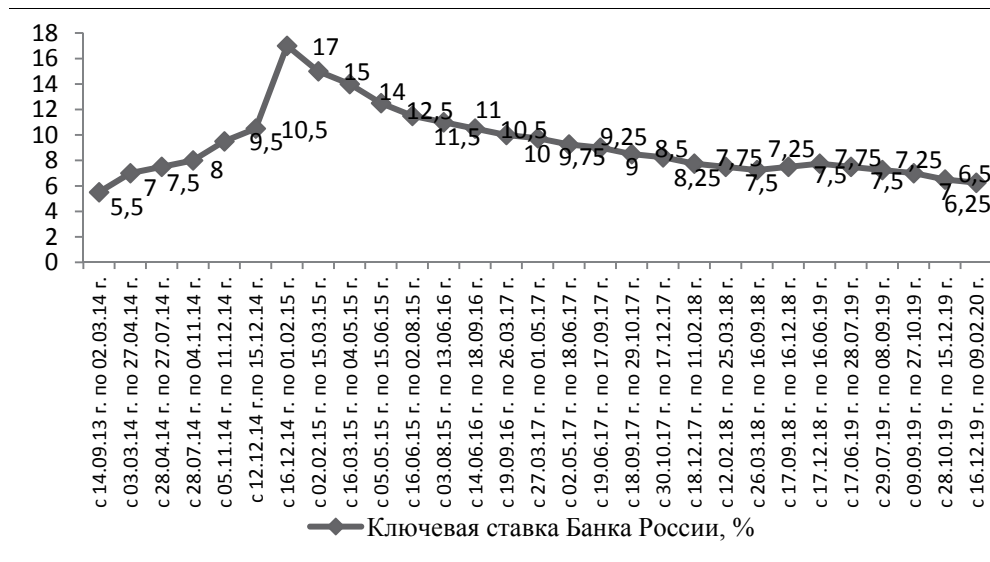
Денежно-кредитное регулирование осуществляется посредством политики ЦБ с помощью применения ставки рефинансирования и операций на открытом рынке. Данные инструменты позволяют корректировать объем денежной массы, повышать либо сокращать спрос на кредитные средства, определить уровень ставок процентов на денежном рынке страны [3].

Основной детерминантой, обуславливающей размер процентных ставок в свободном экономическом пространстве, считается пропорциональная зависимость между спросом и предложением на ссудные средства. В периоды спада экономики спрос, как правило, снижается и при неизменном объеме предложения происходит сокращение ставок кредитования. Напротив, сокращение размеров кредитования экономики центральным банком приводит к уменьшению предложения и наличие спроса на кредитные ресурсы содейству-

ет росту ставок на кредитные продукты.

Под ключевой ставкой понимается такой уровень процентов, под который Центробанк осуществляет выдачу кредитов коммерческим банковским структурам и прием у них денежных

средств на хранение [5]. При помощи нее производится управление Центробанком ликвидностью российского рынка банковских услуг (рис. 1).



Источник: Сайт ЦБ РФ [8]
Рисунок 1 – Тенденция изменения ключевой ставки за 2014–2019 гг.

Представленный график отражает изменение ключевой ставки, которая трансформировалась за последние 5 лет 29 раз, как в сторону увеличения, так и резкого сокращения. Наибольшую положительную динамику ставка показала в 2014 году, изменяясь 6 раз и составив к концу декабря порядка 17%. Со стороны Совета директоров Центробанка последовал комментарий, связывающий рост ключевой ставки с потребностью ограничить увеличившиеся риски, обусловленные инфляционным обесценением и девальвацией национальной валюты. За 2014 год официальный уровень инфляции в стране составил 11,4% годовых. Ключевая ставка подверглась изменениям на протяжении следующего 2015 года пять раз, показала значительное снижение, составив на конец года 11% годовых, причем инфляция за год, напротив,

повысилась до уровня 12,9%.

На протяжении следующих временных интервалов политика ЦБ РФ была направлена на понижение ставки. Так, в 2016 году ее уровень удерживался в пределах 10%, причем, официальная инфляция за год сократилась на 7,1 процентных пункта, составив 5,8%. За 2017 год снижение ключевой ставки произошло на 1,75 процентных пункта, а инфляции на 3,7%. Их размер на конец года составил 8,25% и 2,1% соответственно.

В 2018 году уровень инфляции в стране показал рост на 2,2%, составив 4,3%, однако, ключевая ставка поступательно снижалась до уровня в 7,7% годовых. В следующем году ставка колебалась 4 раза и остановилась на отметке 6,25% годовых. Инфляция также снизилась до отметки в 3%.

Зимой 2020 года Центробанк оз-

вучил решение Совета директоров по результатам очередного заседания 07.02.2020 г. о снижении ставки на 25 б.п. Таким образом, на начало 2020 года размер ключевой ставки опустился до отметки в 6% годовых. Проводимые действия по сокращению размеров ключевой ставки оказывают влияние на политику отечественных банков в отношении установления процентов на кредитные и депозитные банковские продукты.

В итоге ожидается повышение спроса на банковские кредитные продукты со стороны корпоративного сектора, а также потребности населения на ипотечно-жилищное кредитование. Вместе с тем, следует ожидать замедления роста потребительских ссуд по причине факторов, носящих неценовой характер под воздействием ужесточающихся мер Цен-

тробанка в сторону макроэкономического регулирования экономики.

Действия ЦБ в нашей стране направлены на создание условий, способствующих в сложившейся экономической обстановке, поддержанию курса на расширение объемов банковского кредитования посредством поступательного снижения уровня ключевой ставки, усилению мер поддержки государственной экономики, бизнес-активности и предпринимательской деятельности, стимулирования производственных процессов в целом.

С целью раскрытия степени взаимозависимости показателей были определены коэффициенты корреляции для ставок процентов, отличающихся сроками предоставления, отраженные в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты корреляции

Временной интервал	Ставки ЦБ РФ	Инфляция	Банковские ставки	Ссуды банкам	Средний %-нт	Диапазон %-ов
до 30 дней	0,49	0,25	0,84	0,45	18,63	17,31
от 31 до 90 дней	-0,29	0,53	-0,06	0,21	16,19	6,73
от 91 до 180 дней	-0,31	-0,03	-0,55	-0,22	27,18	9,37
от 181 дней до 1 года	-0,46	0,50	-0,33	0,08	25,64	12,97
от 1 года до 3 лет	0,13	0,53	0,60	0,58	21,53	10,39
больше 3 лет	0,15	-0,05	0,16	0,21	17,22	3,3

Представленные в таблице 2 данные наглядно отражают высокую степень воздействия ключевой ставки Центробанка на ставки кредитования с короткими временными периодами, а ставки на продолжительные периоды времени практически не зависят от ставок рефинансирования.

Среди наиболее значимых детерминант, оказывающих влияние на величину ставок процентов, особо следует выделить инфляцию по причине того, что она приводит к обесцениванию денег, в результате которого банки могут получить убытки. Инфляцию в обязательном порядке принимают во внимание в процессе разработки банковской процентной политики. Опасаясь инфля-

ционного роста, кредитные учреждения прибегают к повышению процентов на кредитные продукты и, таким образом, страхуют себя от неблагоприятного воздействия инфляции. Следовательно, реальный процент будет представлять ставку процентов за пользование кредитными средствами, уменьшенную на величину обесценения денег. В банковской практике можно встретить и термин «отрицательного процента», применяемого в случае опережения темпов роста инфляции над темпами роста кредитного процента. В соответствии с вышесказанным можно утверждать, что присутствует непосредственная взаимосвязь уровня инфляции и ставок процентов.

Депозитные вклады составляют

основу пассивов любого современного кредитно-финансового учреждения. Они обладают специфическими особенностями, среди которых доступная цена, относительная стабильность, унифицированность. Однако приток средств на депозитные счета по большей части обусловлен факторами внешнего воздействия. Проблема заключается в невозможности управлять внешним банковским окружением, точно прогнозировать его развитие даже на короткий промежуток времени. В этой связи, генерируя свою депозитную политику, банки ведут учет данных детерминант. Проведя анализ совокупности детерминант макроэкономического воздействия, мы выделили ряд наиболее существенных из них.

Во-первых, влияние ставки ЦБ: повышение уровня ключевой ставки приводит к росту объемов средств на депозитные счета физических лиц, повышает величину кратко- и среднесрочных депозитов, но не влияет на объемы депозитных средств юридических лиц [2].

Во-вторых, увеличение страховой суммы депозитного возмещения повышает долю вложений на счетах физических лиц.

В-третьих, структура банковского портфеля депозитов меняется в сторону увеличения под воздействием фактора роста реальных доходов граждан, причем каждый вид доходов по-разному оказывает воздействие на банковскую депозитную политику.

В-четвертых, наблюдается присутствие взаимосвязи банковской ликвидности с объемами средств на депозитных банковских счетах. Причем, депозиты населения в большей степени подвержены влиянию подобной детерминанты, по причине того, что она влияет на размер депозитной ставки.

Наиболее значимой детерминантой, формирующей размер кредитной ставки банков является ключевая ставка. Величина ставок процентов по депозит-

ным и кредитным операциям, в свою очередь, повышает или понижает размер кредитного спреда. Банк в целях удержания кредитного спреда при снижении стоимости кредитных продуктов будет понижать ставку на депозитные продукты. Данная мера приведет к оттоку депозитных средств. По нашему мнению ключевая ставка в большей мере окажет воздействие на вклады со стороны населения, поскольку ему свойственно использовать средства депозитов в качестве инвестиционных ресурсов, что не характерно для вкладчиков – юридических лиц. Кризисные экономические условия приводят к сокращению депозитных вкладов, по причине того, что для кредитных учреждений они являются довольно затратной статьей расходов. В этой связи банки предпочитают снизить уровень процентов по депозитным вложениям своих клиентов-физических лиц. С целью проведения прогноза потенциально возможных изменений на рынке банковских депозитных вкладов и выявления детерминант роста/снижения процентов на вклады следует произвести ряд действий.

Во-первых, изучить динамику трансформации ключевой ставки и депозитных ставок за 3-5 лет. Нами была проанализирована динамика за период 2015-2019 гг., которую мы отразили на рисунке 2, в соответствии с которой можно заметить, что снижение ключевой ставки влечет сокращение процентов по депозитным счетам в банках, что говорит о наличии явной прямой зависимости.

Во-вторых, по причине того, что обнаруженная филиация носит прямолинейный характер, то ее представим в форме линейной регрессии, выраженной следующей формулой [1]:

$$УХ = a_0 + a_1x, \quad (1)$$

где УХ – трансцендентно рассчитанные индексы суммарной совокупности (в данном случае проценты банковским вкладам);

a_0, a_1 – кросс-коэффициенты

линейной регрессии;

x – ставка Центробанка.

Основываясь на рассчитанной величине ставок ЦБ и процентов по вкладам физических лиц можно составить модель регрессионной зависимости:

$$Y \text{ X X} = 0,201 + 0,7687. \quad (2)$$

Уровень высокой взаимосвязи отражает коэффициент корреляции ($r=0,94$). Доля отклонения ($R^2 = 0,8836$)

указывает на зависимость депозитов в размере 88,36% от величины ставки ЦБ, но лишь для рассматриваемого комплекса идентификаторов. Эластичность (ε) равная 0,98 говорит о том, что при росте ставки ЦБ на 1% объем кредитов будет увеличиваться на 0,98%.



Рисунок 2 – График взаимосвязи между показателями ключевой ставки ЦБ Российской Федерации и процентами по депозитам физических лиц за 2015-2019 гг., %

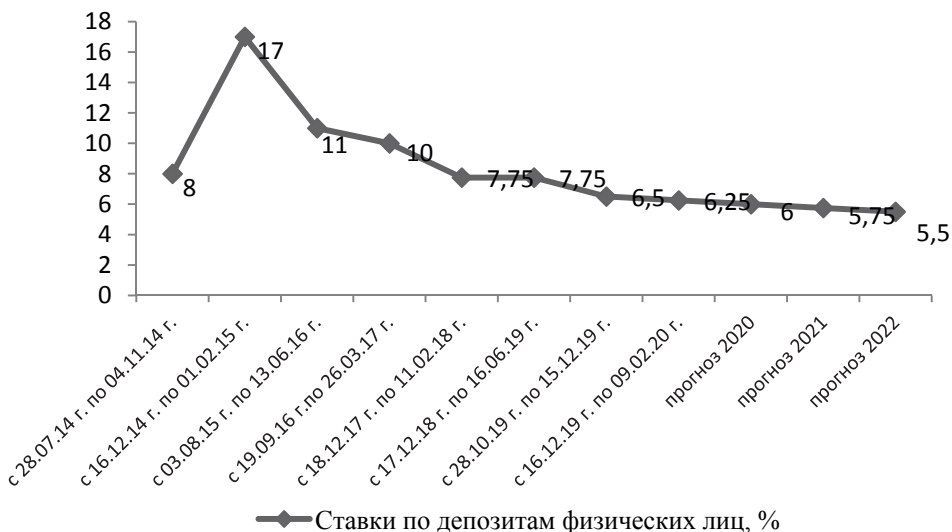


Рисунок 3 – Прогноз ключевой ставки ЦБ РФ, % (X)

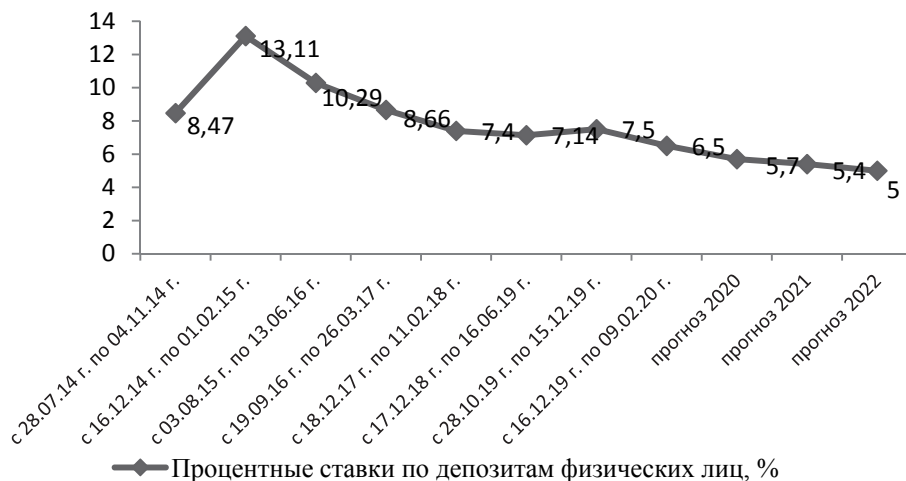


Рисунок 4 – Сценарии трансформации процентов депозитных вложений российских коммерческих банков

В-третьих, на основе анализа зависимости между ставкой ЦБ и депозитными ставками можно произвести прогноз ее изменений на непродолжительные временные промежутки (рис. 3).

Отталкиваясь от ставок процентов, полученных по результатам прогноза и уравнения регрессии (2), осуществим предвидение сценариев трансформации ставок депозитных вложений клиент-физических лиц (рис. 4).

Исходя из политики ЦБ РФ по сохранению достигнутого инфляционного процента на уровне 3-4%, имеется возможность предположить, что произойдет снижение ключевой ставки в пределах 5,5-5,75%. Целесообразно предположить, что при стабильно устойчивом инвариантном размере ключевой ставки, проценты по депозитным счетам в рублевом эквиваленте уменьшатся до 5,4-4,9%.

Вопрос регулирования ставок банковских процентов довольно непростой и трудозатратный, требующий квалифицированного подхода. На реализацию указанного процесса оказывают воздействие отдельные детерминанты.

1. Обстановка на уровне макроэкономики в стране действует таким образом, что при экономическом росте по-

вышаются уровни процентов по депозитам и объемы выдаваемых кредитных средств, напротив, рецессия в экономической сфере сокращает объемы производства и кредитования, что влечет за собой понижение уровня ставок по депозитам физических лиц.

Среди наиболее значимых показателей, на которые ориентируются банки, при определении уровня процентов, следует назвать: курс национальной валюты, темп инфляции в стране, ставка ЦБ. Причем, низкий уровень инфляции, процентов по депозитам и ключевой ставки укрепляет национальную валюту и снижает размер процентов, под которые банки могут аккумулировать ресурсный потенциал. Нестабильность в экономическом пространстве приводит к повышению депозитных ставок [4].

2. Уровень ликвидности и величина предложения денег. При дефиците денег возникает повышение тарифов на банковские ссуды, что в свою очередь, приводит к повышению размера процентных платежей по вкладам банков.

3. Размер цены депозитов в значительной степени зависит от сложившейся обстановки в сфере финансов, степени ликвидности банковского сектора страны. Поскольку каждое отдельно

взятое кредитно-финансовое учреждение самостоятельно определяет порядок кредитования, то возникают ситуации, когда в финансовой системе ощущается нехватка ресурсов денежных средств. Эти средства восполняются только после выплаты задолженности по ссудам. В подобных обстоятельствах происходит повышение ставок процентов.

4. Степень государственного регулирования. Невзирая на тот факт, что Центробанк не имеет возможности на законодательном уровне оказать влияние на величину ставок по депозитным вкладам в банках, степень его воздействия носит в основном косвенный характер. Регулятор может вводить меры неэкономического характера в форме активизации проверок в банках с высокими ставками по депозитным вкладам.

5. Детерминанты, имеющие микроэкономическую природу. Данные детерминанты подразумевают влияние на размер депозитных ставок финансового положения непосредственно самого кредитно-финансового учреждения, наличия спроса на кредитные ресурсы, способности увеличивать объем кредитного портфеля. Ставки зависят от соотношения сроков привлечения и размещения денежных ресурсов.

Соответственно, все вышесказанное указывает на изменение размера ставок процентов по депозитным вкладам под воздействием детерминант не только внешнего, но и внутреннего характера проявления.

Отдельно следует выделить детерминанту воздействия в форме страхо-

вания вкладов. В России страховать вклады начали с 2004 года. Определим, имеется ли прямая связь между системой государственного страхования депозитных средств и депозитным поведением граждан. Возьмем первые три года после введения в стране страхования вкладов и сравним показатели притока средств на депозитные счета в банках с данными за аналогичный период последних лет. Сопоставление данных показало, что в начале исследуемого периода не наблюдалось значительного притока средств на депозитные счета в банках, что не может быть связано с детерминантами страхования, а объясняется нестабильным положением кредитно-финансовой сферы в настоящий момент времени.

Вместе с тем, сам факт государственно установленного и гарантированного размера страхового возмещения повысил степень доверия граждан, что отражается на динамике вкладов в настоящее время. Проведя оценку воздействия максимально установленной для возмещения страховой суммы, были выявлены определенные взаимозависимости. Так, повышение предельного размера страхового возмещения породило рост притока средств на депозитные счета в банках в трех из пяти анализируемых временных интервалах, что наглядно отражено в таблице 3.

Соответственно, указанную детерминанту воздействия не следует рассматривать в качестве основополагающей в ходе разработки банковской депозитной политики.

Таблица 3 – Скоррелированность максимальной величины страховой суммы по ССВ и объемов привлекаемых средств в депозиты

Промежуток действия величины выплат в рамках ССВ	Величина выплат в рамках ССВ, тыс. руб.	Присутствие/отсутствие притока в депозиты физических лиц
01.01.2004 – 09.08.2006	100	Отсутствует
09.08.2006 – 25.03.2007	190	Присутствует
26.03.2007 – 01.10.2008	400	Присутствует
01.10.2008 – 21.12.2014	700	Отсутствует
21.12.2014 – наст. время	1400	Присутствует

Источник: составлено по информации АСВ и ЦБ России [6, 8]

Анализируя данные представленные в таблице, следует отметить следующее. Если брать в расчет приток средств исключительно в рублевые депозиты, то отмечается скачок их положительной динамики лишь после увеличения размера страхового возмещения до 400 тыс. руб., а в другие временные ин-

тервалы наблюдалось сокращение размера притока в пределах полутора – трех процентов.

Рассмотрим взаимозависимость детерминант, где темпы прироста доходов граждан будут выражены в реально существующих объемах (таблица 4).

Таблица 4 – Скоррелированность темпов роста номинальных и реальных доходов с приростом банковских депозитов

Годы	Номинальный прирост доходов, %	Реальный прирост доходов, %	Прирост банковских депозитов, %
2009	13,7	3,0	17,4
2010	12,6	5,9	23,6
2011	9,6	0,5	12,6
2012	11,0	4,6	13,1
2013	11,7	4,0	14,1
2014	7,1	-0,7	6,7
2015	10,6	-3,2	15,8
2016	2,7	1,2	1,8
2017	0,3	-1,7	4,0
2018	0,1	-1,3	6,5
2019	3,3	0,8	10,1

Источник: составлено по информации Росстата и ЦБ РФ [7, 8]

Данные, отраженные в таблице 4 наглядно показывают прямую взаимосвязь между анализируемыми детерминантами, соответственно, повышение уровня доходов провоцирует приток средств на депозитные счета в банках. В связи с чем, уровень доходов следует отнести к существенным детерминантам, оказывающим существенное влияние на формирование банковской депозитной политики. Подобная отличительная черта связана с поведенческими особенностями самих банков и их клиентов, которые принимая решения финансового характера, отталкиваются не только от номинальных, но и реальных значений показателей.

Ликвидность банковской системы можно отнести к детерминантам, имеющим непосредственную взаимозависимость степени банковской ликвидности и объемами средств на депозитных счетах в банках. Причем взаимосвязь в

большей степени выражена в отношении депозитов населения, а не юридических лиц. Мотивирующим фактором здесь выступает уровень процентной ставки на депозиты физических лиц в коммерческих банках.

Итак, подводя итог, следует выделить такие детерминанты воздействия на депозитную политику коммерческих банков в России, как:

- во-первых, ключевую ставку, оказывающую наиболее сильное воздействие по сравнению с другими детерминантами. Рассмотрение прироста средств на депозитные счета физических лиц показало опережающий их темп по сравнению с приростом средств в депозиты юридических лиц. В наибольшей мере сложившийся тренд был зафиксирован в 2014-2015 гг., когда наблюдался интенсивный рост значений ключевой ставки ЦБ. Промежутки сокращения процентных значений ставки ЦБ были

ознаменованы сокращением объемов и замедлением притока депозитных средств, как физических, так и юридических лиц;

- во-вторых, систему государственного страхования вкладов;

- в-третьих, прямую взаимозависимость банковской ликвидности и объ-

емами средств на депозитных счетах в коммерческих банках, особенно депозитах физических лиц;

- в-четвертых, повышение уровня доходов, существенно влияющее на объемы привлекаемых банками средств в депозиты.

Литература

1. Биткина И.К. Влияние макроэкономических факторов на депозитные операции коммерческих банков // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2018. № 1. С. 33-39.
2. Булачков В.К. Современная процентная политика центральных банков и феномен отрицательных процентных ставок // Финансы и кредит. 2016. № 47(719). С. 2-14.
3. Васильева Н.К., Гутова К.В. Влияние процентной политики Центрального банка на депозитную политику коммерческих банков // Научный журнал КубГАУ. 2017. № 133(09). С. 1-15.
4. Караваева Ю.С., Тарасов Г.В. Причина и последствия изменения процентных ставок в банковской сфере // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2018. № 2. С. 8-14.
5. Осипов Д.С. Тенденции развития банковского сектора и модернизация кредитных продуктов // Банковское кредитование. 2017. № 4. С. 42-46.
6. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.asv.org.ru/> (дата обращения: 25.06.2020).
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 26.06.2020).
8. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 29.06.2020).

УДК 332.146.2:336.221.4

Особенности налоговой системы Японии как государства, находящегося на постиндустриальной стадии развития

Ю.Ю. Косенкова, кандидат экономических наук, доцент,
доцент Департамента налогов и налогового администрирования,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), г. Москва

В исследовании была сделана попытка выделить особенности налоговой системы Японии, как государства, находящегося на постиндустриальной стадии развития. В рамках проведенного анализа первоначально обобщалась модель национальной экономики Японии к той или иной стадии экономического развития. Далее изучалась сложившаяся модель налоговой системы. В результате обобщения полученных результатов был сформирован перечень характеристик, присущих налоговой системе Японии, как государства с постиндустриальной экономикой. При исследовании учитывались особенности экономики Японии, определенные ее историческим развитием и региональным положением.

Налоговая система, постиндустриальная экономика, экономика Японии, налоговая политика.

Features of the tax system of Japan, as a state at the post-industrial stage of development

Yu. Yu. Kosenkova, Ph.D., Associate professor of the Department of taxes and tax administration
of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Financial University), Moscow

The study attempted to highlight the features of the tax system in Japan, as a state at a post-industrial stage of development. In the framework of the analysis, the classification of the Japanese economy to a certain stage of economic development was first substantiated. Next, the prevailing tax system model was studied. As a result of a generalization of the results, a list of characteristics of the tax system of Japan as a state with a post-industrial economy was formed. The study took into account the characteristics of the Japanese economy, determined by its historical development and regional position.

Tax system, post-industrial economy, Japanese economy, tax policy.

На формирование модели налоговой системы государства оказывает влияние множество факторов, в числе которых уровень экономического развития, региональные особенности, модель государственного устройства, качество налогового администрирования, особенности исторического развития. В предыдущей статье была сделана попытка выявить особенности модели налоговой системы государства, находящегося на индустриальной стадии развития (на примере КНР). В рамках данной статьи рассмотрим особенности модели налоговой системы государств, находящихся на постиндустриальной стадии развития. В качестве объекта анализа выбрана Япония, несмотря на то, что экономическое развитие данного государства имеет определенную специфику. Тем не менее, и рассматриваемая в предыдущей статье

индустриальная экономика, и постиндустриальная, являющаяся объектом анализа в данной статье, объединены географическим положением (Восточноазиатский регион).

При проведении исследования будем опираться на деление экономик по стадиям развития на:

- доиндустриальную экономику;
- смешанный уклад экономики;
- индустриальную экономику;
- постиндустриальную экономику;
- экономику знаний.

На основе положений, изложенных в трудах Й. Шумпетера, А. Кумарасвами, Д. Белла, В. Иноземцева охарактеризуем стадию развития экономики Японии и определим особенности ее налоговой системы.

Согласно данным Международного валютного фонда, по состоянию на 1

декабря 2018 г. доля Японии в общемировом ВВП почти достигает 6%, что составляет третье место в мире (по данным информационного портала fincan.ru).

Экономика Японии находится на постиндустриальном этапе развития. Об

этом свидетельствует, в частности, высокая стоимость ВВП на душу населения – 42 486 USD по состоянию на 2019 г. [12], при этом темп роста ВВП – достаточно низкий (рисунок 1), что характерно для постиндустриальных стран.



Рисунок 1 – Темп роста ВВП Японии, %
(составлено автором по данным сайтов ereport.ru и knoema.ru [8,10])

Постиндустриальному этапу соответствует и структура экономики Японии. По состоянию на 2015 г. доля услуг в экономике Японии составляла 72,2% [7].

Япония является активным участником международных экономических организаций, таких как ОЭСР, ВТО, Транс-Тихоокеанское партнерство, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество; Тихоокеанский экономический совет; Совет по Тихоокеанскому экономическому сотрудничеству; Восточноазиатский саммит; Региональный форум АСЕАН. Япония заключила 13 соглашений о свободной торговле и экономическом партнерстве: с АСЕАН, Брунеем, Вьетнамом, Индией, Индонезией, Малайзией, Мексикой, Перу, Сингапуром, Таиландом, Филиппинами, Чили, Швейцарией.

На долю Японии приходится значительное число инноваций и высокотехнологичных разработок. Япония является членом Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). В 2014 г. Япония занимала третье место в рейтинге ВОИС по количеству

заявок от резидентов о выдаче патента (266 тысяч заявок). По состоянию на 2018 г. расходы страны на НИОКР составляли 3,3% ВВП (при среднем значении по странам-участницам ОЭСР 2,4% ВВП) [12]. В Рейтинге Индекса экономики знаний Всемирного банка Японии принадлежит 22 место (на 2014 г.), а в Рейтинге глобального индекса инноваций – 19 место (на 2015 г.) [7].

Таким образом, можно констатировать, что Японская экономика соответствует всем критериям, свойственным постиндустриальным экономикам, как то:

- высокая производительность труда;
- значительный объем ВВП (в т.ч. на душу населения) совместно с низкими темпами экономического роста (особенно в промышленности);
- низкая доля промышленного производства и преобладание сферы услуг;
- осознание высокой значимости качества человеческого капитала;
- значительный сектор инновационной экономики с высокими техно-

логиями и венчурным бизнесом.

В то же время экономика Японии имеет определенные особенности, отличающие ее от экономик большинст-

ва экономически развитых стран: для нее характерна негативная инфляция, т.е. экономика Японии, по сути, дефляционна (рис. 2).



Рисунок 2 – Темп инфляции в Японии в 2000 – 2019 гг., %
(составлено автором по данным информационного портала www.statbureau.org [9])

Еще одной индивидуальной особенностью экономики Японии является высокий уровень государственного долга. По данным Организации экономического сотрудничества и развития в 2018 г. Япония имела наивысший объем государственного долга по отношению к объёму ВВП – 239% среди всех государств, входящих в ОЭСР (причем с 2000 года размер задолженности вырос с 143% ВВП) [12]. Принципиально данная особенность не выделяет Японию среди других экономически развитых стран. Среди государств с объемом государственного долга, превышающим годовой объем ВВП, находятся и США, и Великобритания, и Канада, и Испания, и Португалия и многие другие страны. Внимание привлекает лишь существенный разрыв в размере долга. Ближайший «преследователь» Японии в рейтинге ОЭСР (Греция) имеет по состоянию на 2018 г. объем государственного долга в размере 194% ВВП.

Таким образом, принадлежность экономики Японии к постиндустриальной стадии развития можно считать доказанной. Несмотря на наличие индивидуальных особенностей развития японской экономики, представляется воз-

можным рассмотреть Японию как объект для изучения модели налоговой системы страны, отражающей особенности постиндустриальной стадии развития. На примере Японии выделим типичные черты налоговых систем постиндустриальных стран.

Для японской налоговой системы характерна высокая степень централизации налоговых поступлений. При построении налоговой системы приоритет отдан государственным налогам перед префектурными и местными. Примерно 2/3 налоговых поступлений приходится на них. В дальнейшем происходит перераспределение поступивших налоговых платежей между бюджетами бюджетной системы Японии. В то же время необходимо заметить, что в последнее десятилетие законодатель делает попытку сократить объемы межбюджетных трансфертов путем передачи полномочий по взиманию налоговых платежей на префектурный и местный уровень. Причем доля налоговых поступлений в бюджетной системе Японии относительно невелика. В государственном бюджете неналоговые поступления составляют примерно 15-16%, в местных бюджетах до 25%.

Приоритет отдается прямым налогам, они составляют основу бюджета любого уровня бюджетной системы Японии. Это характеризует японскую систему налогового администрирования как эффективную и высокоразвитую. Но в последние десятилетия законодатели стремятся сместить акцент с прямого налогообложения в сторону косвенного.

Налоговая система Японии нацелена на реализацию регулирующей функции налогообложения. Несмотря на одну из самых высоких в ОЭСР ставок корпоративного налога (30,86%), она содержит значительное число льгот и преференций, ориентированных, в первую очередь, на создание благоприятного инвестиционного климата и приоритетное развитие отдельных регионов (в первую очередь периферийных), структурную перестройку национальной экономики. Причем льготы и преференции предоставляются не только отечественным инвесторам, но и иностранным. Система налоговых льгот, действующая в настоящее время, базируется на различных рода законах о региональном развитии и заключается в основном в мероприятиях по уменьшению или даже полному освобождению от обложения местными налогами. В целом, поступления по корпоративному налогу составляют по состоянию на 2018 г. 4,1% ВВП страны (в то время как среднее значения по странам – участницам ОЭСР составляет 3,0%) [12].

Как было показано выше, Япония занимает одно из лидирующих мест в мире по числу высокотехнологичных разработок и инноваций. Около 3,3% ВВП приходится на долю НИОКР. Такая ситуация стала возможной лишь при государственном стимулировании инновационной активности компаний. Видное место в рамках данной программы отводится налоговому стимулированию. Решение проблемы финансирования научных разработок в случае ограниченности собственных финансовых ресурсов и

невозможности кредитного финансирования японское налоговое законодательство видит в предоставлении налогового кредита на НИОКР. До 2002 г в Японии действовала система дополнительных налоговых кредитов. В рамках старой системы налоговый кредит на НИОКР могли получить лишь те фирмы, у которых в текущем финансовом году расходы на НИОКР превышали среднее значение трех крупнейших ежегодных расходов на научные исследования за последние 5 лет. В общей системе налоговых кредитов, появившейся после реформирования 2003 г., налоговый кредит применяется к общим расходам на НИОКР независимо от прошлых расходов на эти цели [4].

Проведенные исследования (Х. Касахара, К. Симоцу, М. Сузуки) показывают, что реформирование корпоративного налога в 2003 г., в результате чего изменились условия предоставления налогового кредита на НИОКР, привело к росту совокупных расходов на НИОКР на 3,0-3,4%. Причем исследование позволяет авторам сделать вывод, что ограничение размера налогового кредита двадцатью процентами налоговой базы не позволило увеличить расходы на НИОКР на 3,1-3,9% [4].

Япония, как страна, находящаяся на постиндустриальном этапе развития, характеризуется высокой степенью вовлеченности в транснациональную финансово-промышленную деятельность и является страной резидентства для многих транснациональных корпораций. До 2009 г. японская налоговая система предполагала налогообложение доходов, полученных в иных налоговых юрисдикциях, при их репатриации. Это привело к тому, что к концу 2000-х гг значительная часть полученных за рубежом доходов не репатриировалась (по причине обложения по ставке около 40%). Для исправления ситуации в апреле 2009 в целях устранения международного двойного налогообложения применение метода налогового кредита было заменено на исполь-

зование метода освобождения. В частности, от налогообложения освобождались дивиденды, выплачиваемые японскими дочерними компаниями за рубежом своим материнским компаниям [3]. Реакция японских филиалов на освобождение от уплаты дивидендов была неоднородной. В частности, иностранные филиалы с большим объемом нераспределенной прибыли, как правило, более чутко реагировали на реформу и значительно увеличили выплаты дивидендов своим материнским фирмам в ответ на введение системы освобождения от уплаты дивидендов. Выплаты дивидендов этими филиалами также стали более чувствительными к ставкам удерживаемого налога на дивиденды, взимаемого странами – источниками дохода. Поскольку японские транснациональные корпорации больше не могли претендовать на использование метода налогового кредита в отношении уплаченного у источника налога на репатриированные дивиденды в соответствии с новой системой освобождения.

В 2018 г. произошли изменения и в корпоративном обложении. Чтобы одновременно поддержать предприятия и побудить их к повышению оплаты труда и переориентации резервов в капиталовложения, вводятся особые налоговые меры в виде предоставления налогового вычета максимальной величиной до 20% и установления фактической ставки корпоративного налога на уровне 25% для тех предприятий, которые в предшествовавшем финансовом году повысили оплату труда на 3% и осуществили капиталовложения на уровне свыше 90% от величины амортизации своего основного оборудования за соответствующий период. В отношении предприятий малого и среднего бизнеса также вводятся меры снижения налоговой нагрузки, предусматривающие фактический уровень ставки корпоративного налога на аналогичной отметке в том случае, если заработная плата за предшествовавший фи-

нансовый год увеличилась более чем на 1,5%.

Изначально концепция реформирования налогообложения юридических лиц формулируется как «снижать ставку налога при расширении налогооблагаемой базы», в связи с чем здесь имеется определённый откат. Но с учётом нынешнего состояния японской экономики задача по перенаправлению внутренних накоплений на повышение оплаты труда и капиталовложения имеет исключительно важное значение, причем послабление налогового режима является особой мерой с ограниченным трёхлетним сроком действия [11].

На взгляд автора, одной из особенностей налоговой системы постиндустриального государства является развитая система экологического налогообложения. В настоящее время дискутируется необходимость включения в налоговую систему Японии экологического налога либо в виде налога на выброс углекислого газа (carbon tax) либо в виде налога на потребление энергии, который должен привести примерно к тем же последствиям для экологии, но является более предпочтительным для энергетической безопасности Японии [5]. Помимо этого, в Японии действует налог на авиационное топливо. Он является косвенным и включается в стоимость авиационного топлива, используемого во внутренних авиарейсах. Он был введен в налоговую систему в целях создания финансовой базы для расширения и обслуживания региональных аэропортов и аэродромов и никогда не признавался экологическим. Тем не менее, использование этого налога приводит к сокращению использования авиатоплива и снижению выбросов углекислого газа в атмосферу [2].

Налоговая система Японии характеризуется высокой долей подоходного налога в структуре налоговых поступлений. Но имеется тенденция к снижению, начиная с 90-х гг XX века (в 1990 г. она составляла 41,6% налоговых по-

ступлений). В этот же период произошло снижение максимальных ставок подоходного налога с 70% до 50% (но, помимо государственного подоходного налога 2-4% уплачивается в бюджет префектуры и 3-12% – в муниципальный бюджет). Также произошло сокращение числа ступеней при исчислении подоходного налога с 15 до 5. Таким образом, подоходное налогообложение характеризуется прогрессивной шкалой налогообложения с большой дифференциацией. Но налоговое законодательство предполагает значительное число льгот и преференций, в том числе необлагаемый минимум на каждого налогоплательщика и иждивенцев (в совокупности необлагаемый минимум на семью превышает аналогичный вычет в большинстве стран Европы и в США). Помимо адресных, персональных освобождений, которые широко применяются к налогооблагаемому доходу в целом, существует ряд узко специальных льгот по налогообложению доходов, полученных из различных источников. Таким образом, поступление подоходного налога в бюджетную систему страны составляет всего около 6% ВВП, в то время как среднее значение по странам ОЭСР составляет 8,3% ВВП [12].

Японская система подоходного налогообложения включает значительные элементы семейного налогообложения, которые основаны на предпосылке, что второй супруг либо не работает, либо имеет частичную занятость и, в результате, имеет доход ниже установленной величины [1]. Данный элемент мы не рассматриваем как характерную черту налоговой системы постиндустриальной экономики. Вероятнее всего, это свидетельство региональных особенностей налоговой системы. Данный элемент подоходного налогообложения остался как пережиток традиционного патриархального уклада в японском обществе, когда замужняя женщина оставляла трудовую деятельность после вступления в

брак.

Япония относится к тому небольшому числу стран, в которых социальные налоги по суммарному сбору превосходят поступления подоходного налога (страховые взносы составляют 12,5% ВВП против 6% подоходного налога [12]. Ставка взносов по социальному страхованию составляет 29,65%, из которых 14,45% уплачивается самими застрахованными.

В целом, можно отметить определенную «нелогичность» налоговой системы Японии: при общем низком уровне налогового бремени страна имеет одни из самых высоких ставок корпоративного и подоходного налогов в ОЭСР.

Политика низкого налогового бремени для достижения социальных целей закрепились в Японии исторически через давление отдельных групп интересов. Но даже при низком уровне налогового бремени правительство Японии имеет проблемы с мобилизацией доходов для реализации своих функций (подтверждением этого служит высокий уровень государственного долга). Непосредственно японские экономисты полагают, что сочетание низких налогов в совокупности с политикой перераспределения благосостояния подорвали долгосрочную способность государства обеспечить достаточные налоговые поступления. В то же время японскую экономику отличает очень узкий сектор теневой экономики. Согласно исследованиям Ф. Шнайдера и Д. Энсте на конец XX века доля теневой экономики в Японии составляла 8,5%, что является одним из самых низких показателей в мире (даже для развитых постиндустриальных стран) [6]. Частично это объясняется низким уровнем налогового бремени. По данным ОЭСР уровень налогового бремени в Японии в 2017 г составлял 31,4%, в то время как среднее значение по всем странам ОЭСР было равным 34,2% [12].

Таким образом, можно выделить особенности налоговой системы Японии,

как государства Восточной Азии, находящегося на постиндустриальной стадии развития:

1. Сложность, разветвленность и объемность налогового законодательства, многочисленность видов налоговых платежей.
2. Высокая степень централизации налоговых поступлений в государственном бюджете.
3. Преобладание прямого налогообложения над косвенным.
4. Высокая доля налоговых поступлений от подоходного налогообложения и взносов на социальное страхование.
5. Свойственный развитым экономикам высокий уровень налогообложения доходов корпораций, отсутствие преференций для нерезидентов. Ярко выраженная ориентированность налоговой системы на выполнение регулирующей функции (предоставление значительных льгот и преференций налогоплательщикам, как отечественным, так и иностранным, осуществляющим инвестирование в соответствии с государственной программой развития отраслей и регионов).
6. Система налогового стимулирования НИОКР и инновационной деятельности.

7. Льготное налогообложение репатриированных доходов.

8. Наличие в той или иной степени разработанного экологического налогообложения.

9. Невысокая доля теневой экономики.

К индивидуальным особенностям налоговой системы Японии можно отнести:

- слабость налоговой системы страны, рассматриваемая как низкая способность правительства обеспечить достаточный уровень государственных доходов;

- низкий уровень налогового бремени при высоких ставках подоходного и корпоративного налогов.

Таким образом, проведенный анализ показал, что на модель налоговой системы страны оказывается существенное влияние уровня развития ее экономики, стадии экономического развития, на которой находится государство. Как следствие, большинство национальных экономик, находящихся на сходных стадиях экономического развития, несмотря на наличие индивидуальных особенностей, обусловленных историческими, региональными и прочими факторами, должны обладать сходными моделями налоговых систем.

Литература

1. Sh. Bessho M. Hayashi Intensive margins, extensive margins, and spousal allowances in the Japanese system of personal income taxes: A discrete choice analysis // J. Japanese Int. Economies 34 (2014). P. 162-178.
2. Gonzalez R., Hosoda E.B. Environmental impact of aircraft emissions and aviation fuel tax in Japan // Journal of Air Transport Management 57 (2016). P. 234-240.
3. Hasegawa M., Kiyota K. The effect of moving to a territorial tax system on profit repatriation: Evidence from Japan // Journal of Public Economics 153 (2017). P. 92-110.
4. Kasahara Hiroyuki, Shimotsu Katsumi, Suzuki Michio Does an R&D tax credit affect R&D expenditure? The Japanese R&D tax credit reform in 2003 // J. Japanese Int. Economies 31 (2014). P. 72-97.
5. Nakata T., Lamont A. Analysis of the impacts of carbon taxes on energy systems in Japan // Energy Policy 29 (2001). P. 159-166.
6. Schneider F., Enste D.H. The Shadow Economy. An International Survey. 2004. Cambridge University Press.
7. «Азиатский вектор. Россия – Азиатско-Тихоокеанский регион». Информационно-аналитический ресурс [Электронный ресурс]. URL: <http://asiavector.ru/countries/china/> (дата обращения 25.11.2019).
8. Информационный бизнес-портал [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/21/01/2019/5c452c389a79477e02307bfb> (дата обращения 25.11.2019).
9. Информационный портал статистических данных [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statbureau.org/ru/japan/inflation-tables> (дата обращения 12.12.2019).

10. Мировая экономика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=china&table=ggesia> (дата обращения 18.12.2019).
11. Моринобу Сигэки Поправки налогообложения-2018: поддержать выход из дефляционной экономики [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nippon.com › currents> (дата обращения 15.02.2020).
12. Организация экономического сотрудничества и развития. Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/gga/> (дата обращения 20.02.2020).

УДК 658 (075.8)

Конвергенция российских и международных правил учета нематериальных активов на примере фармацевтической отрасли: тренды, риски и пути их преодоления

В.М. Безденежных, доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента экономической безопасности и управления рисками, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,
Н.М. Ярцева, кандидат экономических наук, доцент, заведующий Кафедрой финансов и валютно-кредитных отношений, Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России, г. Москва

Главной проблемой в учете нематериальных активов фармацевтических компаний является ограниченность возможностей учета затрат, которые могут быть капитализированы в стоимость научно-исследовательского актива. Это негативно сказывается на рентабельности их бизнеса и финансовой устойчивости компании как факторе обеспечения ее экономической безопасности. Одним из направлений снижения этих затрат является возможность в отчетности, составленной по международным стандартам, использовать более широкий спектр неосозаемого имущества, что дает российским фармацевтическим компаниям дополнительные конкурентные преимущества.

Нематериальные активы, учет, риски оценки.

Convergence of Russian and international accounting rules of intangible assets on the example of the pharmaceutical industry: trends, risks and ways to overcome them

V.M. Bezdenezhnykh, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of economic security and risk management, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
N.M. Yartseva, PhD (econ.), Assoc. Prof., Head of the Department of Finance and currency and credit relations, Russian Foreign Trade Academy, Ministry of economic development of Russia, Moscow

The main problem of intangible assets accounting of pharmaceutical companies is the limited expenses scope which might be capitalized in costs of scientific research asset. This problem not only determines the company's strategy, but also leads to a number of difficulties in managing and developing enterprises, primarily in the financial sector, but also in assessing risks of determining strategic priorities and selecting current management methods. This has a negative influence on the business profitability and the financial stability of the company. The wider spectrum of intangible property which brings additional competitive advantages to pharmaceutical companies is disclosed in the IFRS reporting.

International intangible assets, accounting, estimation risks.

Введение. Выбор международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) как ориентира реформирования отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности требует понимания содержания данных стандартов, подробного изучения их требований и оценки возможности их внедрения в национальную практику. Одним из ключевых факторов в достижении коммерческого успеха на фармацевтическом рынке является доступ к технологии производства лекарственных средств. Поэтому призна-

ние нематериальных активов в финансовой отчетности является прямым отражением конкурентных преимуществ, которыми обладает фармацевтическая компания, а их стоимость напрямую влияет на решения собственников и привлекательность их бизнеса в глазах инвесторов и кредиторов. В связи с тем, что интеллектуальный капитал бизнеса приобретает все большую значимость, задача по созданию единой и эффективной системы учета нематериальных активов становится все более актуальной: необ-

ходимо предотвратить разрыв между учетной практикой России и остальных стран мира.

Несмотря на некоторые отличия, в целом, понимание нематериальных активов в российских стандартах бухгалтерского учета (РСБУ) совпадает с определением данных категорий в МСФО. Однако, несмотря на общий тренд движения РСБУ в сторону МСФО, в российском учете существует ряд недостатков, которые не позволяют отечественным компаниям отразить у себя на балансе весь спектр неосязаемых конкурентных преимуществ, представленных нематериальными активами. В российском стандарте ПБУ 14/2007 определение понятия нематериального актива раскрыто через условия его признания [7]. В стандарте МСФО (IAS) 38, наоборот, прописано отдельное определение [4]. Согласно стандарту нематериальный актив – это «идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы». Несмотря на то, что основные положения ПБУ 14/2007 и МСФО (IAS) 38 о признании нематериальных активов совпадают, некоторые из критериев отличаются содержанием наполнением и своим местом в приоритетах двух учетных систем.

Методы. В качестве инструментов в исследовании использовались общенаучные методы анализа и синтеза, системный подход и метод аналогии, а также такой специальный как статистико-экономический метод.

В целях сопоставления веса нематериальных активов в общей стоимости имущества бизнеса разных отраслей была проанализирована финансовая информация публичных компаний, действующих на рынках стран Европы, развитых экономик Северной Америки (США и Канады), а также России. Среднеотраслевые отношения балансовой стоимости нематериальных активов к валюте баланса представлены на рисунке 1.

Необходимо отметить, что, несмотря на то, что в анализе участвовали

только данные финансовых отчетов российских компаний, составленных по МСФО, заметно отставание российского бизнеса большинства отраслей в учете своих неосязаемых преимуществ. Например, доля нематериальных активов в совокупных активах российских телекоммуникационных компаний (7%) и организаций, действующих на ИТ-рынке (7,1%), в два и более раз ниже, чем у их конкурентов из европейских и североамериканских стран (20% и 17% в телекоммуникационном секторе североамериканских и европейских стран соответственно; 17% и 15% среди ИТ-компаний Северной Америки и Европы соответственно).

Тем не менее, данный разрыв отсутствует в фармацевтической промышленности и медиа-индустрии. На сегодняшний день российские фармпроизводители эффективно используют нормы МСФО для признания и оценки нематериальных активов, стоимость которых в среднем доходит до 20% от валюты баланса. А у таких гигантов, как «Тева» (Teva Pharmaceutical), «Шайер» (Shire) и «Медтроник» (Medtronic PLC) стоимость отраженных в отчетности по МСФО нематериальных активов составляет половину и более стоимости их бизнеса (92%, 71% и 52% соответственно). Это дает им дополнительные преимущества в привлечении долевого и долгового финансирования.

Что же касается отражения в финансовой отчетности нематериальных активов в РСБУ, то здесь неэффективность учетной системы подтверждается эмпирическими данными. В Таблице 1 представлены результаты анализа отношения стоимости нематериальных активов к валюте баланса тех российских компаний фармацевтического сектора, которые в открытом доступе публикуют свою отчетность, составленную одновременно по правилам и МСФО, и РСБУ. Так, в среднем, балансовая стоимость нематериальных активов фармпроизводителей и биотехнологических компа-

ний, отраженная в отчетности РСБУ, составляет не более 2,9% величины соответствующей валюты баланса. В то же время, в отчетности тех же компаний, подготовленной по правилам МСФО, стоимость нематериальных активов в несколько раз выше, и их балансовая

оценка составляет уже около 17,4% валюты баланса. Среди фармдистрибьютеров диспропорция данных показателей еще выше: 8,6% по отчетности МСФО против 0,001% по отчетности РСБУ.

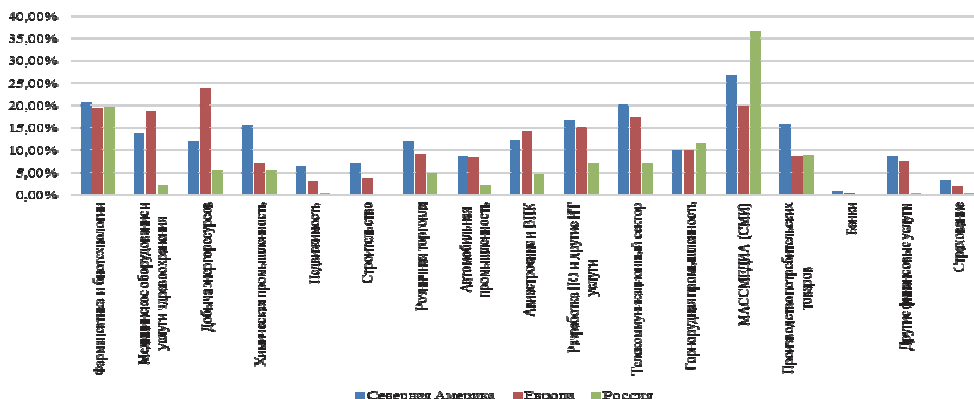


Рисунок 1 – Отношение балансовой стоимости нематериальных активов к совокупным активам компаний разных отраслей экономики (в процентах)

Источник: составлено авторами по данным аналитической платформы Thomson Reuters Eikon [10]

Таким образом, сегодня российская учетная практика не позволяет фармацевтическим компаниям в полной мере

отразить на балансе те нематериальные преимущества, которые позволяют им успешно действовать на рынке.

Таблица 1 – Отношение балансовой стоимости нематериальных активов к валюте баланса в отчетности российских фармацевтических компаний

Компании	НМА / Совокупные активы по отчетности МСФО, %		НМА / Совокупные активы по отчетности РСБУ, %	
	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2018	на 31.12.2019
Фармацевтическое производство и биотехнологии				
ПАО «ИСКЧ»	28,1	30,0	2,01	6,83
ПАО «Фармсинтез»	20,95	Нет опубликованных данных	5,94	6,68
ПАО «Фармстандарт»	3,04	Нет опубликованных данных	0,05	0,35
ПАО (АО) «Отисифарм»	33,0	Нет опубликованных данных	0,79	0,86
ПАО «Протек»	2,12	6,56	0,003	0
Фармдистрибьютеры				
ОАО «Катрен»	0	0,12	0	0
ПАО «Аптечная сеть 36,6»	24,3	19,2	0	0
ПАО «Протек»	2,12	6,56	0,003	0

Источник: составлено авторами по данным опубликованной финансовой отчетности указанных компаний за 2018, 2019 гг.

В частности, как уже было отмечено ранее, в российской системе учета остается непризнанным целый класс нематериальных активов, способных приносить очевидные экономические выгоды. Это ведет к дополнительным возможным рискам при стратегическом и текущем управлении компаниями [1, С.123]. В силу того, что РСБУ делает акцент на обязательном наличии исключительных прав, подтвержденных надлежаще оформленными документами, в российской системе учета лицензии и франшизы не относятся к данной учетной категории, так как они не являются объектом исключительных прав для организации, которая их приобрела. Российские компании относят их стоимость на расходы будущих периодов и постепенно списывают их на финансовый результат.

Например, в отчетности по международным стандартам ПАО «Фарм-стандарт» 27% стоимости нематериальных активов приходится на лицензии на производство товаров сторонних производителей, которые остаются признанными в составе нематериальных активов в РСБУ [6].

Помимо маркетинговых нематериальных активов оптовые и розничные дистрибьютеры российской фармацевтической отрасли по правилам МСФО учитывают на балансе такие нематериальные активы, которые отражают их уникальные конкурентные преимущества на рынке. Так, 79% стоимости нематериальных активов ПАО «Аптечная сеть 36,6» приходится на права аренды тех торговых помещений, удачное расположение которых дает фирме дополнительный доход.

Далее рассмотрим различия в двух учетных системах относительно капитализации затрат на стадии разработок.

В случае разработки лекарственных средств главный критерий в МСФО – это уверенность организации в буду-

щем коммерческом успехе нового лекарства, в том, что он будет генерировать приток экономических выгод. В МСФО такая уверенность может иметь место не только после получения доказательств об эффективности и безопасности нового лекарственного средства, но и при высокой вероятности получения государственного разрешения на него. Соблюдение остальных критериев признания затрат на разработки в составе активов отчетности для целей МСФО предполагается автоматическим на этапе завершения клинических испытаний. Среди них – техническая осуществимость проекта, осведомленность о способе его использования или реализации на рынке, наличие достаточных ресурсов для завершения клинических испытаний, способность надежно оценить затраты, которые могут быть капитализованы (МСФО (IAS) 38). Таким образом, стартом для капитализации затрат на научные разработки в целях МСФО можно считать получение государственного разрешения на продажу лекарства или же высокую степень уверенности в его оформлении в будущем (например, если лекарство производится по государственному заказу, или же его экспертиза дала положительный результат).

По правилам РСБУ все обстоит иначе. Критерии признания затрат на НИОКР в российской системе учета включают требования наличия документального подтверждения завершения работ и демонстрации результатов научных разработок [3, С.5]. Такие правила отодвигают стартовый момент капитализации расходов на разработку лекарственных средств на самый финальный уровень, то есть на момент получения государственного разрешения.

Создание нового лекарственного препарата может проходить несколько лет, в течение которых многие затраты в соответствии с РСБУ не могут быть включены в стоимость будущего нематериального актива даже на стадии разра-

боток (клинических испытаний). По правилам РСБУ, капитализированы могут быть лишь расходы на проведение четвертой фазы клинических испытаний, которая не является обязательной, или же затраты на улучшение качеств уже зарегистрированного лекарственного средства.

При прочих равных условиях, если доказательство эффективности и безопасности нового лекарства уже было получено, и компания ожидает в ближайшем будущем получения государственного разрешения на него, то она может начинать включать в стоимость нового нематериального актива текущие затраты на третьей фазе испытаний для целей составления отчетности по МСФО [8, С.34], тогда как по РСБУ капитализация расходов на разработку возможна исключительно с момента оформления государственной регистрации нового лекарственного препарата. Поэтому первоначальная стоимость нового нематериального актива будет ниже той, что признается в отчетности МСФО.

Следует отметить, что в проекте российского федерального стандарта, регулирующего учет нематериальных активов, вводится аналогичный МСФО (IAS) 38 запрет на включение в оценку расходов на осуществление работ, характеризующихся как исследования. Положительно оценивая данное нововведение, многие авторы обращают внимание на то, что, в отличие от международного стандарта, в отечественном проекте не устанавливается требование, согласно которому если организация не может отделить стадию исследований от стадии разработки, то все затраты, понесенные на таких стадиях, признаются расходами отчетного периода [2, С.5]. В результате первоначальная оценка нематериальных активов, сформированная по правилам проекта, может несколько завышаться, что приведет к нарушению принципа осмотрительности.

Также большой разрыв в стоимости капитализированных затрат на разработки лекарств в РСБУ и МСФО

может быть особенно показательным в случае производства дженериков. Российская фармацевтическая компания в целях составления отчетности по МСФО может начинать включать затраты на разработку дженерика с ранних стадий клинических испытаний, ведь для этого достаточно лишь уверенности в будущем получении государственного разрешения. Его оформление не может стать препятствием, ведь эффективность и безопасность лекарства уже была доказана за рубежом. К тому же, установить техническую осуществимость проекта не сложно, ведь компания перенимает опыт у своего зарубежного партнера [8, С.39], по лицензии которого в России производится лекарственный препарат.

В отчетности РСБУ капитализация затрат в данном случае, как и в случае с инновационными лекарствами, будет начинаться с момента получения государственного разрешения. Следовательно, на данном примере очевидны недостатки «формальной стороны» российского бухгалтерского учета.

Диспропорции в стоимости капитализированных расходов на НИОКР могут быть проиллюстрированы следующими примерами. На конец 2018 года у ПАО «ИСКЧ» балансовая стоимость результатов исследований и разработок, отраженная в отчетности МСФО, была в 13 раз выше, чем аналогичный показатель в отчетности РСБУ (316 млн. руб. против 24 млн. руб.), у ПАО «Фармсинтез» – в 1,7 раза (654 млн руб. против 385 млн руб.). ПАО «Фармстандарт», занимающийся в основном производством дженериков, по итогам 2016 года в отчетности РСБУ не мог признать в активах затраты на опытно-конструкторские работы, а только расходы на исследования в размере 5,25 млн руб., тогда как за этот же год в его отчетности для целей МСФО затраты на разработку составили 384 млн руб. [6].

В наши дни, несмотря на быстрое развитие науки и техники, период исследований и разработки нового лекарственного средства удлинится [9,

Р.486]. Это объясняется в частности тем, что фокус научных исследований и разработок сместился на поиск лекарств от хронических заболеваний, которые не только требуют более длительных доклинических испытаний, но и более продолжительного этапа испытаний, ведь эффект от применения новых лекарств и его побочное действие может проявляться по прошествии нескольких лет. Кроме того, во многих странах мира стоимость научных исследований год от года растет, что объясняется потребностью в демонстрации эффективности и безопасности новых лекарств. Более того, стремление фармацевтических компаний создавать инновационные лекарства от хронических заболеваний требует сложного подбора добровольцев, что приводит к дополнительным затратам.

Результаты исследования.

Главной проблемой в учете нематериальных активов фармацевтических компаний является ограниченный масштаб затрат, которые могут быть капитализированы в стоимость научно-исследовательского актива. Данная проблема существует как в МСФО, так и в РСБУ. Обе учетные системы занимают консервативные позиции относительно предоставления компаниям возможностей включать расходы, понесенные в процессе создания лекарственных средств, в стоимость нематериального актива, однако и здесь учетная система МСФО дает больше преимуществ по сравнению с российскими стандартами учета.

В стоимость нематериального актива, согласно правилам МСФО, должны включаться лишь затраты на стадии разработок. РСБУ не ограничивают компании в капитализации затрат на стадии научных исследований напрямую, однако критерии признания будущего актива в большинстве случаев исключают такую возможность. Поэтому расходы на проведение научных исследований, необходимых для подготовки базы для клинических испытаний нового лекарственного препарата, обычно отно-

сятся на финансовый результат фармацевтических компаний и не имеют шанса быть капитализированными. Это подтверждается рассмотренными отличиями в учетных системах относительно капитализации затрат на стадии разработок.

Обсуждение. Стоимость научных исследований и разработок в России приближается к уровню европейских стран и США, а иногда и превосходит его. Кроме того, эксперты признают жесткость требований Минздрава РФ к полноте и качеству выполненных исследований, а также к свойствам и безопасности новых лекарственных препаратов [5]. Поэтому зачастую фармацевтические компании вынуждены проводить дополнительные испытания для получения государственного разрешения. Такая жесткость регуляторных норм в сочетании с общемировой тенденцией роста стоимости разработки новых лекарств означает, что компании несут дополнительные расходы, которые вынуждены списывать на финансовый результат, а не ставить на баланс в виде нематериальных активов. Это негативно сказывается на рентабельности их бизнеса и финансовой устойчивости.

Заключение. По итогам рассмотрения особенностей учета и оценки нематериальных активов фармацевтических компаний и основных проблем в российской системе учета можно сделать следующие выводы.

Во-первых, вес нематериальных активов, признанных в отчетности РСБУ, ничтожно мал в активах фармацевтических компаний, а их номенклатура излишне узка и нерепрезентативна. В отчетности МСФО раскрывается более широкий спектр неосязаемого имущества, которое дает российским фармацевтическим компаниям дополнительные конкурентные преимущества.

Во-вторых, у российских производителей лекарственных препаратов в их структуре доминируют патенты, лицензии и капитализированные затраты на разработку, а у оптовых и розничных дистрибьютеров – торговые марки, кли-

ентские базы и уникальные для каждой компании маркетинговые нематериальные активы (эксклюзивные контракты и права операционной аренды). Но большинство из перечисленных нематериальных активов остаются попросту непризнанными в российской учетной системе, так как РСБУ делает акцент на обязательном наличии исключительных прав, подтвержденных надлежаще оформленными документами, как на необходимом условии признания нематериальных активов.

В-третьих, обе учетные системы, и российская, и международная, занимают консервативные позиции в вопросе капитализации затрат на разработку ле-

карственных средств. Однако в соответствии с МСФО в случае, если доказательство эффективности и безопасности нового лекарства уже было получено, компания может начинать включать в стоимость нового нематериального актива текущие затраты уже на третьей фазе испытаний, тогда как по РСБУ капитализация расходов на разработку возможна исключительно с момента оформления государственной регистрации нового лекарственного препарата, а именно с четвертой фазы клинических испытаний, которая даже не является обязательной. Поэтому стоимость нематериального актива оказывается на порядок ниже той, что признается в отчетности МСФО.

Литература

1. Безденежных В.М. Проблемы и пути развития теории и практики управления рисками экономических агентов в России // Экономика и управление: Проблемы, решения. 8. том 3 (80). Август 2018. с.121-127.
2. Дружиловская Э.С. Новые правила оценки нематериальных активов в российском учете и их соотношение с требованиями МСФО // Бухгалтер и закон. 2 (2017) 2-19 [Электронный ресурс]. URL <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-pravia-otsenki-nematerialnyh-aktivov-v-rossijskom-uchete-i-ih-sootnoshenie-s-trebovaniyami-msfo> (дата обращения: 20.02.2020).
3. Макарова Л.Г., Мансурова И.В., Штефан М.А. Объекты НИОКР: учет и отражение в финансовой отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 11.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н; официально опубликован 09.02.2016) [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/?id_57=15329-mezhdunarodnyi_standart_finansovoi_otchetnosti_ias_38_nematerialnye_aktivy. (дата обращения: 20.02.2020).
5. Мифы и реальность клинических испытаний лекарственных средств / Новости GMP [Электронный ресурс]. URL: <https://gmpnews.ru/2016/04/mify-i-realnost-klinicheskix-ispytaniy-lekarstvennyx-sredstv/>(дата обращения: 25.02.2020).
6. ПАО «Фармстандарт». Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: https://pharmstd.ru/page_28.htm (дата обращения: 21.12.2019).
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (утверждено приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н, с изменениями от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н, от 16.05.2016 №64н) [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/accounting/legislation/positions/?id_39=114735polozheniya_po_bukhgalterskomu_uchetu_uchet_nematerialnykh_aktivov_pbu_142007. (дата обращения: 20.02.2020).
8. International Financial Reporting Standards (IFRS). Issues and solutions for the pharmaceuticals and life sciences industries // Pharmaceuticals and life sciences (by PwC). – March 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.com/vn/en/industries/assets/ifrs-issues-solutions-for-pharma.pdf> (дата обращения 20.03.2020).
9. Russell M. The valuation of pharmaceutical intangibles, Journal of Intellectual Capital, Vol. 17 No. 3, pp. 484-506 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JIC-10-2015-0090/full/html>(дата обращения 25.03.2020).
10. Thomson Reuters Eikon [Электронный ресурс]. URL: <https://www.refinitiv.ru/ru/products/eikon-trading-software>. (дата обращения 20.02.2020).

УДК 339.7, 339.9

Анализ современного состояния инвестиционных связей России и Индии

Л.Н. Красавина, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель Института исследований международных экономических отношений,

Л.И. Хомякова, кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник

Института исследований международных экономических отношений,

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Статья посвящена анализу длительного сотрудничества России и Индии в инвестиционной сфере. Объектом исследования стали инвестиционные связи между данными государствами. На основании российской и индийской статистики, а также статистики международных организаций сделаны выводы о неравномерности распределения прямых иностранных инвестиций России и Индии, указано на их различное положение в международном движении капитала. Приведены примеры конкретных инвестиционных проектов между ТНК двух стран. Обоснованы выводы о недостаточном использовании потенциала российско-индийских инвестиционных отношений и даны предложения по их активизации.

Международное движение капитала, прямые иностранные инвестиции, российско-индийские финансовые отношения, стратегическое партнерство.

Analysis of the current state of the investment relations between Russia and India

L.N. Krasavina, Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Scientific Director of the Institute for the Study of International Economic Relations,

L.I. Khomyakova, Ph.D. (Econ.), Associate professor,

Leading Researcher of the Institute for the Study of International Economic Relations,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article is devoted to the analysis of the long-term cooperation between Russia and India in the investment sphere. The object of the study was the investment relationships between these states. Based on the Russian and Indian statistics, as well as on the statistics of the international organizations, conclusions are given about the uneven distribution of foreign direct investment between Russia and India, their different position in the international capital flow is indicated. Examples of specific investment projects between TNCs of the two countries are given. The conclusions about the underutilization of the potential of Russian-Indian investment relations are substantiated and proposals for their activation are given.

International capital flows, foreign direct investment, Russian-Indian financial relations, strategic partnership.

В современных условиях значительно возрастает роль индийского капитала в форме прямых иностранных инвестиций для России, расширяется региональное присутствие индийских инвесторов, углубляется отраслевая диверсификация [6, С.48]. Российские инвесторы также постепенно начинают осваивать проекты на территории Индии.

В 2018 г. Индия привлекла 42,3 млрд долларов прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что больше, чем в 2017 г. – 39,9 млрд долларов США (табл. 1). Рост притока произошел из-за смягчения ограничений для ПИИ в ряде отраслей, включая монобрендовую розничную торговлю, авиатранспорт, электроэнергети-

ку. По прогнозам, ПИИ в экономику Индии могут увеличиваться до 75 млрд долл. ежегодно в течение ближайших пяти лет. Правительство Индии планирует довести их объем до 100 млрд долларов в течение двух ближайших лет [14, С.15].

В 2016 г. правительством Индии были упрощены условия для инвесторов. Согласно новым правилам, возможная доля прямых иностранных инвестиций в некоторых оборонных отраслях повышается с 49% до 100%, в авиакомпаниях – с 74% до 100%. Также прямые иностранные инвестиции смогут достигать 100% в капитале компаний по производству продуктов питания, вещательных и неко-

торых других компаний, а также 74% в фармацевтических компаниях.

Прямые иностранные инвестиции в России составили 13,3 млрд долларов США, что в 2 раза ниже показателя 2017 г. (табл. 1). Аналитики объясняют это общей тенденцией к сокращению притока ПИИ в странах с формирующи-

мися рынками. Основную роль в ухудшении динамики притока ПИИ в Россию они отводят вложениям в небанковский сектор, снижению темпов возвращения российского капитала из офшорных зон. Снижение объема ПИИ в Россию ограничивает возможности экономического роста страны [12; 7, С.228].

Таблица 1 – Входящие иностранные инвестиции в Россию и Индию, млн долларов США

	2015	2016	2017	2018
Индия	44 064,1	44 480,6	39 903,8	42 285,7
Россия	11 857,8	37 175,8	25 953,5	13 332,4

Источник: UNCTAD World Investment report 2019.

Вместе с тем, положение России и Индии в международном движении капитала является кардинально противо-

положным – Россия выступает в качестве экспортера капитала, а Индия является нетто-импортером капитала (табл. 2).

Таблица 2 – Международная инвестиционная позиция России и Индии, на конец года, млрд долларов США

Показатель	Россия				Индия			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Чистая инвестиционная позиция (на конец года)	219,7	280,5	374,0	356,5	-367,3	-421,5	-426,8	-426,5
Активы	1241,1	1346,7	1343,1	1510,6	543,1	613,5	606,4	697,4
Обязательства	1021,4	1066,2	969,1	1154,1	910,5	1035,0	1033,2	1123,9

Источник: Reserve Bank of India URL: https://www.rbi.org.in/scripts/BS_PressReleaseDisplay.aspx?prid=49612, Банк России URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ (дата обращения: 10.06.2020).

Как следует из представленных данных, Индия является более привлекательной для иностранных инвесторов, чем Россия, что напрямую отражается на объемах ПИИ этих стран. В инвестиционной сфере Россия и Индия не являются друг для друга значимыми контрагентами и пока не стали друг для друга крупными инвесторами. Россия в качестве объекта ПИИ стала рассматриваться ТНК Индии только в начале 2000-х гг., инвестиции осуществлялись в основном в сырьевые сектора российской экономики [9, С.254]. Значительную часть рос-

сийских инвестиций в Индию составляют капиталовложения в ценные бумаги. Почти все индийские инвестиции в Россию являются прямыми [1, С.113].

Вместе с тем, взаимные инвестиции России и Индии демонстрируют положительную динамику. Накопленные российские инвестиции в индийскую экономику превысили 4 миллиарда долларов, а индийские в экономику России – 8 миллиардов долларов [6]. С апреля 2000 г. по март 2019 г. Россия инвестировала в экономику Индии 1,24 млрд долларов США в нефтегазовый, аэро-

космический, оборонный и финансовый сектора. С апреля 2000 г. по март 2017 г. телекоммуникационный сектор привлек огромную долю в 68% совокупного притока ПИИ в размере 1,2 млрд долларов США из России. Индия рассматривает Россию в качестве одного из основных инвестиционных партнеров в сфере энергетики. Несмотря на общемировые тенденции к сокращению прямых и портфельных инвестиций, Индия предполагает увеличить объем накопленных взаимных инвестиций с Россией до \$50 млрд к 2025 г. Россия привлекает индийских инвесторов условиями ведения бизнеса, защитой прав собственности, благоприятным налоговым режимом и другими факторами [6, С.260-261].

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) в целом также вызывает у Индии инвестиционный интерес. Индия и страны ЕАЭС могли бы реализовать совместные проекты в области металлургии, машиностроения, информационных технологий, сферы услуг и фармацевтики, ювелирной отрасли. Однако, как отмечается Евразийским банком развития, капиталовложения Индии в ЕАЭС пока довольно скромны по объемам и однобоки по отраслевой структуре. Индия инвестирует в основном в нефтегазовый комплекс России и атомный и геологоразведочный комплекс Казахстана, Беларусь привлекательна для индийских инвесторов в фармацевтике. В ближайшие годы, по прогнозам экспертов, Индия продолжит инвестировать в России и Казахстане, однако индийские ТНК будут проигрывать конкуренцию Китаю [3, С.8]. В настоящее время обсуждается заключение соглашения о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Индией, что, возможно, стимулирует дальнейшие направления взаимного сотрудничества, включая инвестиционное.

Инвестиционное сотрудничество России и Индии осуществляют в значительной мере государственные корпорации Индии и России. Эта традиция –

межгосударственные соглашения об инвестициях – отличительная черта российско-индийских финансовых отношений.

С целью активизации инвестиционного взаимодействия российские компании предпринимают активные усилия по поиску новых совместных проектов в таких высокотехнологичных сферах, как авиастроение, автомобилестроение, металлургия, фармацевтика, химическая промышленность, в том числе с подключением к программе «Делай в Индии» [10]. Важным аспектом финансового и банковского сотрудничества России и Индии, а также других стран БРИКС должны стать инфраструктурные инвестиции. Основная задача на ближайшую перспективу – привлечение частных инвестиций в инфраструктуру посредством государственно-частного партнерства.

В Санкт-Петербургской декларации, подписанной в 2017 г. между Россией и Индией, в качестве стратегического направления сотрудничества выделена реализация масштабных инвестиционных проектов.

Так, отмечается взаимодополняемость экономик России и Индии в энергетической сфере. Стратегическое партнерство в области мирного использования атомной энергии способствует научно-технологической кооперации, включая проекты на АЭС «Куданкулам» и ее преобразование в один из крупнейших энергетических центров Индии. На основании декларации было заключено рамочное соглашение и межправительственный кредитный протокол о сооружении энергоблоков АЭС «Куданкулам». Индия получила от России государственный экспортный кредит для финансирования строительства и поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг российскими организациями для АЭС «Куданкулам».

Как в России, так и в Индии созданы государственные структуры, наце-

ленные на содействие привлечению инвестиций. Среди них: Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), Национальное агентство содействия инвестициям Индии «Инвест Индия», Национальный инвестиционный и инфраструктурный фонд Индии (National Investment and Infrastructure Fund). Агентства оказывают помощь, консультативную и инвестиционную поддержку инвесторам при выходе на новые рынки, снижаются административные барьеры, подбирают проекты для инвестирования.

Соглашение о совместной реализации инвестиционных проектов было подписано между РФПИ и Национальным агентством содействия инвестициям Индии «Инвест Индия» в рамках Восточного экономического форума в 2019 г. Соглашение предусматривает совместный поиск инвестиционных проектов, способствующих укреплению двусторонних экономических связей и увеличению объема взаимных инвестиций между странами, а также реализацию этих проектов.

РФПИ и Национальный инвестиционный и инфраструктурный фонд Индии подписали меморандум о создании Российско-индийского инвестиционного фонда объемом в 1 млрд долларов США (по 500 млн долларов с каждой стороны). Было выражено намерение вести совместный поиск способствующих укреплению торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества проектов, привлекательных для инвесторов. Национальный инвестиционный и инфраструктурный фонд Индии был создан Правительством Индии для инвестирования национального и иностранных капиталов в коммерчески успешные проекты в инфраструктурном секторе.

РФПИ и индийская компания в области сельскохозяйственных решений UPL в 2019 г. подписали соглашение о совместных инвестициях в сельское хозяйство.

Ранее в 2012 г. РФПИ и Государственный банк Индии (State Bank of India) создали консорциум для соинвестирования с инвестициями на сумму до 1 млрд долларов США. Также в 2014 г. РФПИ подписаны инвестиционные меморандумы с компанией Tata Power и фондом Infrastructure Development Finance Company. Первый меморандум нацелен на совместные инвестиции в энергопроекты в России и Индии, второй – на инвестиции в инфраструктурные проекты в обеих странах (платные дороги, строительство портов, проекты в Индии с участием российских компаний).

Несмотря на развивающееся политическое взаимодействие, в настоящее время инвестиционное сотрудничество России и Индии пока сосредоточено на реализации отдельных совместных проектов, среди которых можно выделить следующие.

В 2012 г. Gazprom Marketing and Trading Singapore (дочерняя компания Газпрома) и индийская компания GAIL подписали договор на поставку сжиженного природного газа в объеме 2,5 млн тонн в год в течение 20 лет. Первая поставка была осуществлена в 2018 г. [13].

В 2017 г. «Роснефть» приобрела акции индийской компании Essar Oil Limited на сумму 3,9 млрд долларов. таким образом «Роснефть» получила долю в индийском нефтеперерабатывающем заводе. В состав бизнеса Essar Oil Limited также входит крупная сеть автозаправочных станций в Индии [4].

Один из крупнейших в мире производителей фосфорных удобрений группа Фосагро договорилась о поставках в Индию 2 млн тонн минеральных удобрений в 2019-2021 гг. на сумму 1 млрд долларов США [12].

Правительство России реализует меры по привлечению ПИИ в регионы страны. В частности, в 2018 г. правительством были приняты меры по привлечению ПИИ на Дальний Восток путем

снижения инвестиционных барьеров в регионе.

Индийские инвесторы вложили около 5,5 млрд долларов в российский нефтегазовый сектор [2]. С 2001 г. компания «ОуЭнДжиСи видеш Лтд.» (дочерняя компания индийской государственной корпорации ONGC) участвует в нефтегазовом проекте «Сахалин-1», выкупив 20% акций. Это крупнейший индийский инвестор в России. В 2014 г. был подписан Меморандум о сотрудничестве на арктическом шельфе России между «Роснефтью» и этой компанией.

С 2016 г. индийские компании стали акционерами АО «Ванкорнефть» (дочернее предприятие «Роснефти») на Ванкорском нефтегазоконденсатном месторождении. Общая доля индийских государственных компаний в «Ванкорнефти» составляет 49,9% [15].

На Дальнем Востоке России при участии индийского капитала реализуется шесть российско-индийских проектов на общую сумму 1,8 млрд долларов. Пять из них осуществляются в рамках особых территорий развития на общую сумму 800 млн, еще один – вне преференциальных зон на 1 млрд долларов. «Тата Пауэр» занимается освоением Крутогоровского месторождения на Камчатке с инвестициями около 600 млн долларов. Это один из крупнейших совместных проектов на Дальнем Востоке России, его реализация должна создать в регионе более 1,7 тыс. рабочих мест [8]. «Кей-Джи-Кей» ведет подготовку проекта по созданию лесоперерабатывающего комплекса в Приморском крае. «М. Суреш Владивосток» планирует запустить предприятие по огранке алмазов. «Джей Ти» создала чаеразвсочную фабрику.

Предприниматели Индии заинтересованы в совместных проектах с российскими компаниями на Дальнем Востоке и готовы инвестировать в разработку коксующегося, энергетического угля и цветных металлов.

В Ингушетии открыт офтальмологический завод индийской компании «Вартамана Интернэшнл Тредерс». Инвестиции в него должны достичь 200 млн рублей до конца 2020 г. [17].

Приведены лишь некоторые примеры взаимного сотрудничества России и Индии в инвестиционной сфере.

Выводы и предложения

1. Россия и Индия движутся разнонаправленно в международном движении капитала – Россия является экспортером капитала, а Индия является неттоимпортером капитала. При этом Индия является более привлекательной для иностранных инвесторов, о чем свидетельствуют растущие объемы входящих иностранных инвестиций.

2. Отмечается взаимный интерес российских и индийских инвесторов к совместным проектам и взаимным инвестициям. Основной объем инвестиций в настоящее время осуществляется ТНК.

3. Как показывает проведенный анализ, пока интересы индийских инвесторов большей частью сосредоточены в нефтегазовом секторе и в сфере добычи природных ресурсов. Необходимо стимулировать их участие не только в этих сферах, но и в инфраструктурных проектах (в строительстве, сельском хозяйстве и др.), что можно обеспечить определенными льготами для инвесторов – особым налоговым и таможенным режимом, снижением административных барьеров, и т.п.

4. В Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года, подготовленном Минэкономразвития РФ, отмечено, что укрепление внешнеэкономических связей с быстрорастущими экономиками, такими как Индия, находится в приоритете для России. Немаловажную роль в данном процессе играет активизация инвестиционных связей, в том числе, инвестиции в развитие производств на территории двух стран. Поддержка производственной деятельности

путем инвестирования становится важным фактором восстановления национальных экономик России и Индии в новых условиях после пандемии коронавируса.

5. На Петербургского международного экономического форума в 2018 г. было решено создать механизм «одного окна» для индийских инвесторов. Аналогичный механизм для российских инвесторов был также анонсирован в Индии.

Потенциал российско-индийского сотрудничества в финансовой сфере, включая взаимные инвестиции, будет напрямую зависеть от снятия административных барьеров и оказания реальной практической помощи инвесторам.

6. Индия рассматривает Китай в качестве своего конкурента на мировой арене. В этой связи Индия заинтересована в укреплении своих позиций, особен-

но в регионах, близких к Китаю, чему может способствовать долгосрочное инвестиционное партнерство между Россией и Индией, а в дальнейшем – между Индией и странами ЕАЭС. Как указано в разделе, индийские бизнесмены уже начали инвестировать в проекты на Дальнем Востоке. Россия может воспользоваться этим интересом с целью привлечения дополнительных инвестиций в регион.

7. Индия значительно упростила правила для иностранных прямых инвестиций в некоторых отраслях, в том числе в оборонной сфере, производстве продуктов питания, авиакомпаниях, для монобрендовых ритейлеров. Аналогичные шаги могут быть предприняты и в России с целью привлечения инвестиций в различные отрасли, в том числе, пострадавшие от пандемии коронавируса.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета, 2020 г.

Литература

1. Ахмадулина Т.В., Распопов Т.М. Перспективы российско-индийского инвестиционного сотрудничества // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 8. С.112-124.
2. Генконсул Индии рассказал об инвестициях в нефтегазовый сектор России. РИА Новости. 01.01.2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20200101/1563058790.html> (дата обращения: 10.04.2020).
3. ЕАЭС и страны Евразийского континента: мониторинг и анализ прямых инвестиций. 2017 // СПб.: ЦИИ ЕАБР. 2017.
4. Итоги года: «Роснефть» шагает по планете. РИА новости. 27.12.2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20171227/1511791585.html> (дата обращения: 10.04.2020).
5. Кандалицев В.Г. Индия: инвестиционный климат и приток ПИИ // Восточная аналитика. 2015. № 2. С.35-47.
6. Мальцева О.А., Дружкин Е.Д. Перспективы индийских прямых инвестиций в российской экономике // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С.254-272.
7. Международная торговля: проблемы и перспективы: монография / И.Н. Абанина, Р.А. Данилов, Н.Н. Дерябина и др.; под ред. М.Б. Медведевой // М.: Научная библиотека. 2018. 238с.
8. Официальный сайт Агентства Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта [Электронный ресурс]. URL: https://www.investvostok.ru/news/2888/?sphrase_id=654119 (дата обращения: 25.04.2020).
9. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/04-09-2018-v5.aspx> (дата обращения: 12.06.2020).
10. Официальный сайт Посольства РФ в Индии [Электронный ресурс]. URL: <https://india.mid.ru/countries/bilateral-relations/trade-economic-cooperation/> (дата обращения: 21.04.2020).
11. Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/> (дата обращения: 08.06.2020).
12. О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Биолетень Департамента исследований и прогнозирования Банка России № 3(31), апрель 2019 [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19700/bulletin_19-03.pdf (дата обращения: 10.06.2019).

13. Поставки 2,5 млн тонн СПГ «Газпрома» в Индию начнутся в 2018 году. РИА Новости. 12.04.2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20170412/1492073725.html>; «Новатэк» поставил в Индию первую партию сжиженного газа с «Ямал СПГ». РИА новости 27.03.2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20180327/1517346183.html> (дата обращения: 10.04.2020).
14. Россия в международном движении капитала в 2018 – начале 2019 года: аналитический доклад / А.С. Булатов, Ю.Д. Квашнин, А.В. Кузнецов и др.; под редакцией А.С. Булатова; Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, лаборатория международного движения капитала // Москва: МГИМО-Университет. 2019.
15. Россия и Индия намерены развивать сотрудничество в нефтегазовом секторе. РИА Новости 22.11.2016 [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20161122/1481942512.html> (дата обращения: 10.04.2020).
16. РФПИ заключил соглашение с Национальным агентством Индии по привлечению инвестиций. ТАСС. 04.09.2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/6840875> (дата обращения: 10.04.2020).
17. Экспансия на север: как Индия завоевывает Россию. Forbes. 03.04.2019 [Электронный ресурс]. URL: www.forbes.ru/%2Fbiznes/%2F374323-ekspansiya-na-sever-kak-indiya-zavoevyvaet-rossiyu (дата обращения: 10.04.2020).

Адрес редакции:
141070, Королев,
Ул. Октябрьская, 10а
Тел. (495)543-34-31 (доб.138),
E-mail : rio-kimes@mail.ru,
Site:www. unitech-mo.ru

Подписано в печать 15.09.2020
Формат В5
Печать офсетная. Усл.печ.л. 11,0
Тираж 500 экз.
Заказ № 84-13
Отпечатано
в типографии
ООО «Научный консультант»
г. Москва
Хорошевское шоссе, 35, корп.2
Тел.: +7 (926) 609-32-93,
+7 (499) 195-60-77
E-mail :keyneslab@gmail.com
Site:www.n-ko.ru