



ЭКОНОМИКА:
теория и практика

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 4 (52) 2018
ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Южному федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.) по группе научных специальностей 08.00.00 – экономические науки.

Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Почта России» – П2920. Статьи рецензируются.

Учредитель и издатель:

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

А.Ю. Архипов, д-р экон. наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Россия);

В.В. Гаврилов, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);

Н.Г. Кузнецов, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБУН «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);

И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);

Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);

Э. Бояр, д-р экон. наук, профессор Люблинского технологического университета (г. Люблин, Польша);

Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гюрике» (г. Магдебург, Германия);

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепрпролетарск, Украина);

Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);

Юрген Кесслер, д-р юр. наук, профессор, Университет прикладных технических и экономических наук (г. Берлин, Германия);

Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учета и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

И. В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

Ю. Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент

М. В. Плешакова, канд. экон. наук, доцент

А.Б. Тололина

Ответственный секретарь:

А. К. Кочиева, канд. экон. наук

Редакционная коллегия:

Е. Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А. А. Воронов, д-р экон. наук

Л. А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г. Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Ж.Д. Дармилова, д-р экон. наук, профессор

Л. Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л. И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

А. А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М. Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К. О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О. В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

Корректур: И.А. Зиновская

Верстка: А.П. Савченко

Адрес редакции и издателя журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Подписано в печать 07.12.2018. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 15,8. Тираж 500.

Свободная цена. Заказ № 3555.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Листопад М.Е., Смирнова Г.И.

Анализ чувствительности национальной экономики России к внешним негативным трендам3

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Кизим А.А., Березовский Е.Е., Перова А.Е.

Проблемные аспекты налогообложения субъектов строительного бизнеса 12

Демьяненко А.Е.

Современные проблемы стратегического управления в агропромышленном комплексе 19

Ильцова Е.В., Урманов Д.В.

Межсекторное взаимодействие как фактор развития сельского туризма 27

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Коковихин А.Ю.

Формирование модели публичного управления в рамках институционально-компетентного подхода на примере Свердловской области31

Птиляк Д.А., Кислицина П.А.

Анализ финансовых результатов предприятий Сахалинской области37

Нова Е.Е., Заровняева В.Н.

Особенности реализации механизма выравнивания бюджетной обеспеченности в республике Саха (Якутия) ...44

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Кочиева А.К.

Преодоление технологического отставания как фактор обеспечения экономической безопасности России52

Савченко А.П.

Модель информационно-документационного обеспечения инновационной деятельности на базе онтологии60

Туралы Ж.Н.

Модель развития налогового администрирования в условиях цифровой экономики67

ИНВЕСТИЦИИ

Александрова Е.Н.

Практика использования механизма государственно-частного партнерства в инфраструктурных проектах73

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Урумов Т.Р.

Практика государственной поддержки экспорта малого и среднего бизнеса в России: проблемы и направления решений 79

Плешакова М.В., Кудряшова И.В.

Исследование процессов институционализации предпринимательской среды российской экономики 86

МАРКЕТИНГ

Волков С.К.

Стереотипы и упрощения в туристическом маркетинге: возможные угрозы для российских регионов95

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Камалов С.М.

Разработка динамической стохастической модели общего равновесия в условиях применения дополнительного налогообложения на фондовом рынке 99

Дудина В.В.

Особенности и роль финансового контроля в управлении организацией 107

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Мельникова Е.В.

Внутрифирменное планирование: дисциплинарная структура и основные направления исследования (рецензия на учебное пособие А.А. Кизима, В.И. Милеты «Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты») 113

ABSTRACT

..... 117

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

..... 132

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Southern federal district. Registration certificate PI №TU23-01556.

The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015) on the group of scientific specialties 08.00.00 - economics. Subscription Index – П2920.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

Editorial Board:

A.Y. Arhipov, Doctor of Economic Sciences, Director of Graduate Business School, Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russia);

V.V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);

N.G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);

E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);

I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);

L.S. Shakhovskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);

E. Bojar, Doctor of Economic Sciences, Professor Lublin University of Technology (Lublin, Poland);

Alessandro Figus, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);

Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University "Otto von Guericke" (Magdeburg, Germany);

Zadaya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine);

Jurgen Kessler, Doctor of Law, Professor, Hochschule fur Technik und Wirtschaft Berlin – University of Applied Sciences (Berlin, Germany);

Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Aleksandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor

M. V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A.B. Tololina

Executive Secretary:

A. K. Kochieva, Ph. D. in Economics

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

D.G. Bondarev, Ph. D. in Economics

J.D. Darmilova, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

V. I. Mileta, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: *I.A. Zinovskaya*

Print layout: *A. P. Savchenko*

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.

tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Copy deadline 07.12.2018. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 15.8. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51

© Kuban State University, 2018

WORLD ECONOMY

Listopad M.E., Smirnova G.I.

Analysis of the sensitivity of Russian national economy to external negative trends.....3

BRANCH ECONOMY

Kizim A.A., Berezovsky E.E., Perova A.E.

Problem aspects of the taxation of construction business 12

Demyanenko A.E.

Contemporary problems in strategic management

of agroindustrial complex 19

Ilyasova E.V., Urmanov D.V.

Intersectoral cooperation as a factor of rural tourism

development 27

REGIONAL ECONOMY

Kokovikhin A.Yu.

Formation of a model of public management

in the framework of institutional competence approach

on the example of Sverdlovsk region.....31

Pitilyak D.A., Kislitsina P.A.

Analysis of the financial results of the Sakhalin region

enterprises.....37

Noeva E.E., Zarovnyaeva V.N.

Features of implementation of the alignment mechanism for

achieving of budgetary sufficiency in the republic of Sakha

(Yakutia)44

INNOVATIVE ECONOMY

Kochieva A.K.

Overcoming of technological retention as a factor to ensure

the economy security of Russia.....52

Savchenko A.P.

Model of information and documentation system of innovation

on the basis of domain ontology60

Turdaly Z.N.

Model of development of tax administration in conditions

of digital economy67

INVESTMENTS

Alexandrova E.N.

Practice of using the mechanism of state-private partnership

in infrastructure projects73

ENTREPRENEURSHIP

Urumov T.R.

Practice of state export support for small and medium

business in Russia: problems and solution approach 79

Pleshakova M.V., Kudryashova I.V.

Study of the processes of institutionalization of the

entrepreneurial environment in the Russian economy..... 86

MARKETING

Volkov S.K.

Stereotypes and simplifications in tourism marketing:

possible threats to Russian regions.....95

WORD TO YOUNG SCIENTISTS

Kamalov S.M.

Development of dynamic stochastic general equilibrium model

in case of additional taxation on the stock market..... 99

Dudina V.V.

The role and features of financial control in organization

management..... 107

SCIENTIFIC LIFE

Melnikova E.V.

Corporate planning: disciplinary structure and main research

directions (review on the teaching guide of Kizim A.A.,

Mileta V.I. "Corporate planning: organizational and

economic aspects")113

ABSTRACT 117

CONDITIONS OF PUBLICATION 132

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ К ВНЕШНИМ НЕГАТИВНЫМ ТРЕНДАМ

*М.Е. ЛИСТОПАД, доктор экономических наук,
профессор, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет.
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

*Г.И. СМIRНОВА, магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет.
e-mail: smirnova_g_i@mail.ru*

Аннотация

В статье проанализирована чувствительность национальной экономики Российской Федерации к таким внешним негативным трендам, как кризис 2008 г. и 2014 г. Анализ основан на оценке индекса глобальной конкурентоспособности страны в 2006–2018 гг. в рамках ежегодного Всемирного экономического форума. Подробно рассмотрены все 12 критериев индекса. Приведена динамическая кривая индекса в исследуемом периоде и построены диаграммы для каждого выделенного периода. Сделаны выводы, научилась ли экономика страны извлекать выгоду из сложившихся обстоятельств.

Ключевые слова: индекс глобальной конкурентоспособности, Всемирный экономический форум, Россия, кризис 2008 г., санкции.

Апеллируя к теме исследования, мы обратились к мнению мировых специалистов, авторов ежегодных отчетов о глобальной конкурентоспособности, которое они высказывают в рамках Всемирного экономического форума. Первый доклад о конкурентоспособности стран был издан в 1979 г. С 2004 г. введен термин «глобальный индекс конкурентоспособности».

Термин «конкурентоспособность страны» – означает комплект учреждений, политических событий, определяющих уровень производительности, т. е. величину валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения страны. Упомянутый уровень производительности выражается в уровне благосостояния, а также прибыльности инвестиций. Следовательно, страна, имеющая более конкурентоспособную экономику, будет эволюционировать лучше. В докладе оцениваются как главные преимущества, так и слабые направления работы у каждого из государств, что помогает заинтересованным руководителям фильтровать дальнейшие действия для урегулирования проблем и разработки безграничных достижений [11]. Оценка индекса конкурентоспособности проводится по 12 критериям: 1) качество институтов; 2) инфраструктура; 3) макроэкономическая стабильность; 4) здоровье и начальное образование; 5) высшее образование и профессиональная подготовка; 6) эффективность рынка товаров и услуг; 7) эффективность рынка труда; 8) развитость финансового рынка; 9) технологический уровень; 10) размер внутреннего рынка; 11) конкурентоспособность компаний; 12) инновационный потенциал. Каждый из критериев содержит от 4 до 20 подкритериев, по которым оценивается потенциал страны. К примеру, критерий «качество ин-

¹ Всемирный экономический форум (ВЭФ) (<https://www.weforum.org>) – это независимая и некоммерческая общественная организация, которая считает своей миссией стремление к улучшению состояния мира на основе партнерства между государством и частным сектором. ВЭФ организует встречи и обмен мнениями политических, деловых, научных и других лидеров общества. Штаб-квартира ВЭФ расположена в Женеве, Швейцария. Ежегодные встречи с 1971 г. проводятся в Давосе.

ституты» включает такие подкритерии, как права собственности, защищенность интеллектуальной собственности, хищения государственных средств, общественное доверие к политикам, регулярность / нерегулярность платежей и взятки, независимость судебной системы, приоритеты решений государственных чиновников, непривлекательность (непопулярность) государственных чиновников, бремя государственных расходов, эффективность правовой базы при разрешении споров, эффективность правовой базы в регулировании сложных ситуаций, прозрачность государственной политики, бизнес-издержки терроризма, бизнес-издержки преступности и насилия, организованная преступность, надежность полицейских служб, этическое

поведение фирм, уровень внедрения стандартов аудита и отчетности, эффективность корпоративного управления, защита интересов миноритарных акционеров и уровень защиты инвесторов.

Оценка каждого параметра на две трети состоит из результатов масштабного опроса руководителей различных структур, компаний и на одну треть – из статистических отчетов и исследований международных организаций.

Проследим позицию России в нескольких экономически сложных периодах и определим чувствительность национальной экономики к внешним негативным трендам. Из новейшей истории нас интересует кризис 2008 г. и 2014 г., как начало введения санкций против Российского государства. Анализ проведем в

Таблица 1

Значение индекса конкурентоспособности России в 2006–2018 гг. (по материалам [17])

Период	2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016	2016–2017	2017–2018
Индекс конкурентоспособности	62	59	51	63	63	66	67	64	53	45	43	38

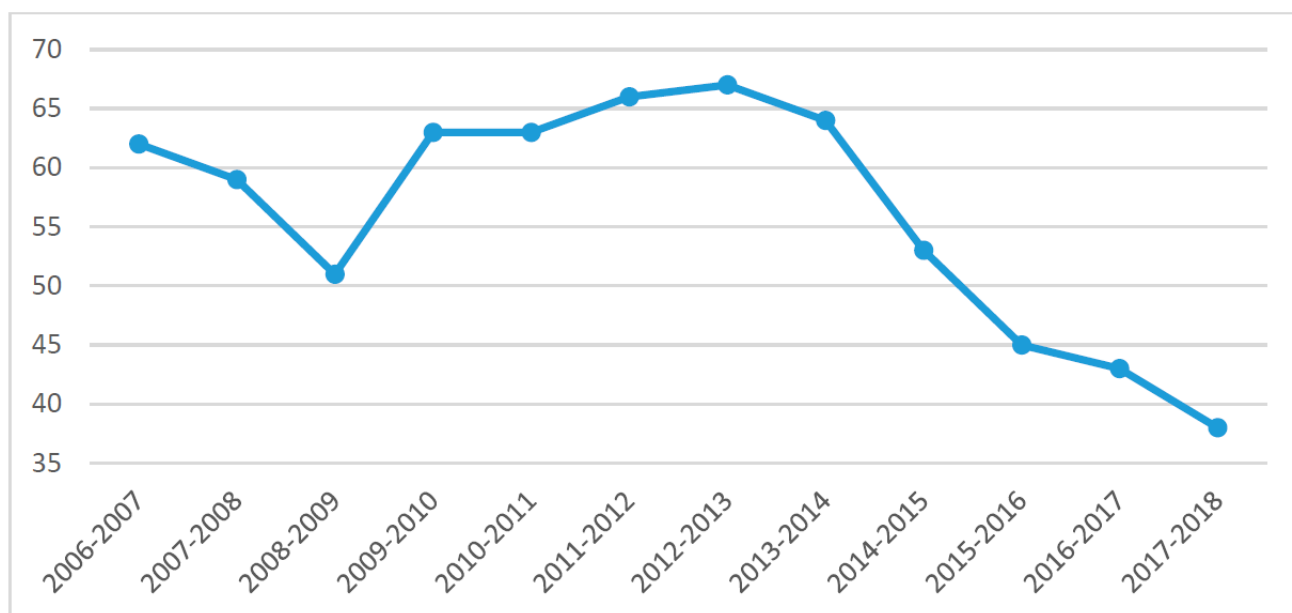


Рис. 1. Динамика индекса конкурентоспособности России в 2006–2018 гг. (составлен по материалам [17])

течение 12 лет: начиная с 2006 г. и заканчивая 2018 г. Приведем значения индекса конкурентоспособности России в исследуемом периоде (табл. 1) и на их основе построим динамическую кривую индекса за 12 лет (рис. 1).

Проведем анализ кривой. Как видим из рис. 1, Россия в преддверии первого кризисного периода повышала свои показатели конкурентоспособности, снизив значение индекса до 51-й позиции. Однако кризис 2008 г. на 4 года опустил показатели страны, повысив индекс до 67 в 2012 г. С 2013 г. началось укрепление индекса, понизившее Россию с 64-й до 38-й позиции.

Рассмотрим сводную таблицу значений критериев индекса конкурентоспособности России за 12 исследуемых лет – с 2006 г. по 2018 г. (табл. 2). На основе таблицы построим две диаграммы, характерные для исследуемых явлений:

– с 2006 по 2013 г. – рассмотрим поведение индекса до, во время и после кризиса 2008 г. (рис. 2);

– с 2013 по 2018 год – до и в период введения и действия санкций против России (рис. 3).

Рассмотрим годовые отчеты ВЭФ для нашего государства [17]. На основании выдержек из отчетов ВЭФ с 2006 по 2013 г. и данных, изложенных на рис. 2, проведем анализ причин изменения позиций индекса конкурентоспособности России в первый исследуемый период.

Согласно рис. 2, значительные изменения претерпели показатели «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень» и «Размер внутреннего рынка».

Если в 2006–2007 гг. серьезную озабоченность вызывала независимость судебных органов и управления юстиции, а также тот факт, что правовая помощь не является оперативной, прозрачной или недорогой, как в наиболее конкурентоспособных странах мира, то в 2008–2009 гг. сильными сторонами России считались большой размер рынка и улучшение макроэкономической стабильности (частично благодаря неожиданным нефтяным доходам). Глобальную озабоченность вызвала неэффективность правительства (116-я позиция), нехватка независимости судебных органов правосудия (109-я), а также фавори-

зм правительства в отношениях с частным сектором. Частные учреждения также получили плохие оценки, а корпоративная этика в стране располагалась лишь на 112-м месте. Кроме того, товары и финансовые рынки были мало результативны по международным стандартам.

Уже в 2010–2011 гг. удалось говорить о том, что ухудшение макроэкономической стабильности немного сбалансировано за счет повышения уровня в других сферах, в частности инфраструктуры, здравоохранения и образования, а также технологической готовности. Однако общая конкурентоспособность России продолжала ухудшаться из-за малой эффективности товарных рынков. Конкуренция (отечественная и зарубежная) притуплялась за счет неэффективной антимонопольной политики, а также запретов на торговлю и зарубежную собственность. Неэффективность на товарных рынках снижала способность страны эксплуатировать другие ее сильные направления в работе, в частности, высокий инновационный потенциал и высокий уровень высшего образования.

Однако в 2011–2012 гг. усиление макроэкономической стабильности нивелировалось ухудшением в некоторых областях: низкое качество учреждений, малая эффективность на рынке труда, трудности при ведении бизнеса и внедрении инноваций. На конкурентоспособности России все еще неблагоприятно отражалась малая эффективность ее товарного рынка. И, несмотря на большое количество усилий, финансовые рынки сохраняли нестабильность, а банки оценивались крайне низко (129-е место).

В 2012–2013 гг. резкого прогресса макроэкономической среды – с 44-го на 22-е место из-за маленького государственного долга и профицитного бюджета государства, – оказалось мало, чтобы позволить стране компенсировать низкую оценку ее государственных учреждений (133-й) и маленький инновационный потенциал (85-е место в этом году по сравнению с 57-м в 2010–2011 гг.). Страна переживала из-за неэффективности на товарных (134-й), рабочих (84-й) и финансовых (130-й) рынках, где ситуация регрессировала второй год подряд. Низкий уровень конкуренции (136-е) – детерминированный нерезультативной антимонопольной политикой (124-е) и большими ограничениями на торговлю и ино-

Таблица 2

Значения критериев индекса конкурентоспособности России в 2006–2018 гг.

Показатель	2006–	2007–	2008–	2009–	2010–	2011–	2012–	2013–	2014–	2015–	2016–	2017–
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. «Качество институтов»	3	– ¹	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,3	3,5	3,5	3,6	3,7
2. «Инфраструктура»	3,5	–	3,7	3,6	4,5	4,5	4,5	4,6	4,8	4,8	4,9	4,9
3. «Макроэкономическая стабильность»	5	–	5,8	5,2	4,5	5,2	5,8	5,9	5,5	5,3	4,3	5
4. «Здоровье и начальное образование»	6,3	–	5,8	5,6	5,9	5,7	5,7	5,7	6	5,9	5,9	6
5. «Высшее образование и профессиональная подготовка»	4,4	–	4,4	4,3	4,6	4,5	4,6	4,7	5	5	5,1	5,1
6. «Эффективность рынка товаров и услуг»	4,2	–	3,9	3,7	3,6	3,6	3,6	3,8	4,1	4,2	4,2	4,2
7. «Эффективность рынка труда»	4 ²	–	4,7	4,7	4,5	4,4	4,2	4,3	4,4	4,4	4,4	4,3
8. «Развитость финансового рынка»	3	–	3,8	3,3	3,2	3,2	3,2	3,4	3,5	3,5	3,4	3,4
9. «Технологический уровень»	3,1	–	3,4	3,4	3,6	3,7	4,1	4	4,2	4,2	4,3	4,5
10. «Размер внутреннего рынка»	5,3	–	5,7	5,8	5,7	5,7	5,8	5,8	5,8	5,9	5,9	5,9
11. «Конкурентоспособность компаний»	3,8	–	3,7	3,6	3,5	3,3	3,3	3,6	3,8	3,8	3,8	4
12. «Инновационный потенциал»	3,3	–	3,4	3,4	3,2	3,1	3	3,1	3,3	3,3	3,4	3,5

Источник: составлена по материалам [17].

¹ Отчет за 2007–2008 гг. отсутствует на сайте <https://www.weforum.org>. Автор связывает этот факт с пересмотром количества критериев индекса конкурентоспособности. Первоначально оценка проводилась по девяти критериям, начиная с 2007–2008 гг. количество критериев увеличилось до двенадцати.

² Значения показателей 7, 8 и 10 взяты усреднённые, так как шкала критериев индекса конкурентоспособности в 2006–2007 гг. имела меньше критериев, чем в последующие годы исследования.

Индекс глобальной конкурентоспособности России 2006–2013 гг.



Рис. 2. Значение критериев индекса конкурентоспособности России в 2006–2013 гг. (по материалам [17])

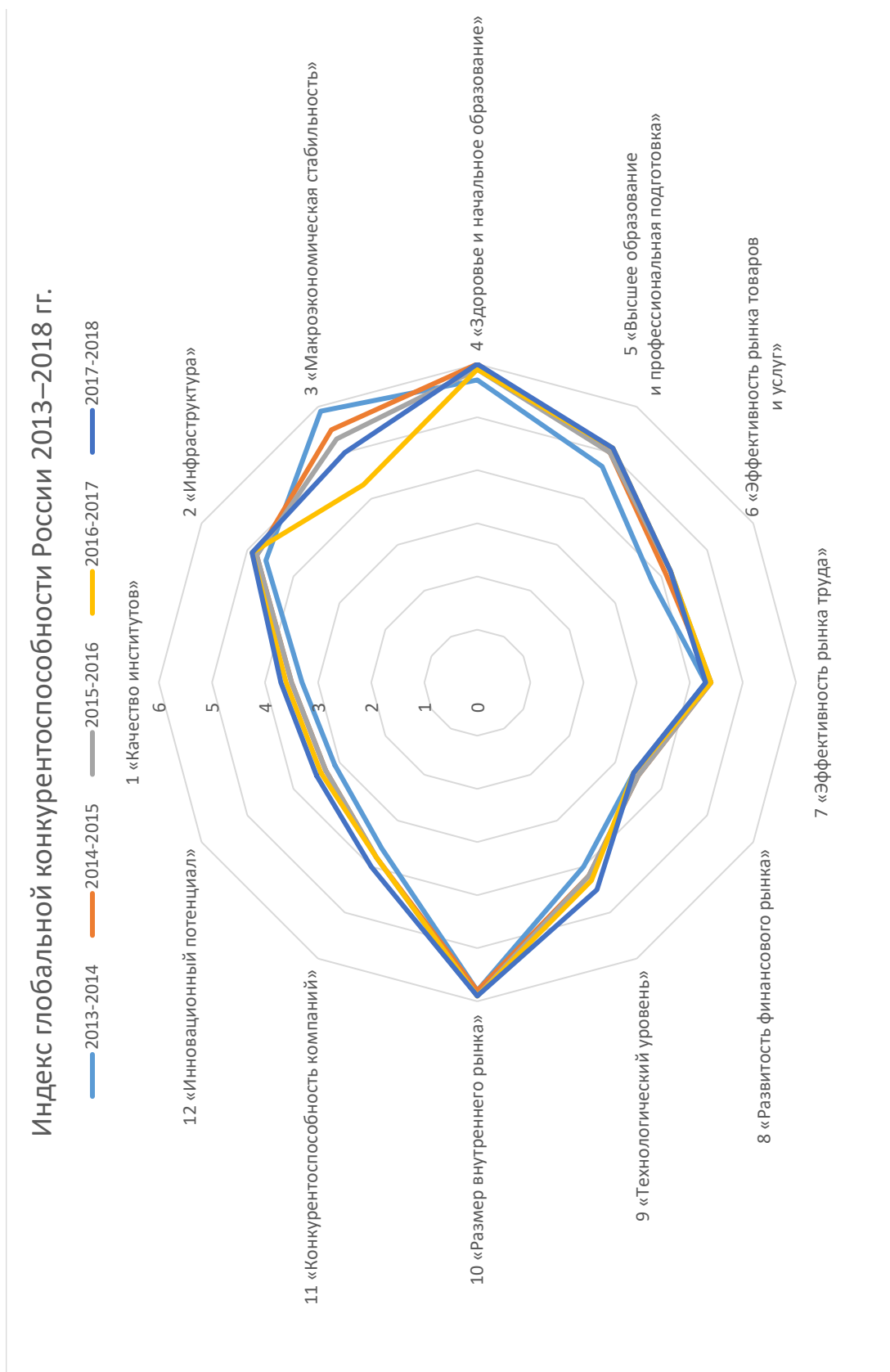


Рис. 3. Значение критериев индекса конкурентоспособности России в 2013–2018 гг. (по материалам [17])

странную собственность, а также недоверие к финансовой системе (134-е) способствовали низкоэффективной разрядке колоссальных ресурсов России. У нас крайне плохо обстояли дела с экологической устойчивостью, причем это один из самых низких рейтингов в мире по трем показателям: сила природоохранных правил, число международных экологических договоров, ратифицированных страной, и качество окружающей среды.

Рис. 3 явно показывает, что основные изменения в период введения и действия санкций разворачиваются вокруг одного из показателей – «макроэкономическая стабильность».

В 2013–2014 гг. макроэкономическая ситуация в стране продолжала улучшаться (с 44-го места два года назад – до 19-го в этом году). Основные причины – низкий государственный долг и профицит государственного бюджета. Другие сильные стороны включали: высокий уровень охвата образованием, особенно на высшем уровне; его довольно хорошая инфраструктура; его большой внутренний рынок (8-й). Негативные моменты: РФ по-прежнему низко оценивала собственные государственные учреждения (118-е место) и показывала нехватку инновационного потенциала (78-е). Такой критерий, как «условия социальной устойчивости», в Российской Федерации характеризуется относительно слабой сетью социальной защиты, высоким и растущим неравенством и ограниченной социальной мобильностью. Что касается экологической устойчивости, то её самые простые экологические нормы – истощение ресурсов и медленно ухудшающееся качество природной среды – являлись важнейшими проблемами для руководства страны.

В 2014–2015 гг. возникла напряженная геополитическая ситуация: сложности на Украине, которые имели последствия как для отношений с Россией, так и для большей части Западного мира, а также напряженность между Китаем и Японией. Риски для глобальных экономических перспектив оставались очень реальными. Предыдущие меры, основанные на экспансионистской денежно-кредитной политике, помогли временно избежать более глубокой рецессии и заложить основы для глобального восстановления в краткосрочной перспективе. Однако обеспечение устойчивого роста в долгосрочной перспективе зависело не от монетарной политики, а от повыше-

ния уровня производительности экономики. Улучшения в те года у Российской Федерации были связаны с эффективностью рынков товаров (в частности, с внутренней конкуренцией), использованием ИКТ и легкостью входа в бизнес, хотя это, вероятно, отражало некоторые позитивные события, которые произошли до начала украинского конфликта. Слабая и неэффективная институциональная структура России (97-е) оставалась ее ахиллесовой пятой и требовала серьезной перестройки для искоренения коррупции и фаворитизма (92-й) и восстановления доверия к независимости судебных органов (109-е). Диверсификация экономики требовала укрепления самого малого сектора (малый и средний бизнес), а также продолжения прогресса в укреплении и стабилизации финансовой системы (110-е). Эти проблемы не позволили России воспользоваться преимуществами ее конкурентоспособности, которые основаны на хорошо образованном населении, довольно высоком уровне использования ИКТ (47-е) и его надежном потенциале для инноваций (65-е). Забегая вперед, можно увидеть отражения украинского конфликта, выраженные в санкциях и потенциальных сбоях в торговле газом, которые влияют на конкурентоспособность страны. Эти последствия могут быть особенно серьезными с учетом зависимости сектора образования и инноваций от государственного финансирования. Образование и инновации могут стать более дефицитными, чем в предыдущие годы, а технологии, разработанные за рубежом. Что касается социальной устойчивости, то Российская Федерация по-прежнему характеризовалась относительно слабой социальной защитой, высоким и растущим неравенством и ограниченной социальной мобильностью.

В 2015–2016 гг. Российская Федерация повысила свои позиции, что объясняется серьезным пересмотром оценок паритета покупательной способности МВФ, что привело к 40-процентному увеличению ВВП России при оценке в ППС. Но изменения произошли и в других направлениях: страна улучшила базовые аспекты рыночной эффективности: нормативная бизнес-среда и внутренняя конкуренция (96-е). Импортные тарифы были намного уменьшены после вступления РФ во Всемирную торговую организацию (ВТО). Однако рецессия после валютного кризиса

2014 г. дестабилизировала макроэкономическую среду страны, что дало толчок к росту инфляции и редуцированию государственных финансов. Данный пессимистический прогноз обострился уменьшением внутреннего спроса, экономическими санкциями со стороны различных государств и неопределенностью цен на природные ископаемые в недалеком будущем.

В 2016–2017 гг. Российская Федерация находилась в рецессии 2015 г., ее ВВП уменьшился на 3,7 %, но все же оставался относительно стабильным с позиции его конкурентоспособности. Это повышение является следствием укрепления фундаментальных критериев, начиная с качества и количества образования (поднятие на 6 позиций) и инновационного потенциала (поднятие на 12 позиций, хотя старт был крайне низок), а также улучшения во внутренней бизнес-среде. Низкие цены на товары влияли на экономику Российской Федерации немного меньше, чем в других евразийских странах: уровень государственного долга был сравнительно мал, а валовые национальные сбережения практически не менялись. По мнению МВФ, такие экономические инструменты, как пластичность обменного курса, капитал банковского сектора и инъекции ликвидности, ограниченный фискальный стимул и нормативная терпимость, «амортизировали потрясения, помогли реанимировать доверие и сделали устойчивой финансовую систему». Однако шок от цен на сырьевые товары еще влиял на российскую экономику: при резком уменьшении государственных доходов и выросшей инфляции макроэкономическая среда в России превращалась в менее состоятельную и снизилась до 91-й позиции. Финансовый сектор недомогал от малого притока капитала от доходов, полученных от добычи полезных ископаемых, и квазизакрытия международных финансовых рынков для наших организаций. Это стало очевидно из-за уменьшения доступности кредитов и венчурного капитала.

В 2017–2018 гг. экономика РФ все еще зависела от экспорта минеральных ресурсов. К слабым показателям принадлежали: финансовый рынок (107-е место), банковский сектор, права собственности (106-е место), независимость судей (90-е место) и коррупция. В России принят ряд законов по увеличению минимальной заработной платы (2015 г.) и

защите занятости по времени (2016 г.), которые уменьшили гибкость рынка труда (с 75-го места на 18-е). Но, с другой стороны, данные изменения могли иметь положительный результат за счет возобновления внутренней покупательной способности, получившей повреждения от инфляции и ослабленного рубля.

Чувствительность российской экономики к негативным трендам различна. В первом периоде (кризис 2008 г.) индекс конкурентоспособности отреагировал понижением своих позиций с 51-го до 67-го. А во втором исследуемом периоде (санкции), наоборот, рейтинг нашей страны вырос с 67-го до 38-го. Можно предположить, что экономика страны стала менее чувствительна к негативным трендам и даже научилась извлекать выгоду из сложившихся обстоятельств. Однако однозначные выводы делать рано, так как санкции в отношении Российской Федерации еще не прекратили своего действия, наоборот, их количество ежегодно увеличивается (На момент написания статьи США готовили очередной пакет санкций).

Библиографический список

1. *Барт А.А.* Механизм обеспечения экономической безопасности России // Российское предпринимательство. 2010. № 11–1.
2. *Бурмистров В.Н.* Экономическая безопасность России // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 4.
3. Геополитика и безопасность: аналитический и научно-практический журнал / ред. Л.Г. Ивашов. Петрополис. 2013. № 4(24).
4. *Калина А.В., Савельева И.П.* Формирование пороговых значений индикативных показателей экономической безопасности России и ее регионов // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. № 4.
5. *Кочетов И. А.* Влияние мирового кризиса на экономическую безопасность России // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. 2009. № 16.
6. *Криворотов В.В., Калина А.В., Эриашвили Н.Д.* Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. пособие. М., 2015.
7. *Маханько Г.В.* Экономическая безопасность и конкурентоспособность региона как важнейшая составляющая экономической

безопасности России // Научный журнал КубГАУ. 2015. № 105.

8. Национальная и региональная экономическая безопасность России: учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко, Н.Г. Синявский. М., 2016.

9. Перспективы развития экономической безопасности, анализа и аудита в современной России: материалы конференции / под ред. Н.Н. Карзаевой, Ю.Н. Каткова. М., 2016.

10. Проблемы экономической безопасности России в условиях геополитического кризиса и санкционного давления Западных стран: монография. М., 2017.

11. Россия в зеркале международных рейтингов: информационно-справочное издание / отв. ред. В.И. Суслов. Новосибирск, 2015.

12. *Селетков С.Н.* Экономическая безопасность государства: учеб.-практ. пособие. М., 2010.

13. *Смирнов В.В.* Парадигма и концепция экономической безопасности России // Дайджест-Финансы. 2014. № 1.

14. *Уразгалиев В.Ш.* Экономическая безопасность: учеб. и практикум для вузов. М., 2018.

15. Экономическая безопасность России. Общий курс / В.К. Сенчагов, 5-е изд. М., 2015.

16. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: монография / Т.Р. Орехова и др. М., 2013.

17. URL: <https://www.weforum.org>

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

*А.А. КИЗИМ, доктор экономических наук,
профессор, профессор кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет.
e-mail: arko1980@mail.ru*

*Э.Э. БЕРЕЗОВСКИЙ, кандидат
экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет.
e-mail: eduard.berezovski@gmail.com*

*А.Е. ПЕРОВА, кандидат экономических наук,
ст. преподаватель кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет.
e-mail: nasper13@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены спорные вопросы налогообложения в строительном бизнесе. Определены особенности налогообложения финансово-хозяйственных операций застройщиков и подрядчиков. Рассмотрены экономические инструменты, направленные на повышение эффективности ведения бизнеса с целью нивелирования части налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налогообложение, строительство, логистика, планирование, Lean-менеджмент, оптимизация.

Хозяйственная деятельность предприятий сопряжена с обязанностью уплаты налогов в бюджет государства. Налогообложение значительно влияет на экономические и предпринимательские решения хозяйствующих субъектов, из чего следует, что оптимизация системы налогообложения должна осуществляться с учетом особенностей предприятия, характера его деятельности и структуры [6].

Таким образом, можно сказать, что хозяйствующие субъекты, используя правомерные инструменты налоговой оптимизации, могут минимизировать свое налоговое бремя [4].

Строительная отрасль имеет свою специфику налогообложения хозяйственных операций в связи с тем, что в ней тесно связаны оказание услуг и выполнение работ, а также

сотрудничество организаций, которые на всех этапах строительной деятельности действуют на основе разных форм гражданско-правовых договоров. Организации, работающие в этой сфере, могут выступать в качестве инвесторов, заказчиков, поставщиков, застройщиков, а также подрядчиков. В вопросах налогообложения деятельности строительных организаций большинство разногласий возникает между двумя основными участниками данного рынка – застройщиками и подрядчиками.

Налогообложение операций застройщика. Согласно законодательству РФ застройщики, ведущие деятельность на территории страны, имеют право вести свою финансово-хозяйственную деятельность как за счет собственных средств, так и посредством привлекаемых извне средств из различных источников, однако по общей статистике большинство строительных компаний (застройщиков) имеют серьезный дефицит в оборотных средствах как раз ввиду недостаточного внешнего финансирования строительных объектов, что в целом является серьезным сдерживающим фактором в увеличении объемов строительства, а также снижении себестоимости строительства как жилых, так и коммерческих объектов. Высокая стоимость ресурсов, помноженная на долгий период реализации объекта после его ввода в эксплуатацию, а также дороговизну и сложность привлечения заемных средств или инвесторов, приводит к тому, что застройщик должен нивелировать эти ри-

ски за счет более высокой маржи. В текущий момент правительство ряда регионов РФ дает возможность инвесторам (в строительной сфере) в целях стимулирования их интереса в инвестирование в конкретную отрасль уплачивать налог на прибыль организаций по пониженным ставкам (13,5%) при условии соблюдения заранее обозначенных законом условий [5].

Отдельно следует рассмотреть институт долевого строительства. В данной схеме застройщик получает возможность реализовывать недвижимость частным лицам в еще не существующем объекте, компенсируя такой риск низкой ценой. Однако на деле эта схема оказывается намного сложнее для застройщика, поскольку ему приходится вести налоговый учет доходов и расходов, которые связаны с предоставлением услуг дольщикам в рамках заключенных с ними договоров. Компенсация убытков лица, принявшего участие в долевом строительстве, в случае если объект не будет введен в эксплуатацию вовремя, или же вообще не сможет быть введен в эксплуатацию, предусматривает возврат денежных средств в полном объеме или же с большими штрафами и неустойками, которые в некоторых случаях могут достигать до 50% от стоимости недвижимого объекта. Таким образом, застройщик, который ведет прозрачный бизнес, оказывается в заведомо невыгодном положении перед системой налогообложения, поскольку сдача объекта в эксплуатацию происходит в средне-срочно-долгосрочной перспективе, и компенсировать возврат налогов он не имеет права.

В связи с тем, что такие договора носят обычно долгосрочный характер, доходом в целях налогообложения признаются денежные средства, полученные строительной организацией в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ как по долгосрочным договорам, не предусматривающим поэтапного оказания услуг. Это означает, что застройщик каждый отчетный период признает в налоговом учете сумму дохода, которая рассчитана экономически обоснованным способом, соблюдая следующие условия [5]:

- документальное подтверждение расходов;
- признание расходов по производству и реализации работы, иных расходов, принятых к учету при исчислении налога на прибыль организаций.

Во избежание рисков в договоре должен быть прописан случай, когда образуется экономия, которая остается в распоряжении застройщика и является его доходом [9].

С точки зрения глобальных изменений в строительном бизнесе России на ближайшие годы (начиная с 2019 г.), в настоящее время наблюдается тренд в укрупнении компаний-застройщиков или объединении малых застройщиков в кооперативы с целью оптимизации затрат и налогообложения. Однако следует учитывать степень влияния государственно-частного партнерства в области федеральной программы «Реновация», направленной на качественное преобразование изношенных фондов в современные, комфортные и инфраструктурно-обеспеченные жилые комплексы. Все это, вероятно, приведет к существенному изменению конъюнктуры рынка недвижимости в России.

В состав прочих доходов при исчислении налога на прибыль включается сумма превышения между фактическими затратами и договорной стоимостью по строительству объектов [5].

Если застройщик поэтапно сдает объекты, тогда доходы и расходы, а соответственно и исчисление налога на прибыль организации, определяются по каждому сданному в эксплуатацию объекту [7]. Большинство хозяйственных операций, осуществляемых застройщиками, освобождается от налогообложения НДС [5].

Текущее законодательство предусматривает освобождение от уплаты НДС факта реализации объектов недвижимости от застройщика, поскольку возведение объекта осуществлялось не в целях дальнейшей эксплуатации застройщиком. Однако последующая перепродажа объектов недвижимости из «вторых» рук или от посредников – уже облагается НДС.

У застройщика могут возникать трудности в налогообложении, когда часть строящегося объекта подлежит продаже, а другая часть – использованию в деятельности застройщика. Обложению НДС в данном случае подлежит та часть фактических расходов, которая относится к доле строящегося объекта, остающегося в распоряжении застройщика.

Указанные налоговые отчисления могут быть приняты к зачету в следующих случаях:

- при возведении объекта за счет средств застройщика;
- для продажи;
- при выполнении застройщиком строительных работ;
- при получении средств от дольщиков.

Застройщикам с 1 января 2015 г. законодательно вменили следующие правила ведения журналов учета счетов-фактур:

- в журнале регистрируются счета-фактуры, выставленные застройщиком, а также счета-фактуры, полученные застройщиком в рамках строительства объекта;
- счета-фактуры на вознаграждение застройщика в журнале не регистрируются.

Помимо сказанного застройщикам – неплательщикам НДС или застройщикам, которые освобождены от уплаты налога, необходимо сдавать в налоговую инспекцию журнал учета счетов-фактур в электронной форме. Застройщики – плательщики НДС включают в налоговую декларацию по НДС сведения, указанные в журнале.

Налогообложение операций подрядчика. Генеральный подрядчик выполняет работы по строительству объекта в соответствии с договором генподряда, который заключается с застройщиком.

Для целей налогообложения все договоры строительного подряда подразделяются на:

- краткосрочные, когда работы приходятся на один календарный год;
- долгосрочные, когда работы длятся более одного календарного года, не предусматривают поэтапную сдачу работ;
- долгосрочные договоры, которые предусматривают поэтапную сдачу работ.

Прямые расходы по договору, до момента сдачи работ, формируют незавершенное производство в соответствии с требованиями НК РФ [5].

Согласно текущим расходам застройщиков на возведение объекта незавершенное производство – самая проблемная часть как с точки зрения финансовых показателей, так и с точки зрения фактического соответствия этапов застройки по времени и их стыковке. В настоящее время данная проблема является системной, поскольку даже крупные застройщики зачастую вынуждены прибегать к услугам посредников или подрядчиков, которые

в свою очередь могут не соответствовать на деле заявленным компетенциям, а поскольку процедура отказа от работ зачастую просто невозможна ввиду того, что уже затрачены временные и финансовые ресурсы, застройщик вынужден мириться с возникающими недостатками от работ подрядчиков. Такая ситуация как минимум негативно сказывается на качестве возводимых объектов, сроках их возведения, затратах на сверхнормативные работы. Следствие из этого – прямое увеличение налогового бремени на самого застройщика.

В целях налогообложения прибыли косвенные расходы за налоговый период признаются независимо от того, произошла в этом периоде сдача работ по договору или нет.

Выручка по долгосрочным договорам признается в каждом налоговом периоде независимо от того, сданы работы по договору или нет. Ее величина определяется налогоплательщиком самостоятельно.

По долгосрочным договорам при признании выручки учет прямых расходов незавершенного производства, как правило, не ведется в связи с тем, что расходы незавершенного производства являются расходами по работам, не переданным заказчику.

В отношении этапности приемки работ заказчиком, предусмотренной договором строительного подряда, в целях налогообложения определение выручки от реализации рассчитывается по стоимости сданного этапа.

В вопросах исчисления НДС при расчетах между подрядчиком и застройщиком могут возникнуть трудности.

Законодательно не установлен особый порядок признания застройщиком к учету выполненных подрядчиком строительно-монтажных работ. Следовательно, застройщик в этом случае руководствуется нормами Гражданского кодекса РФ: принять выполненные подрядчиком работы вместе с риском сохранности.

Развитие строительства является важнейшим показателем экономической устойчивости страны.

В 2012–2015 гг. снижался вклад строительной отрасли в общий объем поступлений налогов в бюджет РФ с 5,5% до 4,4%. Однако в 2016 г. темпы поступлений налогов достигли 4,7% (рис. 1).

Проблемные аспекты налогообложения субъектов строительного...

Распределение налогов, за исключением НДС, акцизов и налогов за пользование природными ресурсами, соответствует аналогичным показателям в целом по экономике России.

В строительном бизнесе доля налога на прибыль находится на уровне всей экономики страны, в связи с чем можно говорить о том, что рентабельность строительной отрасли не превышает средней рентабельности других отраслей экономики (рис. 2). Доля

НДС со стороны строительных организаций в структуре налоговых поступлений во многом превышает показатель по всей экономике России: 51,9% против 19,5% соответственно.

Налоговая нагрузка в отрасли в 2012–2015 гг. снизилась с 14,2% до 12,6%, однако за 2016 г. значение достигло показателя 14,1% (рис. 3).

Приведенный анализ показывает, что строительный сектор снижает долю в общем объеме поступающих в бюджет налогов и сборов,

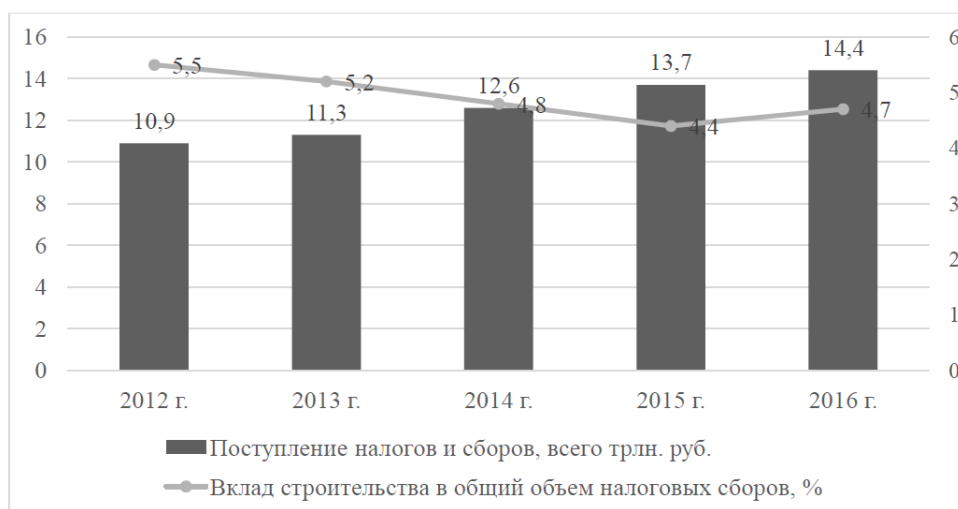


Рис. 1. Строительная отрасль в общем объеме налоговых сборов [5]

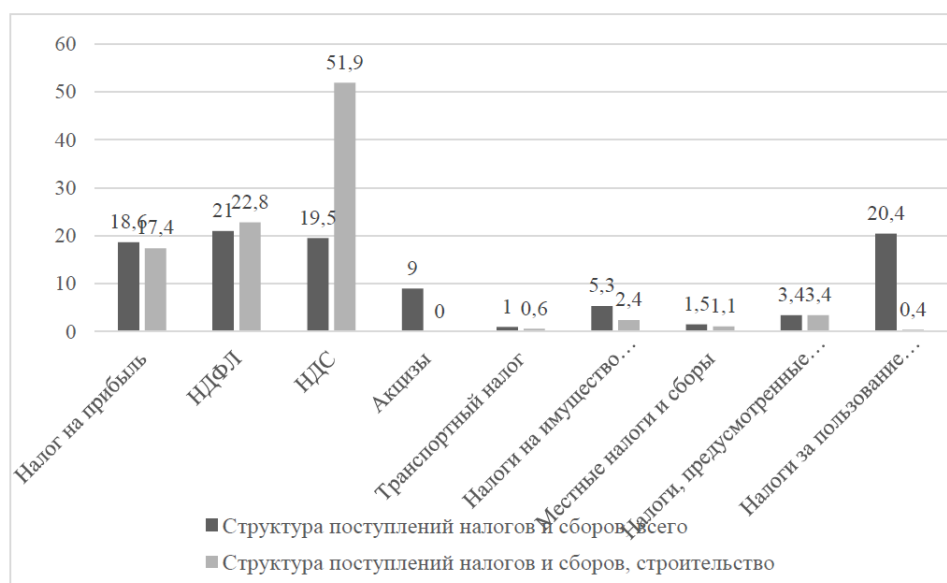


Рис. 2. Строительная отрасль в общей структуре поступлений налоговых сборов в 2016 г., % [5]

несмотря на постепенное повышение объемов собираемых налогов в отрасли. В ряде развитых стран картина в области налогообложения строительного бизнеса является обратной, поскольку имеет более щадящий подход к налогообложению в процессе возведения недвижимости, а не последующих коммерческих операций по ее перепродаже на рынке различными посредническими структурами. Таким образом, в практике ряда стран строительные компании в большей степени защищены от налогового бремени на законодательном уровне в процессе возведения и первичной реализации своих объектов, что многими специалистами считает более справедливым с точки зрения развития отрасли строительства в целом.

Также надо отметить, что показатель задолженности по налогам и сборам в строительном бизнесе в 2012–2016 гг. возрос. За 2016 г. увеличение произошло на 20% (до 142,5 млрд р.).

Все сказанное подтверждает, что необходимо урегулирование вопросов налогообложения организаций строительной отрасли. На рис. 4 представлены мероприятия по оптимизации налогообложения в строительстве.

Следует отметить, что вопрос оптимизации налогообложения в практике многих строительных компаний прорабатывается на

недостаточном уровне. Только среди крупных застройщиков существует активная практика налогового планирования и оптимизации налогообложения. Ряд мелких застройщиков, а также подрядчиков и вовсе не оценивает данный подход как эффективный с точки зрения повышения доходов компании и эффективности бизнеса.

С другой стороны, строительные компании, активно участвующие в отрасли, в практике своего менеджмента могут использовать инновационный инструментарий Lean-менеджмента и бережливых технологий с той целью, чтобы эффективно преобразовать имеющиеся «пустоты» в процессе строительства в выгодные для компании преимущества, позволяющие дополнительно сократить издержки по основному виду деятельности. Стоит отметить, что в строительной отрасли также очень эффективные инструменты – аутсорсинг и управление цепью поставок SCM, которые также позволяют ускорить процесс строительства, а значит, повысить оборачиваемость средств компании, что должно привести к получению дополнительной прибыли в одинаковый отчетный период и тем самым нивелировать часть налоговой нагрузки. Однако, помимо управления бизнес-процессами внутри компании, строительные организации должны прибегать к понятию логи-

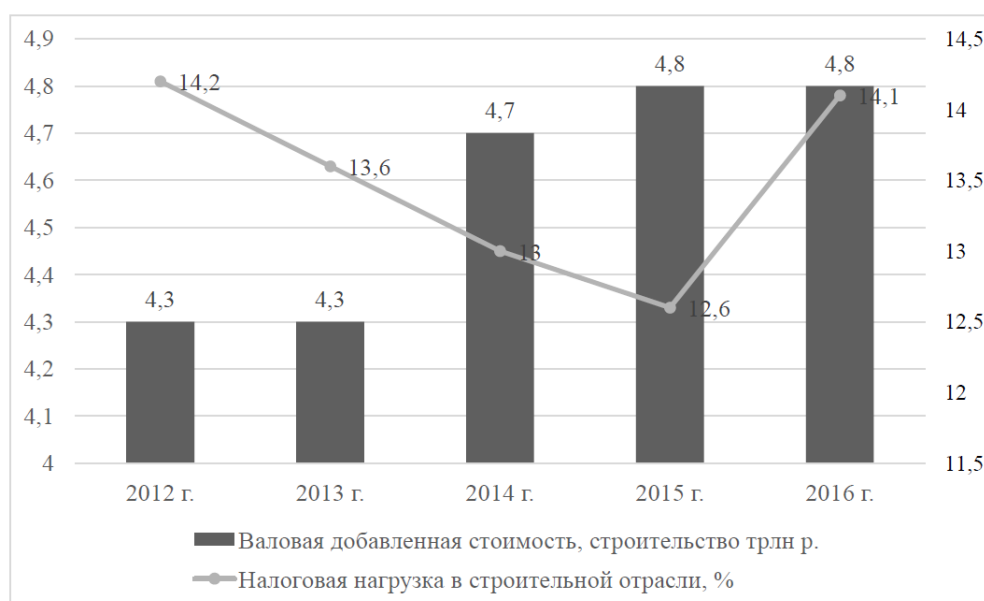


Рис. 3. Налоговая нагрузка строительной отрасли к валовой добавленной стоимости [5]

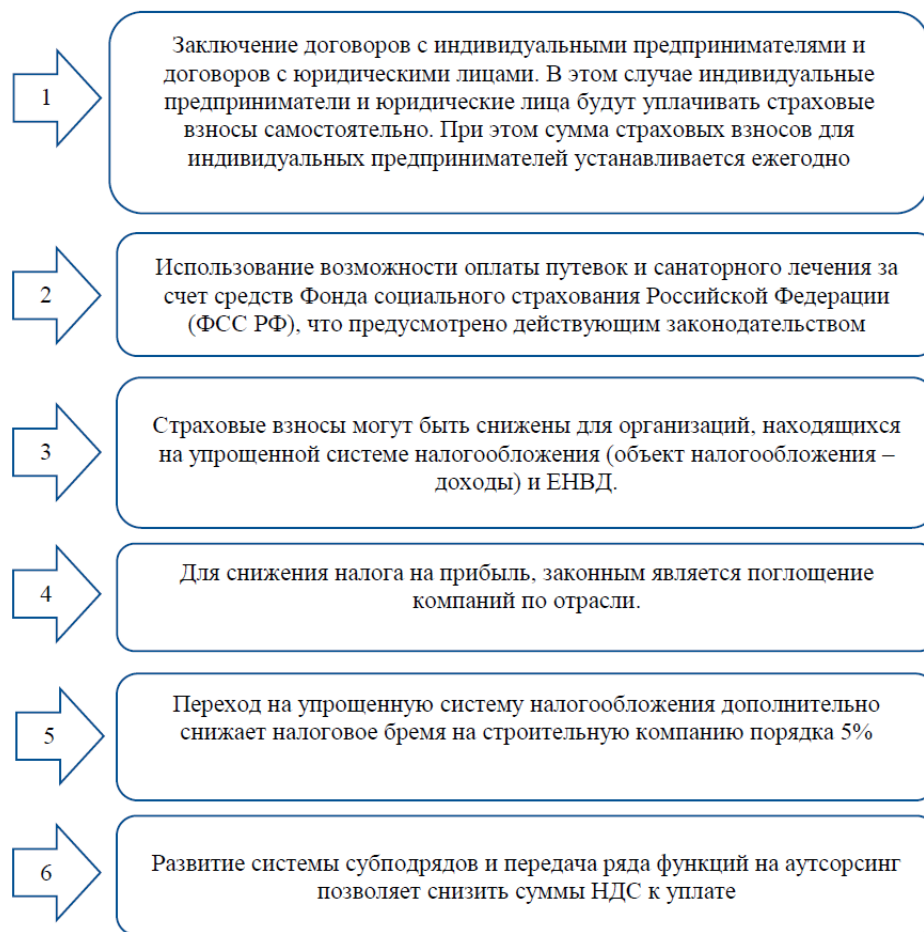


Рис. 4. Мероприятия по оптимизации налогообложения в строительном бизнесе

стического лага. В процессе планирования продаж такой подход позволяет растянуть реализацию готовых объектов на несколько отчетных налоговых периодов, что дает возможность компании повысить свою обеспеченность оборотными средствами, при этом государство не потеряет объема поступлений в виде налогов в общем номинале [1–3, 8].

В заключение следует отметить, что строительная отрасль обладает своей спецификой: организации, которые действуют в этой сфере, могут выступать в качестве дольщиков, застройщиков, а также подрядчиков. Вследствие этого рассмотрение особенностей налогообложения строительной организации – это одно из наиболее актуальных направлений.

Библиографический список

1. Анализ налогообложения в строительной отрасли. URL: <https://rask.ru/news/analiz-nalogooblozheniya-v-stroitelnoy-otrasli/>
2. Березовский Э.Э., Алехин А.А. Практические аспекты управления системой SCM в современных условиях // Поиск новой модели социально-экономического развития в условиях глобальных и локальных трансформаций: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 15–20.
3. Кизим А.А., Березовский Э.Э. Маркетинговые активности в эффективной реализации бизнес-планирования компании // Инвестиционный менеджмент и государственная инвестиционная политика: материалы Междунар. науч. конф. М., 2018. С. 228–236.

4. Кизим А.А., Перова А.Е. Оптимизации налоговых платежей в рамках системы налогового планирования предприятий различных сфер экономики // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2017. № 1(80). С. 14–19.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями и дополнениями). URL: <http://base.garant.ru/10900200/>

6. Перова А.Е. Внедрение налогового планирования как возможность совершенствования налоговой стратегии малого инновационного предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12. Ч. 2. С. 903–911.

7. Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 «О составе разделов про-

ектной документации и требованиях к их содержанию» (с изменениями и дополнениями). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_75048/

8. Тутаришев Б.З., Кизим А.А. Современные инновационные экономические инструменты в деятельности строительных организаций // Экономика устойчивого развития. 2013. № 3 (15). С. 152–160.

9. Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

*А.Е. ДЕМЬЯНЕНКО, кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики и менеджмента, Северо-Кавказский институт (филиал)
Московского гуманитарно-экономического университета.
e-mail: deanev4@gmail.com*

Аннотация

В современных условиях все более остро ставится вопрос национальной безопасности, которая обеспечивает решение многих задач различной направленности. В том числе актуальным является вопрос продовольственного обеспечения регионов в рамках обеспечения экономической безопасности страны, что требует дальнейшего, более детального исследования принципов стратегического управления в агропромышленном комплексе. В статье основное внимание уделяется проблемам стратегического управления в АПК.

Ключевые слова: стратегическое управление, продовольственное обеспечение, конкурентоспособность, хозяйствующий субъект.

Одной из наиболее значимых характеристик уровня общественного развития является состояние продовольственного обеспечения регионов. Состояние социально-экономической системы обуславливается в том числе и степенью доступности жизненно необходимых продовольственных товаров и услуг и уровнем их цены.

При решении задач в аспекте удовлетворения потребностей населения на первом плане стоит проблема продовольственного обеспечения территорий, и данный критерий прежде всего характеризует уровень стабильности и качества жизни населения страны. Проблемы продовольственного обеспечения должны решаться как на национальном, так и на региональном уровне.

Субъекты РФ значительно разнятся по ряду характеризующих их критериев и показателей, они находятся зачастую в абсолютно разных условиях (географических, экономических, социальных, инфраструктурных), и это прежде всего касается вопросов и критериев продовольственной безопасности регионов. Необходимо отметить, что далеко не все регионы в состоянии полностью обеспечить себя необходимым ассортиментом продовольствия, поскольку набор территориальных факторов по-разному влияет на экономическую доступность продовольственного обеспечения территорий.

Следует создавать условия формирования своего (регионального) эффективного и конкурентоспособного производственно-продовольственного комплекса, который, в свою очередь, должен обеспечить на уровне региона продовольственный цикл производства: распределения – обмена – потребления. Но здесь обязательно необходимо учитывать, экономическую целесообразность производства тех или иных сельскохозяйственных продуктов, в тех или иных регионах, поставляющих определенные продовольственные товары на общий региональный рынок, и не создавать их угрозы продовольственной безопасности.

Таким образом, вопрос продовольственного обеспечения регионов является весьма актуальным и требует детального исследования принципов стратегического управления в агропромышленном комплексе.

Результат аграрной деятельности, выражающийся в потребительной стоимости, задает вектор направления стратегических целей и задач предприятий агропромышленного ком-

плекса в аспекте оптимизации и повышения уровня эффективности использования имеющихся возможностей, что и позволит производить продукцию, обладающую более высокой потребительной стоимостью. То есть конечный продукт деятельности можно интерпретировать как фактор стратегического управления данным хозяйствующим субъектом.

Реализация стратегических направлений продовольственного обеспечения, подразумевает достижение необходимых темпов и пропорций устойчивого развития (в разрезе социально-экономической составляющей) аграрного сектора. Но достичь желаемого результата в кратчайшие сроки просто невозможно без внедрения новых технологий, без значительных преобразований организационно-экономической среды функционирования производства. Интенсификация производства, его гибкость, в аспекте соблюдения необходимых пропорций (в текущем времени) номенклатуры выпускаемой продукции, эффективное использование потенциала АПК возможны только при эффективной и адаптированной к данным условиям системе стратегического управления, способной не только эффективно реализовывать имеющийся потенциал, но и преумножать его как по количественным, так и по качественным критериям.

Рассматривая структуру и процессы взаимодействия, различных организационно-экономических факторов, влияющих на развитие и достижение устойчивого положения аграрного сектора экономики, необходимо отметить негативные тенденции ряда весомых признаков, характеризующих низкий уровень конкурентоспособности сельхозпродукции, снижение уровня устойчивости аграрного производства, ослабление, а зачастую нарушение межотраслевых связей, снижение технико-технологического уровня производства, понижение уровня плодородия почв. Данные негативные тенденции в первую очередь обоснованы неэффективностью системы стратегического управления, которая оказывает непосредственное влияние на все составляющие (всех уровней) всего хозяйственного комплекса.

Предприятиям АПК приходится осуществлять свою деятельность в условиях неопределенности условий внешней среды, что не дает им возможности не только выбрать для

себя оптимальную, эффективную стратегию развития, но и сформировать адаптационный потенциал.

Стратегическое управление в агропромышленном комплексе, представляет собой сложную многоуровневую систему со структурными связями составляющих ее элементов. Обладая определенным потенциалом, претерпевая определенные видоизменения и отражая свою функциональную полезность, данная система, естественно, имеет и определенные особенности, выражающиеся в довольно весомой взаимозависимости субъектов данной системы друг от друга в аспекте эффективности реализации потенциальных возможностей данных субъектов (особенно ярко это проявляется на фоне тесных функциональных связей на межотраслевом уровне, с учетом степени интенсивности обмена на данном уровне). И, конечно, высокий уровень значимости конечного результата деятельности агропромышленного комплекса для всего общества, выдвигает требования к государству по использованию не только регулирующих и координирующих, но и стимулирующих мер [3].

Стратегия – это генеральная концепция, основополагающий план, в соответствии с которым организация осуществляет свою деятельность. Стратегия управления это не формирование конкретных практических рекомендаций, она определяет основные направления дальнейшего экономического развития хозяйствующего субъекта. Невозможно точно предвидеть все преобразования и их последствия в экономическом пространстве, в котором функционирует хозяйствующий субъект, соответственно, стратегия не может содержать в себе конкретные, четко обозначенные рекомендации по их практическому применению с четко обозначенными временными рамками их осуществления.

Но при всем этом стратегия управления должна обладать и определенной степенью конкретизации. Так, в частности, процесс определения путей и ориентиров (направлений) дальнейшей деятельности вряд ли будет эффективным без ясного осознания границ экономического пространства, в котором осуществляется та или иная деятельность, тот или иной бизнес. Т. е. в стратегии должно быть четко позиционировано место органи-

зации в экономическом пространстве, должна быть четко определена функциональная полезность хозяйствующего субъекта и, естественно, – конечный продукт.

Стратегическое управление представляет собой сложную, многоуровневую систему, и, естественно, как всякая система, она подвержена принципам синергетики, т.е. основным принципам (постулатам) теории самоорганизации. Таким образом, становится ясно, что даже, определенные, незначительные (на первый взгляд не имеющие особого веса) преобразования могут повлечь за собой цепную реакцию. И в результате незначительные изменения приведут к трансформации основополагающей (базовой) структуры системы, что, в свою очередь, ведет к началу следующего (нового) цикла развития субъекта хозяйствования. Следовательно, если дисперсия внешней (или внутренней) флуктуации превзойдет определенное (критическое) значение (т.е. отклонения существенные и значительные), то данная система сталкивается с проблемой возникновения процесса дезорганизации, который сам по себе является необратимым. Но тогда у данной системы появляется возможность перехода на новый, более высокий уровень.

То есть здесь ярко проявляются процессы эволюции, иначе говоря, система эволюционирует, приспосабливается к тем изменениям среды, в которой она существует. Тем самым обеспечивается возможность не только выживания хозяйствующего субъекта, но и его успешного, а главное устойчивого развития в тех сферах, в тех отраслях народного хозяйства, в которых хозяйствующий субъект существует и функционирует.

Рассматривая звенья одной цепи (сельское хозяйство – пищевую промышленность – продовольственную торговлю), наблюдаем явную асимметрию и низкий уровень эффективности использования имеющихся потенциальных возможностей. Недоиспользование имеющегося потенциала прослеживается и в процессе производственного цикла, и при использовании каналов перемещения как промежуточного, так и конечного продукта. Явно низкий уровень координации деятельности участников агропродовольственной сферы не позволяет повысить уровень эффективности деятельности в едином воспроизводственном цикле.

Необходима более тесная интеграция существующих функциональных, информационных и других связей в сфере агропродовольственного сектора, что позволит усилить эффект использования механизма координации взаимодействия всех сторон внутри данной системы. Отсутствие данного механизма ведет к дисбалансу воспроизводственного цикла в целом, а какие-то местные воздействия управленческого характера на отдельные элементы системы дадут минимум результата, что, ко всему прочему, будет сопровождаться увеличением уровня издержек.

В настоящее время в динамично изменяющихся условиях все больше внимания уделяется вопросам конкурентоспособности отдельных хозяйствующих субъектов, целых функционирующих систем. Определенные затруднения в реализации стратегических мер по повышению уровня конкурентоспособности в агропродовольственной сфере деятельности вызваны необходимостью интегрированного подхода к совокупным воздействиям ряда факторов институционального, маркетингового, технологического характера и т.д.

Обзор экономической литературы дает возможность сделать вывод, что при многовариантном предложении различных стратегий развития хозяйствующих субъектов агропромышленного производственного комплекса, несмотря на множественность схожих общих положений, все эти стратегии имеют не просто отдельные специфические особенности, но и определенные противоречия, даже в рамках, какой-либо отдельно взятой стратегии. То есть, по сути, все предлагаемые варианты стратегического развития представляют собой общие стратегии, на базе которых могут строиться определенные частные, которые в отличие от общих, рассчитанных на долгосрочную перспективу, являются среднесрочными либо же краткосрочными. Как правило, предложения стратегического управления нацелены на повышение уровня конкурентоспособности рассматриваемых систем хозяйствования, включая диверсификацию, процессы интеграции (как по вертикали, так и по горизонтали), минимизацию уровня издержек и т.д.

Опираясь на экономическую литературу, можно сделать вывод, что системы управления хозяйствующих субъектов агропромыш-

ленного комплекса нацелены на различные ориентиры, что соответственно позволяет решать только определенный круг задач, не охватывая в целом весь спектр существующих проблем в данной сфере деятельности. Многие исследователи полагают, что базовым звеном стратегии развития хозяйствующего субъекта, является концепция развитого маркетинга, в силу того что обмен выступает основополагающим элементом воспроизводственной цепи аграрного производственного сектора. Другие исследователи данного вопроса, сходятся на мнении, что давая реальную, адекватную оценку рисков и возможностей стратегии развития агропродовольственного сектора, в условиях жесткого ограничения инвестиционных ресурсов и финансовых возможностей, основной приоритет должен быть, обращен к технологическому пути развития стратегии управления. То есть все внимание должно акцентироваться на первоочередной и острой необходимости создания и обеспечения высокотехнологического производства на предприятиях агропродовольственной сферы деятельности. Ряд других специалистов склоняется к точке зрения, согласно которой при выборе и разработке стратегии развития предприятий, работающих в сфере производства, агропромышленного сектора, необходимо делать ставку на механизм, обеспечивающий мотивационное поведение хозяйствующих субъектов, основанное на отношениях собственности. Здесь необходимо признать, что экономическая устойчивость сферы производства в аграрном секторе, напрямую зависит от отношений собственности, которые строго определены и выстроены на четкой конструктивно-структурной основе. В данных теоретических исследованиях авторы делают основную ставку на частную собственность, в том числе на совместную и долевую частную собственность.

Эффективное стратегическое управление предопределяет содержание и сущность функционирования предприятия, во всех аспектах его производственно-сбытовой деятельности, задает вектор направления этой деятельности, основываясь на исследовании динамических изменений в структуре маркетинговых процессов. Здесь необходимо изучение потребителей, продвижение выпускаемой продукции на рынок на основе пла-

нирования производства данной продукции и ценообразования на нее. Для каждого отдела предприятия, каждого его структурного подразделения формулируются конкретные цели, с их дальнейшей (если необходимо) корректировкой. Эти четко поставленные для каждого структурного подразделения цели должны быть тесно взаимосвязаны с целями и задачами предприятия в целом. Деятельность всех структурных подразделений, все их взаимодействия, все происходящие процессы (производственные, организационные, управленческие и т.д.) должны четко координироваться (при определенной степени централизации процессов принятия управленческих решений). Необходимо наличие явного проявления стимулирующего момента координации усилий всех элементов данной системы во всех направлениях осуществляемой деятельности [4].

Эффективное стратегическое управление, обязательно подразумевает кооперирование и разделение труда, выбор, интегрированное и комбинаторное сочетание различных действий, что создает позитивный момент, формирует необходимую базу, обеспечивающую оптимальное распределение ресурсов.

Таким образом, стратегическое управление, нацеленное на устойчивое социально-экономическое развитие производственного сектора агропромышленного комплекса, раскрывает вопрос необходимости сдвига приоритетов стратегического управления в сторону субъективно-объективного уровня решения глобальной задачи, т.е. на уровень конкретных хозяйствующих субъектов.

Развитая и организованная система агропродовольственного сектора экономики должна быть оптимизирована и рационализирована, иметь очень тесные и достаточно интенсивные связи между отдельными отраслями, входящими в данную систему. Производственно-хозяйственная структура агропродовольственного сектора не просто должна быть сбалансирована, но и иметь оптимально выстроенную систему стратегического управления. Необходимо, чтобы данная стратегическая система управления, основывалась на принципах всемерного повышения уровня функциональной полезности агропродовольственного сектора, т.е. стремиться к максимальному эффекту ее де-

тельности. Максимизация уровня эффекта требует, в свою очередь, обеспечения эквивалентного обмена как на внутриотраслевом, так и на межотраслевом уровне, что обеспечивается достижением положительной динамики всех основополагающих компонентов, которые обеспечивают прирост добавленной стоимости.

Агропромышленный комплекс включает в себя, помимо прочего, и обширный, многоотраслевой продовольственный комплекс, который, в свою очередь, включает в себя как отдельное звено всей цепи сельское хозяйство. На современном этапе развития сельское хозяйство является высокотехнологичной отраслью, которая нуждается во все более сложной современной технике, в более перспективных методах организации труда, в использовании результатов научно-технического прогресса во многих своих проявлениях, в частности, в деятельности в сфере нанотехнологий и т.д. И основной особенностью функционирования агропродовольственного сектора является то, что его продукция – пища человека. Соответственно, необходимо строго следить за тем, чтобы исключить возможность использования средств, способов, элементов и т.д., которые могут нанести вред здоровью человека.

Все чаще в сельском хозяйстве используются технологии и результаты разработок несельскохозяйственных сфер экономики. Использование индустриальных технологий, новых материалов и т.д. (стоимость их, как правило, составляет значительную долю стоимости сельскохозяйственной продукции), значительно удорожает продукцию сельскохозяйственной деятельности.

Происходящие во всем мире значительные, часто кардинальные изменения, имеющие высокую интенсивность появления и распространения, вносят значительные коррективы в уклад нашей жизни, меняют наши взгляды. Так, современный урбанизированный потребитель, предъявляет свои требования к сельскохозяйственной продукции. Поэтому подавляющая масса сельскохозяйственной продукции проходит обработку, а иногда и переработку, на промышленных предприятиях [5].

Кроме того, продукция агропродовольственного сектора, претерпевает изменения,

проходя через специализированную систему сбытовой деятельности, которая также имеет свою весьма обширную инфраструктуру. Таким образом, возникает ситуация, когда эффективность функционирования и рациональное использование результатов труда сельскохозяйственной сферы деятельности в значительной мере зависит от других сфер деятельности, от других отраслей и секторов экономики.

Совокупность комплекса целевых установок агропродовольственного сектора возникает в условиях интегральной стратегии, которая, в свою очередь, формируется на базе взаимосвязанных подуровней (подсистем), т.е. комплексной совокупности субстратегий. И в зависимости от того, на каком этапе жизненного цикла находится сейчас хозяйствующий субъект, от особенностей того сектора или той отрасли, той сферы деятельности, в которой функционирует данный хозяйствующий субъект, и, конечно, от влияния постоянно происходящих изменений внешней среды будут меняться и варьироваться целевые установки. Таким образом, интегральная стратегия, формирует оптимальную совокупность целевых установок, но каждая субстратегия будет нацелена на свою целевую установку: маркетинговая стратегия нацелена на развитие маркетинга, мотивационная – на обеспечение баланса экономических интересов и т.д. [2].

Таким образом, эффективность реализации стратегии, направленной на развитие агропродовольственной системы, будет зависеть от совокупности целевых установок, причем каждая из них будет вносить дифференцированный вклад в создание потребительной стоимости. Организация аграрного бизнеса с учетом комплекса стратегий и соответствующих им целевых установок может быть реализована в инсорсинговой или аутсорсинговой форме. Максимальный эффект, реализации потенциала имеющегося у хозяйствующего субъекта, будет являться основополагающим фактором выбора той или иной структурной политики. Происходящие преобразования, касающиеся непосредственно хозяйствующих субъектов агропродовольственного сектора, должны быть управляемы и урегулированы механизмом государственного регулирования. Данный механизм государственного

регулирующего обязан непосредственно оказывать влияние и целенаправленное воздействие на деятельность конкретных единиц хозяйствования, что в конечном счете обеспечит баланс интересов всех участников процесса. Данное воздействие и обеспечение соблюдения интересов хозяйствующих субъектов – результат совокупного сочетания различных мер и осуществляется в том числе и посредством эффективной структурной политики.

Конкурентоспособность – один из основополагающих факторов, обеспечивающих выживаемость любой системы. Реализация стратегии конкурентоспособности – задача сложная. Её успешное решение обусловлено совокупностью ряда факторов маркетингового, институционального, технологического характера и др.

В общем и целом стратегия управления мотивационного характера имеет своей целью формирование и эффективную реализацию политики всестороннего поддержания сферы агропродовольственной деятельности в национальном масштабе, что является одной из ключевых макроэкономических задач. Но здесь существуют и определенные проблемы, одна из них – отсутствие эффективных государственных координирующих инструментов, использование которых позволяет добиться необходимого уровня паритета интересов всех участников воспроизводственного процесса [1].

Все управленческие стратегии должны быть нацелены на создание потребительской стоимости и на повышение уровня эффективности производства в аграрном секторе. Но и здесь наблюдаются значительные проблемы, которые выражаются в несоответствии уровня потенциальных возможностей реализации стратегических установок глобального масштаба.

Многие предприятия производственного сектора агропромышленного комплекса сталкиваются с проблемой низкого уровня платежеспособности. Ограниченность их финансовых ресурсов зачастую объясняется низким уровнем маркетинга, а управленческая стратегия технологического характера требует наличия и использования значительных финансовых ресурсов. В результате наблюдается деградация технико-технологического уровня производства (в долгосрочном перио-

де), все это непосредственно влияет на недостаточность получаемых объемов продукции и на достижение необходимого качества продукции (в соответствии с потребительским ожиданием). Естественно, от этого страдает маркетинговая стратегия предприятий агропромышленного комплекса. Таким образом, наблюдается так называемый порочный круг, что свидетельствует об очень тесной связи существующих проблем, т.е. рассматривая стратегии управления, мы видим, что при дифференциации стратегии по признаку целевой установки, существующие противоречия не только тесно взаимосвязаны, но и взаимообусловлены.

Для любого государства основополагающей задачей является проблема удовлетворения потребности населения в продуктах сельского хозяйства, а также продуктах их переработки. Эту задачу выполняет агропромышленный комплекс. Процесс полного удовлетворения продовольственных потребностей населения довольно сложный и требует соблюдения ряда условий, которые выражаются в целенаправленной интеграции отдельных видов деятельности, по характеру, взаимосвязанных друг с другом в той или иной степени. И здесь необходима их координация, ведь именно они в своей совокупности и составляют комплекс агропромышленного хозяйства. И, конечно, агропромышленный комплекс обязательно должен стремиться к четкой структуризации и сбалансированности абсолютно всех стадий производства агропромышленного характера. Данная структуризация и сбалансированность стадий производства базируется на основных технико-экономических параметрах.

Определенный уровень индустриализации сельского хозяйства позволит повысить товарность производства, в какой-то мере снизить затраты живого труда. В результате те предприятия, которые выделяются в отдельную сферу, обеспечивают сельское хозяйство семенами, удобрениями, комбикормами, пестицидами, племенным молодняком, также смогут поставлять электроэнергию и горюче-смазочные материалы, осуществлять ремонтные работы, обслуживать основные фонды и т.д. Данная сфера сможет осуществлять и банковские услуги, проектные разработки, маркетинговые и т.д.

Агропромышленный комплекс представляет собой систему продовольственного обеспечения с многофункциональной разветвленной структурой, и в границах данной структуры есть возможность формирования и обеспечения механизма контроля паритета цен. Данный паритет цен возможен в сфере реализации промышленной продукции и сопутствующих услуг сельскому хозяйству, в соответствии с ценами продаж продукции сельского хозяйства. Если говорить о мультипликаторах развития общественного производства, то сельское хозяйство занимает здесь одну из ведущих позиций.

Структура агропромышленного комплекса, подразумевает тесное взаимодействие сельского хозяйства (включающего в себя отрасли растениеводства и животноводства), перерабатывающей промышленности (включающей пищевую, мукомольно-крупяную, комбикормовую и легкую промышленности) и продовольственный рынок (который включает торговлю в регионах и межрегиональную торговлю, общественное питание и внешнеэкономическую деятельность). Таким образом, продовольственный комплекс опирается на ресурсообеспечивающую и информационно-технологическую инфраструктуру при тесном взаимодействии с потребительской кооперацией на селе. Все эти взаимосвязи структурных элементов агропромышленного комплекса реализуются посредством товарных и финансовых потоков.

Информационно-технологическая и ресурсообеспечивающая инфраструктуры являются базисом обеспечения функционирования агропромышленного комплекса. Инфраструктура ресурсообеспечения представляет собой систему предприятий и целых отраслей, которые производят и предоставляют сельскому хозяйству, перерабатывающей промышленности, торговле, а также рыбному и лесному хозяйству необходимую продукцию. Информационно-технологическая инфраструктура обеспечивает обслуживающую функцию, включая в себя предприятия и подотрасли, которые выполняют функции закупки (сырья и продовольствия), ремонта и обслуживания основных фондов и т.д. Предприятия и подотрасли информацион-

но-технологической инфраструктуры оказывают услуги по транспортировке и хранению продукции, услуги по логистике и маркетингу, а также финансовые услуги.

Необходимо отметить, что потребительская кооперация на селе, являющаяся отдельной, специфической подсистемой агропромышленного комплекса, включает в себя, по сути, все структурные элементы комплекса, куда входят, сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственной продукции, закупки сырья, общественное питание, торговля и инфраструктура.

Стратегия управления предопределяет концептуальные подходы выбора вектора и расстановки ориентиров и приоритетов любой сферы деятельности. Вопросам теории стратегического управления посвящено множество научных трудов, исследований и разработок, но при этом в связи с практикой реализации поставленных задач данного направления нередко возникают ситуации проблемного характера, обладающие некоторой степенью неопределенности, что в значительной степени затрудняет процесс выбора верного управленческого решения, а зачастую просто ставит в тупик. Широкий спектр исследовательских разработок в данной области и значительная фундаментальная основа теории стратегического управления не в состоянии дать ответы на все возникающие вопросы и разрешить спорные ситуации в силу значительной разницы уровней весомости происходящих преобразований в различных экономических системах, значительной степени усложнения структуры экономических отношений, зачастую колоссальных различий ресурсных возможностей субъектов хозяйствования, видоизменения самих мотивов экономического поведения и т.д.

Гармоничное развитие всех сфер агропромышленного комплекса, эффективное решение проблем продовольственного обеспечения невозможно осуществить только за счет федерального бюджета и только усилиями институциональных центров, здесь обязательное условие – разделение ответственности, прав и обязанностей между всеми участниками рыночного процесса.

Библиографический список

1. *Асриянц К.Г.* Особенности формирования стратегического управления на предприятиях АПК // РППЭ. 2016. №10. С. 55–61.
2. *Демьяненко А.Е.* Исследование конъюнктуры продовольственного рынка региона // Вестник социально-педагогического института. 2012. № 2. С. 15–21.
3. *Демьяненко А.Е.* Концептуальные подходы обеспечения экономической безопасности регионов // Инновации и инвестиции. 2016. № 12. С. 122–125.
4. *Шихалиева Д.С.* Экономика строительства: управление развитием // Международный журнал экспериментального образования. 2012. №2. С.144–145.
5. *Якубов Т.В., Шихалиева Д.С.* Методические подходы к определению критериев и показателей эффективности инновационных проектов развития строительных предприятий // Terra Economicus. 2009. Т. 7, № 4–2. С. 111–115.

МЕЖСЕКТОРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА¹

*Е.В. ИЛАСОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры организации и планирования местного развития, Кубанский государственный университет
e-mail: lenailyasova@yandex.ru*

*Д.В. УРМАНОВ, кандидат экономических наук, доцент кафедры организации и планирования местного развития, Кубанский государственный университет
e-mail: dv_@list.ru*

Аннотация

В статье освещена необходимость межсекторного взаимодействия в процессе развития сельского (аграрного) туризма в Крымском районе Краснодарского края. Дана оценка сформировавшемуся в районе межсекторному взаимодействию в рамках развития туристической деятельности в сельской местности. Авторами проведен анализ туристского потенциала района: проанализирован гостиничный рынок Крымского района, выявлены основные объекты сельского (аграрного) туризма, приведены основные факторы, сдерживающие развитие сельского (аграрного) туризма в Крымском районе.

Ключевые слова: межсекторное взаимодействие, сельский (аграрный) туризм, сельское развитие, местное развитие, экономическое развитие, туристский потенциал.

Развитие сельских территорий особо актуально для России, что обуславливается не только потребностью в росте производства продуктов питания, но и острой необходимостью диверсификации сельской экономики. Одним из направлений развития таких территорий может выступать сельский (аграрный) туризм. Западные страны уже несколько десятилетий используют данный вид туризма для развития сельских территорий и сохранения народных традиций местных жителей, а также

сельский (аграрный) туризм помогает молодежи самореализоваться на селе и не переезжать в мегаполисы с целью трудоустройства.

Постепенно и на российских территориях появляются примеры сельского (аграрного) туризма. К сожалению, данные примеры немногочисленны и носят хаотичный и бессистемный характер. Инициатива развития туризма в сельской местности в основном исходит от местных жителей и местной власти. Значительно реже к вопросам развития сельского (аграрного) туризма обращается региональная власть, что происходит на фоне отсутствия национальной концепции и государственной политики. При этом вопросы межсекторного взаимодействия не рассматриваются как приоритетные.

Наиболее позитивно складывается ситуация с развитием туризма на сельских территориях Краснодарского края. В регионе представлено все разнообразие проявления сельского (аграрного) туризма. Регулярно появляются новые объекты загородного отдыха с различными видами услуг (охота, рыбалка, банные комплексы, посещение пасек, конные прогулки, проведение мероприятий и т. д.). Большой популярностью пользуются винные туры, которые проводятся на территориях винных хозяйств (Абрау-Дюрсо, Лефкадия, Саук Дере).

Со стороны власти обеспечивается ежегодное участие разработанных туристских продуктов сельского (аграрного) туризма и местных туристических компаний в органи-

¹ Статья подготовлена в рамках гранта РФФИ №18-410-230020/18 «Межсекторные взаимосвязи в многоуровневой системе управления развитием сельских территорий» (2018–2019 гг. региональный конкурс РФФИ), при финансовой поддержке РФФИ.

зации круглого стола и конференции в рамках работы кубанской выставки-ярмарки сельского туризма «АгроТУР». Данное мероприятие вносит существенный вклад в развитие туристской индустрии в сельской местности и выступает локомотивом для организации и проведения местных (районных) выставочных мероприятий, способствующих популяризации туристских продуктов сельского (аграрного) туризма как коммуникационных площадок с участием субъектов сельского (аграрного) туризма с приглашением региональных туроператоров, турагентов.

В Краснодарском крае составлен реестр региональных компаний, занимающихся сельским (аграрным) туризмом, в который вошло около 150 организаций. Министерство курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края оказывает поддержку данным организациям в сфере продвижения турпродукта: совместно с предпринимателями был разработан каталог, включающий яркие фотографии и информацию о каждом объекте сельского (аграрного) туризма [3].

Успешным примером развития сельского (аграрного) туризма в Краснодарском крае выступает Крымский район. Анализ развития данного направления туризма в районе указал на наличие ряда проблем, таких как отсутствие маркетингового сопровождения туристского направления (отсутствие бренда, программы продвижения, работы с потенциальными целевыми аудиториями), несформированность турпродукта (услуги предоставляются разрозненно, без ориентации на потребности клиента), низкая конкурентоспособность (низкий уровень сервиса при высокой цене, отсутствие профессионального персонала), слаборазвитая транспортная и инженерная инфраструктура, недостаточ-

ность инвестиций, отсутствие практики межсекторного взаимодействия в сфере развития сельского (аграрного) туризма.

На гостиничном рынке Крымского района за анализируемый период (2014–2017 гг.) заметно увеличение на 54,5% коллективных средств размещения, что вызвано прежде всего требованием официальной регистрации гостиниц. В 2018 г. продолжается рост количества зарегистрированных коллективных средств размещения – за 9 месяцев 41%. Данный факт можно рассматривать как привлекательность для предпринимателей гостиничного бизнеса в Крымском районе и перспективность развития сельского (аграрного) туризма.

После резкого сокращения мест в коллективных средствах размещения Крымского района в 2017 г. на 74,5% на данный момент наблюдается рост на 28% – на конец сентября 2018 г. количество койко-мест в коллективных средствах размещения составило 1067 ед., что свидетельствует об увеличении объема туристских потоков в район.

Положительной тенденцией выступает тот факт, что за истекший период 2018 г. прошли классификацию 24 коллективных средств размещения, что почти в 3,5 раза больше, чем в 2017 г. Данное положение свидетельствует об упорядочении ведения гостиничного бизнеса в районе.

Анализ цен за номер в коллективных средствах размещения в Крымском районе показал, что стоимость размещения зависит от уровня обслуживания и места расположения. Цены за номер начинаются от 750–800 руб. за человека (Гостевой дом «Рассвет»). Средняя цена за номер на человека составляет 2000 р. Стоит заметить, что в районе присутствуют гостиницы и с более высоким уровнем обслу-

Таблица 1

Коллективные средства размещения Крымского района [3]

Показатели	Ед. измерения	2014	2015	2016	2017	9 месяцев 2018 г.
Число коллективных средств размещения	ед.	11	11	11	17	24
Число мест в коллективных средствах размещения	ед.	1011	1070	1111	828	1067

живания. Например, Гостиница «Лефкадия» ООО «Новокрымское» (ООО «Гермес»). Средняя стоимость проживания в такой гостинице превышает 4000 р. в сутки на человека.

Одним из важнейших ресурсов развития туризма на территории района является наличие объектов туристического показа, которые представляют интерес для туристов и могут быть включены в туристические маршруты. В каждом сельском поселении района присутствуют объекты, которые могут выступать точками притяжения для туристов.

В 2018 г. наблюдается рост количества туристов, посетивших коллективные средства размещения в Крымском районе. Если в 2017 г. туристов, воспользовавшихся услугами гостиниц района, насчитывалось 5015 чел., то за 9 месяцев 2018 г. данный показатель вырос на 26 % и составил 6343 чел. [3].

Рост туристического потока обеспечивается в основном за счет внутреннего туризма. Большая часть туристов приезжает на экскурсии во время отдыха на Черноморском побережье.

Основными точками притяжения для туристов выступают «Долина Лефкадия», вулкан Шуго, этнический комплекс «Черкесский аул».

За исследуемый период наблюдается увеличение на 25% количества туристов, посетивших объекты туристического показа в Крымском районе. За 9 месяцев 2018 г. данный показатель достиг 14820 чел. [3].

Особая проблема в работе общественных организаций Крымского района – отсутствие межсекторного взаимодействия в сфере развития сельского (аграрного) туризма. Слабо ведется работа по установлению устойчивых связей сотрудничества СО НКО (ККОО «Содействие возрождению села») с органами местного самоуправления муниципального образования Крымский район.

Необходимо совершенствование нормативной базы, регламентирующей совместную деятельность органов власти, институтов гражданского общества, образовательных, некоммерческих организаций и предпринимательского сообщества в сфере сельского (аграрного) туризма в Крымском районе.

Активную роль в развитии сельского (аграрного) туризма в Крымском районе

играет «Центр развития экологического туризма в Крымском районе». На базе хозяйств сельхозпроизводителей Крымского района центром разрабатываются и апробируются различные методы и технологии развития сельского (аграрного) туризма.

Позитивным моментом является разработка общественной организацией геоэкологической карты Крымского района с наиболее благоприятными зонами и инвестиционными площадками для развития сельского (аграрного) туризма.

В настоящее время на базе АНО «Центр развития аграрного туризма в Краснодарском крае» осуществляется развитие Ресурсного центра развития сельского (аграрного) туризма в Краснодарском крае – центра компетенций межрегионального уровня в области сельского (аграрного) туризма в рамках реализации «Концепции развития сельского (аграрного) туризма в Краснодарском крае на 2017–2020 годы». Согласно договоренности с Министерством курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края региональный Ресурсный центр будет располагаться в Крымском районе, что обусловлено накопленным успешным опытом и значительным потенциалом общественных организаций и бизнеса района в сфере сельского (аграрного) туризма. На текущем этапе идет выбор площадки для размещения ресурсного центра, в рамках которой, в том числе, планируется проведение мероприятий регионального и межрегионального уровня, направленных на развитие сельского (аграрного) туризма.

В 2017 г. в целях объединения усилий и осуществления совместных практических действий в развитии туризма на сельских территориях Краснодарского края, а также реализации «Концепции развития сельского (аграрного) туризма в Краснодарском крае на 2017–2020 годы» между Министерством курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, Региональным советом Краснодарского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Всероссийский Совет местного самоуправления», Общественной палатой Краснодарского края, Краснодарской краевой общественной организацией «Содействие возрождению села», «Ресурсным центром

развития сельского (аграрного) туризма в Краснодарском крае», а также муниципальным образованием Крымский район, которое выступает в качестве пилотной территории, было подписано соглашение о межмуниципальном и межсекторном взаимодействии и сотрудничестве.

Реализация указанного соглашения может решить проблемы межсекторного взаимодействия и стать качественно новым этапом в процессе развития сельского (аграрного) туризма в Крымском районе.

К основным сдерживающим факторам развития туризма на территории Крымского района можно отнести:

– отсутствие информационной базы, обеспечивающей поддержку развития сельского туризма. Фрагментарная информация стала собираться только в 2017 г.;

– ограниченный ассортимент услуг, предлагаемый сельскими предпринимателями в сфере сельского (аграрного) туризма, что объясняется отсутствием достаточной государственной поддержки частных инициатив сельского населения;

– износ и неразвитость инженерной и транспортной инфраструктуры Крымского района;

– имидж Крымского района на рынке туристических услуг слаб. Продвижение объектов сельского (аграрного) туризма непосредственно хозяйствующими субъектами выражено слабо, либо полностью отсутствует. Плохо налажено взаимодействие с туристско-экскурсионными организациями Краснодарского края;

– долгосрочные краевые программы межведомственного характера, которые сейчас реализуются, недостаточно охватывают направления развития сельского (аграрного) туризма;

– на региональном и муниципальном уровнях отсутствуют программы по развитию сельского (аграрного) туризма.

Основную часть указанных проблем можно решить в рамках установления эффективного межсекторного взаимодействия. Таким образом, можно прийти к выводу, что для решения средствами туризма вопросов местного значения необходимо, основываясь на взаимной заинтересованности, выстроить межмуниципальные и межсекторные связи на стабиль-

ной и долгосрочной основе для устойчивого развития сельских территорий средствами сельского (аграрного) туризма разнообразных видов и форм и для различных целевых групп.

Важным вопросом должно стать сохранение и возрождение в сельских поселениях культурного наследия: традиций, обрядов, ремесел через включение в совместную деятельность местных ресурсов: сельских домов культуры (социально-культурных центров), музеев, местных мастеров прикладного творчества и т.д.

Одним из стратегических направлений в развитии сельского (аграрного) туризма должно являться производство экологических продуктов питания высокого качества, нацеленных на обеспечение физического оздоровления и духовного возрождения населения не только Крымского района, но и России в целом.

Основной задачей для Крымского района в данной сфере должно стать создание комплексных продуктов сельского (аграрного) туризма круглогодичного функционирования в рамках субкластера сельского (аграрного) туризма Краснодарского края. Для этого необходимы разработка и продвижение конкурентоспособных продуктов сельского (аграрного) туризма на территории сельских поселений Крымского района.

Библиографический список

1. Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 г. URL: <http://government.ru/media/files/Fw1kbNXVJxQ.pdf> /
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы. URL: <http://mkrf.ru>
3. Министерство курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края. URL: <http://min.kurortkuban.ru/>
4. Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. URL: <http://www.msh.krasnodar.ru>
5. Илясова Е.В., Власова А.С. Туризм как направление развития сельских территорий Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. 2017.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*А. Ю. КОКОВИХИН, кандидат экономических наук, доцент,
директор института Менеджмента и информационных технологий,
Уральский государственный экономический университет
e-mail: kau@usue.ru*

Аннотация

Процессы внедрения компетентностного подхода в практику формирования трудовых ресурсов обуславливают актуальную задачу структурного изменения институциональной модели публичного управления в данной сфере. Авторская гипотеза создания институциональной модели публичного управления в качестве системообразующего фактора предполагает использование механизмов снижения влияния институциональных барьеров и фильтров на систему формирования и реализации профессиональных компетенций.

Ключевые слова: институционально-компетентностный подход, публичное управление трудовыми ресурсами, институциональная модель.

Существенное изменение роли трудовых ресурсов в современных региональных системах требует адекватного использования управленческих механизмов в процессах формирования и реализации профессиональных компетенций. В настоящее время система профессионального образования не формирует необходимые компетенции работников в соответствии с запросами рынка труда. Причины такой ситуации достаточно множественны, одни ученые связывают ее с трудностями согласования интересов образовательных учреждений и работодателей [5–7], другие объясняют сложившуюся ситуацию изменением требований к работникам в ре-

зультате инновационных процессов [3, 4]. В работах [1, 2] представлена оригинальная методология исследования, рассматривающая разнородные причины несоответствия сфер формирования и реализации профессиональных компетенций в разрезе институциональных барьеров и фильтров, существующих между данными сферами. В табл. 1 представлены результаты оценки влияния институциональных барьеров на диспропорции системы формирования и реализации профессиональных компетенций Свердловской области.

Обобщая результаты исследований, проводимых в течение последних пяти лет на территории Свердловской области, можно сделать вывод о существенности информационных барьеров и барьеров оппортунистического поведения при формировании спроса на направления подготовки со стороны населения. Сформированные на данный момент диспропорции системы формирования компетенций в достаточной мере обусловлены информационными барьерами на стадии возникновения спроса на направления подготовки как в системе высшего, так и в системе среднего профессионального образования. Исходя из этого, необходимо более широкое использование механизмов профориентации для сближения спроса со стороны населения и предложения со стороны образовательных учреждений.

Проблема информационных барьеров формирования профессиональных и общих компетенций в системе российского образования четко обозначена только по направлениям среднего профессионального образова-

Таблица 1

Результаты оценки влияния институциональных барьеров на диспропорции системы формирования и реализации профессиональных компетенций Свердловской области

Виды институциональных барьеров	ВПО по программам специалитета, магистратуры	ВПО по программам бакалавриата	СПО по программам подготовки специалистов среднего звена	СПО по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих
Информационные барьеры неконтролируемого спроса со стороны населения	Слабая	Слабая	Средняя	Средняя
Информационные барьеры оценки качества системы формирования компетенций по параметрам, специальные знания для конкретной профессии и общие навыки	Слабая	Средняя	Средняя	Слабая
Административные барьеры	Нет воздействия	Средняя	Средняя	Слабая
Стратегические барьеры	Нет воздействия	Средняя	Слабая	Средняя
Барьеры экономической политики	Нет воздействия	Нет воздействия	Нет воздействия	Нет воздействия

ния по программам подготовки специалистов среднего звена. В остальных случаях степень воздействия факторов недостаточности формирования профессиональных и общих компетенций обозначена как слабая, а в случае подготовки по программам бакалавриата – как отсутствующая. Значимость фактора недостаточности формирования профессиональных компетенций отмечена по программам среднего профессионального образования.

Проблема барьеров оппортунистического поведения в системе формирования и реализации профессиональных компетенций четко обозначена по направлениям высшего образования на уровне бакалавриата и среднего профессионального образования по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих. В остальных случаях степень

воздействия барьеров оппортунистического поведения слабая, а в случае подготовки по программам магистратуры – отсутствующая.

Проблемы административного вмешательства в процессы формирования компетенций существенны и создают для уровней высшего образования (бакалавриат) и среднего профессионального образования административные барьеры. Регулирующее воздействие во многом тормозит открытие новых программ подготовки по направлениям, обозначенным на рынке труда как дефицитные. Длительные разрешительные процедуры сказываются и на сроках открытия указанных программ. Сложившиеся на данный момент диспропорции системы формирования компетенций частично обусловлены административными барьерами, связанными прежде всего с заты-

нутыми процедурами открытия новых программ подготовки. Решение данного вопроса достаточно неоднозначно. С одной стороны, рынок труда испытывает существенный дефицит в работниках, обладающих специфическими компетенциями, а с другой – прохождение разрешительных процедур позволяет говорить о необходимых параметрах качества получаемого образования. Возможные пути решения лежат в четкой регламентации сроков разрешительных процедур, их возможной цифровизации.

Проведенные исследования в рамках институционально-компетентностного подхода позволяют перейти к решению проблемы институционального моделирования публичного управления использованием механизмов снижения влияния институциональных барьеров и фильтров. Модель публичного управления в рамках институционально-компетентностного подхода должна отражать максимальную полезность для всех участников процесса формирования и реализации профессиональных компетенций. На основе выявления целей основных участников данной системы была сформулирована схема выбора институциональной модели публичного управления в рамках институционально-компетентностного подхода (рис. 1)

Используя механизмы публичного управления в рамках институционально-компетентностного подхода, автор

формирует модель публичного управления для Свердловской области (рис. 2)

В соответствии с институционально-компетентностной методологией производится оценка полезности данной модели для участников (табл. 2).

Как видно из табл. 2, наибольшей полезностью для региональных участников модели публичного управления трудовыми ресурсами в рамках институционально-компетентностного подхода обладает институциональная модель без институциональных надстроек. На наш взгляд, это обусловлено узкоотраслевой спецификой формирования данной модели, распространенной как правило в металлургии, ТЭК и объединяющей ключевых работодателей и специализированные образовательные организации.

Предложенная модель практически лишена дополнительных институциональных надстроек, что позволяет снизить издержки на ее внедрение. При создании в регионе модели публичного управления трудовыми ресурсами в рамках институционально-компетентностного подхода, состоящей только из категорий постоянных участников, предполагает высокую нагрузку при выполнении функций, взятых на себя компаниями-партнерами и учебными заведениями. Данная схема взаимодействия предполагает, что обе стороны будут инвестировать значительные временные и материальные ресурсы, соответственно,



Рис. 1. Схема выбора институциональной модели публичного управления в рамках институционально-компетентностного подхода

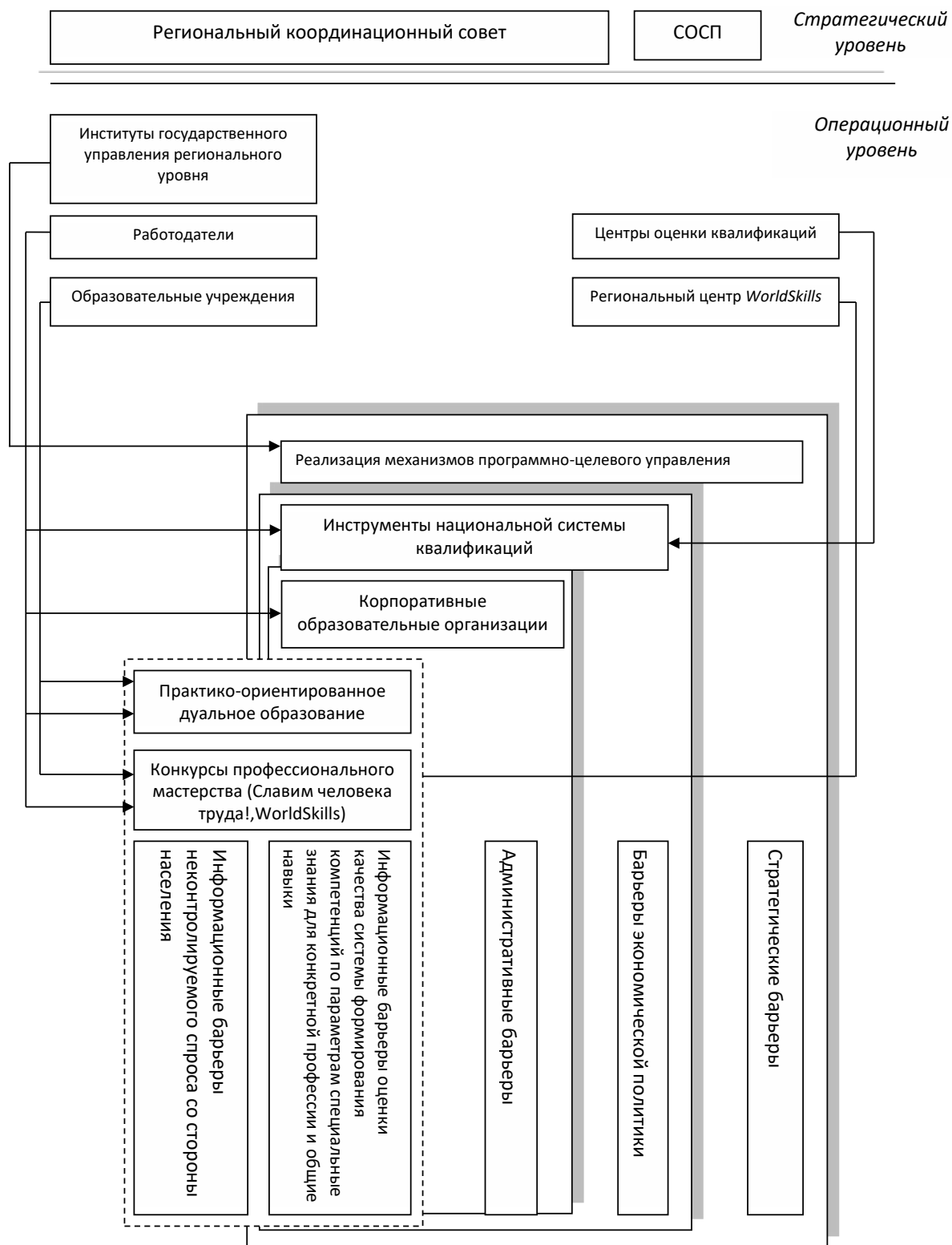


Рис. 2. Модель публичного управления в рамках институционально-компетентностного подхода, предложенная для Свердловской области

Результаты сравнительной оценки институциональных моделей публичного управления трудовыми ресурсами в рамках институционально-компетентностного подхода для Свердловской области

Категория участников	Характеристики целевой функции участника	Модель без институциональных надстроек	Модель с институциональными надстройками
Полезность для компаний работодателей (TU_p)	Повышение производительности труда	1	0,56
	Снижение сумм расходов на подготовку кадров	1	0,89
Полезность для образовательных учреждений (TU_{yo})	Объем заказов на подготовку кадров со стороны работодателей партнеров	1	0,9
	Улучшение материально-технической базы за счет работодателей-партнеров	0	0
Полезность для органов государственной власти ($TU_{ов}$)	Баланс предложения и спроса на рынке труда	1	1
	Формирование дополнительных позиций в национальных рейтингах при оценке кадровой обеспеченности региона	0,9	1
Полезность для обучающихся ($TU_{об}$)	Трудоустройство в компании-партнере в рамках модели дуального образования	1	0,8
Итоговая оценка		5,9	5,15

такая схема работы целесообразна при возможности полного использования результатов. В рамках данной схемы взаимодействия компании-партнеры предоставляют оборудование, проводят подготовку мастеров производственного обучения, активно участвуют в формировании профессиональных образовательных стандартов и учебных планов, выполняют оценку подготовки выпускников. В свою очередь, образовательные учреждения проводят масштабную работу по адаптации учебных планов к отраслевым профессиональным стандартам, переподготовку преподавателей. Схемы, подобные приведенной на рис. 2, используются в случае доминирования в отрасли одного крупного предприятия. Данная ситуация объясняется, с одной стороны, ресурсными возможностями, а с другой – существенным превышением доходов от приобретения кадров высокой квалификации над затратами на их создание.

Таким образом, построенная модель публичного управления трудовыми ресурсами позволит снизить негативное влияние институциональных барьеров и фильтров на систему формирования и реализации профессиональных компетенций Свердловской области. В результате проведенной работы эмпирически доказано соответствие механизмов программного и проектного управления, государственно-частного партнерства и социального партнерства задачам публичного управления трудовыми ресурсами на уровне субъекта федерации за счет преодоления институциональных барьеров системы формирования и реализации профессиональных компетенций.

Библиографический список

1. *Коковихин А.Ю.* Институциональные барьеры и фильтры в системе формирования и реализации профессиональных компетенций (региональный уровень управле-

ния) // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. 2017. № 2 (58). С. 78–84

2. Коковихин А.Ю. Механизмы и институты управления компетенциями // Журнал экономической теории. 2017. №2. С. 78–84.

3. Кудрявцева Е.И. Современные подходы к проблеме формирования и использования моделей компетенций // Управленческое консультирование. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. 2012. № 1. С. 166–177.

4. Лейбович А.Н., Прянишникова О.Д. Профессиональные стандарты: краткий обзор зарубежного опыта // Промышленник России. 2008. № 3.

5. Перминова О.М. Принципы формирования профессиональных компетенций работника в региональной информационно-коммуникационной системе // Социально-

экономическое управление: теория и практика. 2012. № 2 (22). С. 19–21.

6. Самарин Е.В. Использование профессиональных стандартов в системе профессионального образования в рамках подготовки высококвалифицированных специалистов // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 10. С. 308–310.

7. Сенашенко В.С., Медникова Т.Б. Компетентностный подход в высшем образовании: миф и реальность // Высшее образование в России. 2014. № 5. С. 34–46.

8. Томилин О.Б., Бритов А.В., Демкина С.И. Образовательные технологии формирования компетенций в системе высшего профессионального образования // Университетское управление: практика и анализ. 2005. № 1. С. 112–123.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Д.А. ПИТИЛЯК, старший преподаватель
кафедры экономики и финансов,
Сахалинский государственный университет.
e-mail: di-pitilyak@mail.ru*

*П.А. КИСЛИЦИНА, студентка, направление
подготовки «Экономика»,
Сахалинский государственный университет.
e-mail: kislitsina-polina@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматриваются показатели прибыли и рентабельности предприятий Сахалинской области. Прибыль в исследована как с точки зрения макроэкономического, так и с точки зрения микроэкономического подхода. Анализ финансовых результатов проведен и в разрезе отраслей региональной экономики. Авторы приходят к выводу, что, несмотря на увеличение объемов прибыли, динамика относительных показателей рентабельности не позволяет считать такие изменения однозначно положительными.

Ключевые слова: *финансовые результаты, рентабельность, прибыль, отрасль экономики, Сахалинская область.*

Актуальность анализа финансовых результатов обуславливается тем, что они дают емкую и всестороннюю оценку хозяйственного развития организаций. Через показатели прибыли и рентабельности возможно оперативно отследить изменение экономического потенциала региональной экономики.

Финансовые результаты – это прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг) [9]. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет налог, содержащийся в его составе. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения.

Под финансовыми результатами деятельности предприятия следует понимать не только сумму полученной прибыли, но также зна-

чения достигаемого уровня рентабельности (т.е. эффективности деятельности – соотношение получаемой прибыли с осуществляемыми для достижения этой цели затратами).

И.В. Медведева считает, что прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход на вложенный капитал. Она составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности [5].

Сформированные финансовые результаты предприятий анализируются на основе их бухгалтерской (финансовой) отчетности – «Отчета о финансовых результатах», а перспективные объемы прибыли могут определяться при составлении бизнес-плана деятельности организаций и их подразделений.

Основная цель коммерческих организаций – получение прибыли – зависит одновременно от усилий предприятий по стимулированию увеличения продаж и прочих доходов и по сокращению удельных прочих расходов и себестоимости продаж.

По мнению Ендовицкого, прибыль (убыток) является конечным результатом текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации за определенный промежуток времени [1].

О.А. Зубарева считает, что показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия подразделяются на две основные группы. К первой группе относятся прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) от прочих операций; прибыль (убыток) от обычной деятельности; чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и др. Ко второй группе – показатели рентабельности [2].

Показатели рентабельности относят к финансовым результатам и Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова [3].

По мнению Т.Э. Лельковой с помощью анализа финансового результата можно определить, насколько прибыльным является дело. Поэтому изучение данных показателей наиболее существенно для исследования, так как рост значений финансовых результатов не только укрепляет позиции предприятия в производственной и финансовых сферах, но и стимулирует поток инвестиций [4].

Существует множество методик анализа финансовых результатов предприятия [8, 10, 7], которые в общем виде сводятся к следующим, наиболее часто применяемым видам анализа.

1. Анализ состава и динамики прибыли предприятий.

2. Анализ факторов, влияющих на изменение объема прибыли.

3. Маржинальный анализ прибыли.

4. Анализ потребления и накопления прибыли.

5. Анализ показателей рентабельности (продаж, продукции, активов, капитала, персонала и т.д.).

Общеэкономическая характеристика получаемых в Сахалинской области финансовых результатов дается на основе агрегированных статистических данных [6].

На рис. 1 отразим динамику основных финансовых результатов по организациям Сахалинской области.

По данным рис. 1 видно, что по продажам товаров, работ, услуг предприятия Сахалинской области в 2012–2016 гг. имели устойчивый рост финансового результата (прибыли от продаж). Ежегодно данный показатель увеличивался в среднем на 9,7 млрд р., к концу исследуемого периода прибыль от продаж по предприятиям Сахалинской области составила 48,7 млрд р., что на 391,92% больше, чем в 2012 г. В 2014–2015 гг. показатели прибыли до и после налогообложения были ниже показателей прибыли от продаж, что объясняется возникшим значительным отрицательным сальдо прочих доходов и расходов. В 2014 г. чистая прибыль организаций Сахалинской области по сравнению с 2013 г. снизилась в 2,27 раза, и объем убытка составил 10,6 млрд р. Средняя величина сумм, уплачиваемых в связи с налогообложением прибыли по предприятиям составляет 9,7 млрд р.

На рис. 2 рассмотрена динамика темпов прироста выручки от реализации и дебиторской задолженности по предприятиям Сахалинской области. Несмотря на увеличение выручки (доходов организаций), качество финансовых результатов, получаемых от этих доходов, будет не столь положительным, так как экономические выгоды выражаются не

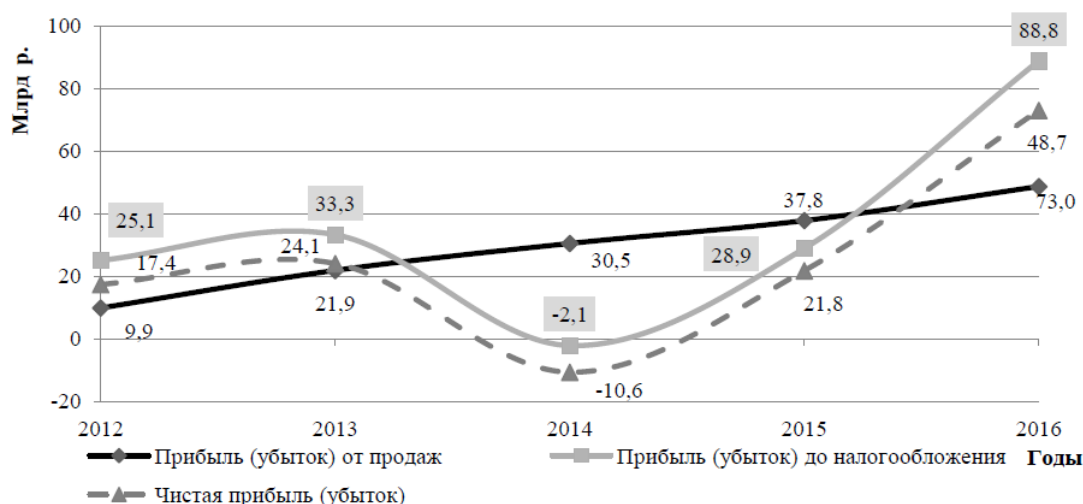


Рис. 1. Динамика основных финансовых результатов по организациям Сахалинской области, млрд р.

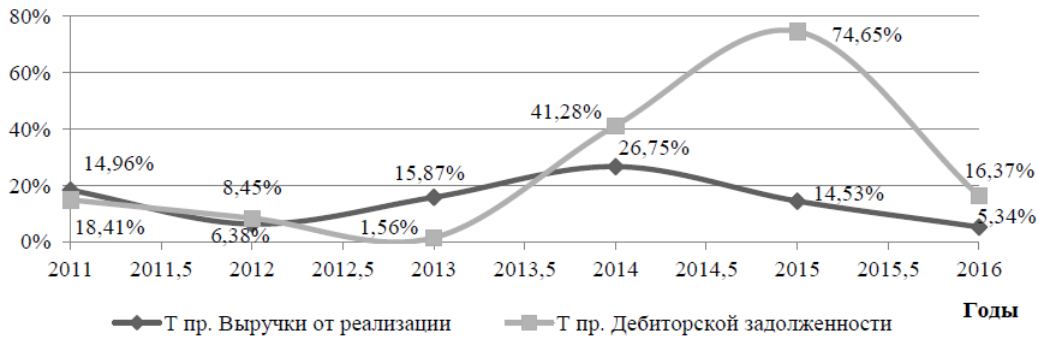


Рис. 2. Динамика темпов прироста выручки от реализации и дебиторской задолженности по предприятиям Сахалинской области, %

в виде прироста денежных средств, запасов или основных средств, а в виде непропорционально большего увеличения задолженности сторонних организаций перед предприятиями Сахалинской области.

Из данных рис. 2 следует, что в среднем за исследуемый период дебиторская задолженность по темпам прироста опережала выручку от реализации в целом по Сахалинской области. Среднее значение превышения темпов прироста дебиторской задолженности над выручкой в 2011–2016 гг. составляет 11,67%. В основном это превышение образовалось в период 2014–2016 гг. Наиболее проблемным в этом отношении был 2015 г., в течение которого при падении доходов наблюдалось увеличение дебиторской задолженности.

На рис. 3 представлена динамика коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

Из рис. 3 следует, что после относительно стабильного периода 2011–2013 гг., когда

значение коэффициента оборачиваемости в среднем составляло 3,85 оборота, он возрос до значения 4,38 р. выручки от реализации на каждый рубль среднегодовой дебиторской задолженности в 2014 г. В связи с нарастанием кризисных явлений (непропорциональное увеличение дебиторской задолженности) происходит уменьшение числа оборотов этой задолженности с 4,38 оборотов до 2,58 оборотов в 2016 г. (снижение почти в 1,7 раза).

На рис. 4 рассмотрена динамика дебиторской и кредиторской задолженности организаций Сахалинской области.

По данным рис. 4 можно судить о том, что в рассматриваемом периоде 2010–2017 гг. наблюдается явное увеличение объемов дебиторской и кредиторской задолженности, начиная с 2015 г. В 2010–2014 гг. среднее значение дебиторской и кредиторской задолженности составляло 99,85 млрд р., а в 2015 – начале 2017 г. – 234,4 млрд р. При этом в последние

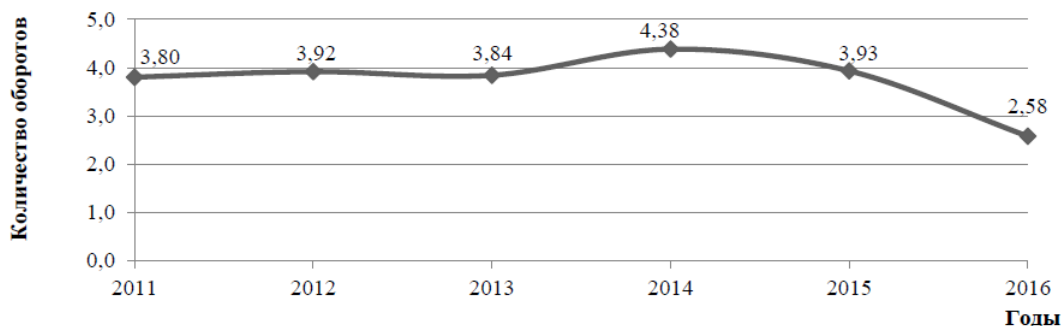


Рис. 3. Динамика коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности по предприятиям Сахалинской области, оборотов

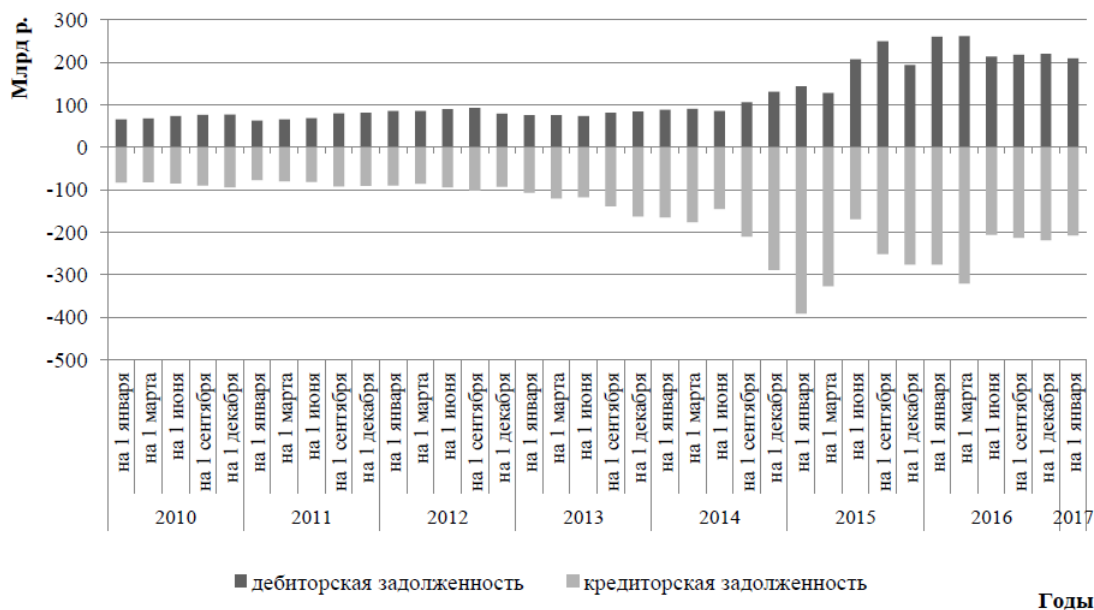


Рис. 4. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности организаций Сахалинской области, млрд р.

годы кредиторская задолженность выросла в больших объемах, нежели дебиторская задолженность – в среднем в 1,24 раза. Наибольшее значение дебиторской задолженности имело место на 1 марта 2016 г. и составляло 261,7 млрд р., а кредиторской задолженности – на 1 января 2015 г. в объеме 390,6 млрд р.

На рис. 5 рассмотрена структура сальдо дебиторской и кредиторской задолженности по сферам экономики в среднем на начало года 2010–2017 гг. в Сахалинской области.

Структура сальдо дебиторской и кредиторской задолженности по сферам экономики

(преобладание кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью), представленная на рис. 4, говорит о том, что предприятия Сахалинской области в среднем за рассматриваемый период 2010–2017 гг. должны были большие суммы средств в пользу контрагентов, нежели чем последние в пользу первых. Также можно сделать вывод о том, что более половины сальдо задолженностей приходится на сферу услуг – 163,9 млрд р., или 60,29 % общего сальдо. Наименьшее значение сальдо приходится на сферу сельского хозяйства – 6,3 млрд р., или 2,31 %.

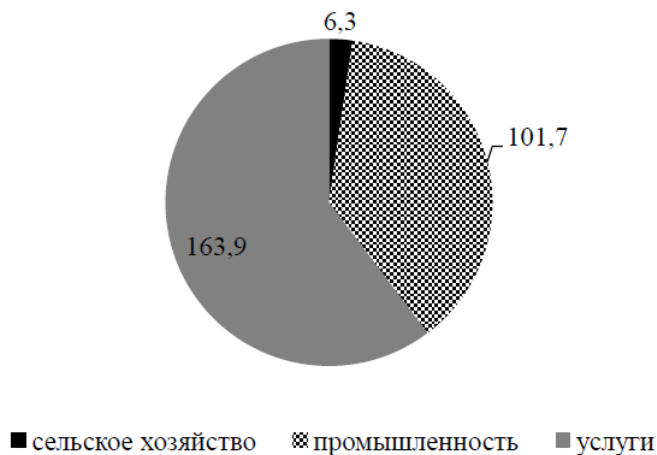


Рис. 5. Структура преобладания дебиторской и кредиторской задолженности по сферам экономики в среднем на начало года 2010–2017 гг. в Сахалинской области, млрд р.

Анализ финансовых результатов предприятий Сахалинской области

На рис. 6 рассмотрена динамика рентабельности активов по отраслям материального производства экономики Сахалинской области на 1 января. В рамках данного анализа рассматривается материальное производство Сахалинской области, так как именно в нем формируется основной объем финансовых результатов, сконцентрирована основная масса активов и осуществляется наибольший объем расходования средств.

Из рис. 6 видно, что наибольший объем чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль, вложенный в активы предприятий, приходится на такой вид деятельности, как «Добыча полезных ископаемых»: в среднем за исследуемый период 2010–2017 гг. эта величина составляет 18,16 коп. Из всех видов экономической деятельности наиболее значительно уровень рентабельности активов повышался в отраслях рыболовства и рыбоводства и в строительной отрасли Сахалинской области: в среднем ежегодно уровень рентабельности активов повышался на 3,16% и 1,22% соответственно. Относительно стабильным, хоть и снижающимся в исследуемом периоде, был показатель рентабельности активов по группе предприятий обрабатывающей промышленности: на 1 января 2017 г. по сравнению с началом периода он снизился на 4,99%. Наиболее значительное снижение уровня рентабельности активов наблюдалось в сельском хозяйстве Сахалинской области.

Если в начале 2010 г. на каждый 1 р., вложенный в активы, приходилось 12,13 коп. чистой прибыли, то к началу 2017 г. этот показатель составлял 3,51 коп. (т.е. произошло уменьшение более чем в 3,4 раза).

На рис. 7 рассмотрена динамика уровня рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ, услуг по отраслям материального производства экономики Сахалинской области на 1 января.

Из рис. 7 следует, что более высокие, чем в среднем по экономике Сахалинской области, показатели рентабельности продукции имели место быть в отраслях добычи полезных ископаемых (прежде всего за счет предприятий нефте-, газодобычи): в 2013 г. на каждый 1 р. затрат приходилось 1,94 р. прибыли от продаж, но к началу 2017 г. уровень рентабельности снизился на 148,86% и составил 45,36%. Стабильно убыточные показатели демонстрируют предприятия сельского хозяйства Сахалинской области: в среднем у них на протяжении всего исследуемого периода выручка от реализации меньше, чем себестоимость продаж с учетом коммерческих и управленческих расходов: среднее значение убыточности продукции составляет 9%, причем этот показатель к 2017 г. ухудшился и составил 14,04%. Относительно стабильными были показатели уровня рентабельности проданной продукции в отраслях строительства и обрабатывающей

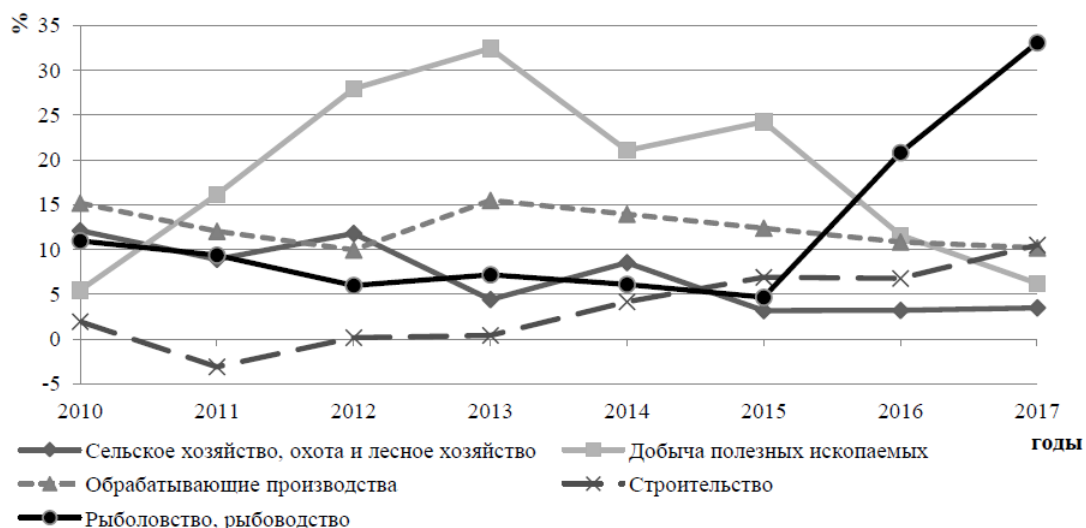


Рис. 6. Динамика рентабельности активов по отраслям материального производства экономики Сахалинской области на 1 января, %

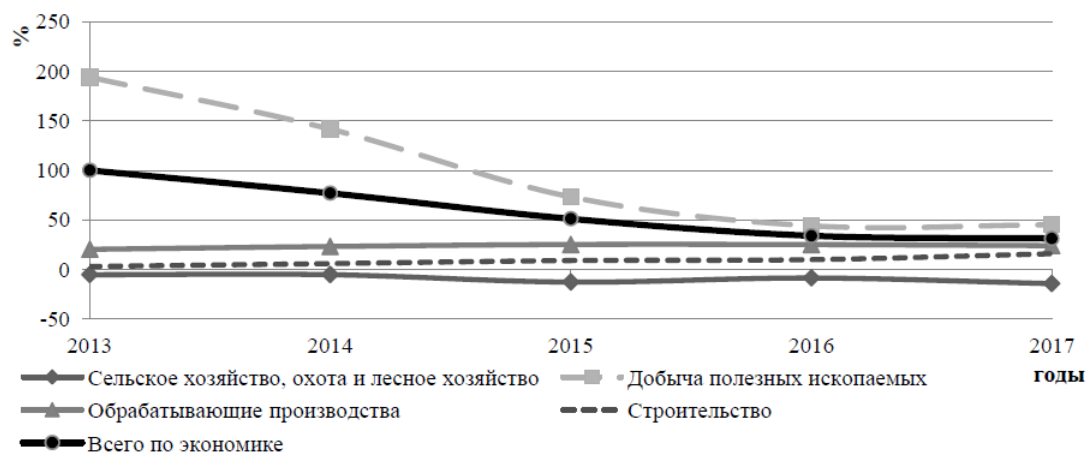


Рис. 7. Динамика уровня рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ, услуг по отраслям материального производства экономики Сахалинской области на 1 января, %

промышленности, в среднем они составляли 8,98% и 23,82% соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что в исследуемом периоде 2010–2017 гг. изменение объемов прибыли, получаемой предприятиями Сахалинской области, в целом имеет положительную динамику, из всех сфер экономики наибольший вклад в суммарный объем прибыли вносит сфера промышленности (прежде всего за счет вида деятельности «добыча полезных ископаемых»). В качественном отношении получаемая организациями прибыль к началу 2017 г. ухудшается по сравнению с 2010 г., так как постепенно начинает увеличиваться объем задолженности предприятий (кредиторской и дебиторской). В период 2014–2016 гг. дебиторская задолженность по темпам прироста обгоняет выручку от реализации, ухудшение этого соотношения говорит о том, что прибыль накапливается в виде низколиквидных активов. Эффективность использования ресурсов предприятий (определенная как рентабельность активов) характеризуется стабильностью данного показателя для отраслей сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства, строительства, обрабатывающих производств (в диапазоне от –3,8% до 15,51%); с постепенным увеличением, а с 2015 г. – резким увеличением рентабельности активов поступательно развивались предприятия отраслей рыболовства, рыбоводства (это может быть связано с тем, что в условиях сокращения объемов добычи морских биоресурсов с рынка ушли низкорентабельные организации).

Следовательно, повышение финансовых результатов предприятий Сахалинской области может быть достигнуто при использовании следующих резервов:

1. Интенсификация процессов инвестирования в отраслях сельского хозяйства и пищевой промышленности региона. Именно в данных отраслях создается продукция, которая в значительной мере потребляется на территории региона, а с учетом относительно высокого номинального уровня средних доходов и неконкурентоспособных по транспортным расходам завозимых аналогичных продуктов питания можно ожидать высокой отдачи в данных инвестиционных проектах.

2. Более тщательный отбор проектов и направлений расходования средств консолидированного бюджета региона в непродуцируемые отрасли экономики. Если в целом растет прибыльность предприятий территории, то при прочих равных условиях можно ожидать роста доходов их работников и собственников, которые, в свою очередь, смогут относительно большую часть своих расходов направлять на получение услуг таких учреждений, что позволит снизить нагрузку на бюджет и направить высвободившиеся средства на реальные инвестиции.

3. Увеличение объемов помощи государства приоритетным отраслям в части компенсации расходов по кредитным ресурсам.

4. Стабильность макроэкономических условий: ставки налогов, уровень инфляции, ключевая ставка ЦБ РФ, курс валют, таможенные пошлины.

5. Стимулирование спроса на блага, создаваемые в региональной экономике.

Таким образом, можно сказать, что финансовые результаты не являются первичной целью стимулирования, а способны улучшаться только при обеспечении, как минимум, экономической стабильности и, как максимум, экономического роста и развития.

Библиографический список

1. *Ендовицкий Д.А.* Формирование и анализ показателей прибыли организации // Экономический анализ: теория и практика. № 11. С. 1–3.
2. *Зубарева О.А.* Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и разработка направлений увеличения прибыли // Международная молодежная научно-практическая конференция, посвященная 50-летию Юго-Западного государственного университета // Курск, 2015.
3. *Колачева Н.В., Быкова Н.Н.* Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Экономика и экономические науки. Математика. Физика. Механика. М., 2015.
4. *Лелькова Т.Э.* Методики анализа финансовых результатов // Молодой ученый. 2017. №11. С. 231–234.
5. *Медведева И.В.* Анализ финансовых результатов организации // Молодой ученый. 2014. №21.2. С. 85–88.
6. Официальный сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС). URL: <https://fedstat.ru/>
7. *Панягина А.Е.* Экономический анализ. Саратов, 2018.
8. *Савицкая Г.В.* Экономический анализ. 14-е изд., перераб. и доп. М., 2013.
9. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязнова. М., 2007.
10. *Шеремет А.Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. 2-е изд., доп. М., 2018.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ВЫРАВНИВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

*Е.Е. НОЕВА, старший преподаватель кафедры экономики и финансов, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
e-mail: noevga@mail.ru*

*В.Н. ЗАРОВНЯЕВА, студентка 4 курса, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
e-mail: valyazarya97@mail.ru*

Аннотация

В статье исследуются возможности достижения основных целей региональной политики в современных реалиях на примере Республики Саха (Якутия). Рассматриваются проблемы сбалансированности регионального бюджета и возможности достижения бюджетной обеспеченности путем использования механизмов как горизонтального, так и вертикального выравнивания. Предлагается комплекс мер, призванных способствовать решению данной проблемы.

Ключевые слова: региональная политика, бюджет Республики Саха (Якутия), налоговый потенциал, дотация, бюджетная обеспеченность, дефицит бюджета.

Территория Российской Федерации весьма неоднородна и не только в силу различных природно-климатических условий, но и по качественным характеристикам пространственной организации населения и хозяйства, обусловленной разными уровнями имеющегося производственного, трудового, ресурсно-сырьевого и прочего потенциала. Соответственно, региональная политика РФ ориентирована на выравнивание диспропорций в региональном развитии с целью обеспечения достойного уровня жизни населения во всех регионах страны. Как считают В.С. Кудряшов, и Д.Е. Миронов, одной из основных задач эффективной региональной политики является «выравнивание экономического положения субъектов РФ, формирование

в каждом регионе ресурсов для обеспечения развития региональной экономики и достойной жизни граждан страны. Решение этой проблемы строится на принципах федерализма, социально-экономической самостоятельности субъектов РФ и развития форм местного самоуправления» [3].

Для корректировки общих уровней доходов региональных бюджетов и достижения материально-финансовой сбалансированности социально-экономического развития региона используется специальный механизм распределения средств между бюджетами разных уровней, призванный содействовать выравниванию бюджетной обеспеченности разных территорий в расчете на душу населения, достижению вертикальной и горизонтальной сбалансированности бюджетов.

Вертикальным выравниванием является устранение несоответствия между объемом расходных обязательств бюджета региона (или муниципалитета) и его доходным потенциалом. По мнению А.А. Соколовой, «целью вертикального бюджетного выравнивания является обеспечение необходимой финансовой базы для реализации бюджетных полномочий всех уровней власти» [9]. Если бюджет региона не имеет возможностей для обеспечения собственных доходов, достаточных для выполнения возложенных на него обязательств, вышестоящий уровень бюджетной системы передает недостающие ресурсы либо путем перераспределения регулирующих налогов, либо посредством сокращения расходных полномочий. Горизонтальным выравниванием принято считать процесс устранения воз-

никающих по объективным причинам различий в степени обеспеченности бюджетов одного и того же уровня с целью достижения сопоставимых объемов потребления бюджетных услуг. Финансовыми инструментами горизонтального выравнивания служат дотации, субсидии, субвенции, бюджетные кредиты [12].

Таким образом, механизм выравнивания бюджетной обеспеченности используется для устранения несоответствий между расходными функциями региональных бюджетов и закрепленными за данным бюджетным уровнем налоговыми и прочими поступлениями и в то же время для обеспечения необходимого уровня потребления государственных услуг во всех регионах.

Экономическое развитие регионов – субъектов РФ неравномерно, их налоговый потенциал и требуемые бюджетные расходы зачастую совершенно несопоставимы, а имеющиеся ресурсы большинства территорий значительно меньше необходимых. Сказанное в полной мере касается регионов российского Севера и Дальнего Востока, характерными особенностями которых являются неблагоприятный климат, очаговый характер размещения населения и производства, большая удаленность от основных экономических, финансовых, культурных центров страны в сочетании со слаборазвитой транспортной инфраструктурой, высокие издержки в сфере производства, строительства, жилищно-коммунальных услуг и жизнеобеспечения в целом [1]. В то же время региональная политика, ориентированная на достижение бюджетной самообеспеченности субъектов РФ, подразумевает создание в регионах собственных возможно-

стей и источников бюджетных поступлений, соответствующих расходным обязательствам и достаточных не только для обеспечения необходимого уровня благосостояния населения, но и для реализации разного рода социально-экономических программ.

Доходы государственного бюджета Республики Саха (Якутия) формируются за счёт налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений (табл. 1).

Согласно данным, представленным в табл. 1, основную часть доходов консолидированного бюджета региона составляют налоговые поступления, доля которых к 2017 г. составляла 49,5%. Данный показатель практически не изменился за рассматриваемый период, хотя изменилось соотношение поступлений по видам налогов [2]. Основная часть налоговых доходов бюджета Якутии формируется, во-первых, за счет налога на прибыль организаций, достигшего в 2017 г. почти 30 млрд р. или 34% всех налоговых поступлений; во-вторых, налога на доходы физических лиц (это 22 млрд р., или еще 25%) и, наконец, налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 18,5 млрд р. (21% налоговых доходов), из которых 16 млрд р. получено бюджетом республики благодаря добыче природных алмазов, поскольку с 2015 г. вся сумма НДПИ, полученная от добычи данного вида природных ресурсов, зачисляется в бюджет региона. Следует также упомянуть, что до 2015 г. НДПИ был вторым по значимости для бюджета Республики Саха (Якутия), уступая первенство только налогу на прибыль организаций. Добыча полезных ископаемых является основным видом экономической деятельности в Республике Саха (Якутия). Доходы,

Таблица 1

Изменение структуры доходов государственного бюджета Республики Саха (Якутия) за 2014–2017 гг., тыс. р. [7]

Вид дохода	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, тыс. р.	Относительное отклонение, %
Всего	155 216 065	167 696 608	175 100 007	177 224 737	+22 008 672	114,2
Налоговые	76 378 874	92 291 295	100 342 250	87 711 029	+11 332 155	114,8
Неналоговые	7 606 586	9 928 420	11 642 553	24 355 099	+16 748 513	320
Безвозмездные поступления	71 230 605	65 476 893	63 115 204	65 158 608	-6 071 997	91,5

полученные в этой сфере, достигают 50% в структуре ВРП [10]. Снижение доли НДС в объемах налоговых поступлений связано с перераспределением доли данного налога от добычи углеводородного сырья в пользу федерального бюджета.

Поступления от неналоговых доходов, составлявшие в 2014 г. всего 4,9%, росли постепенно, но в 2017 г. продемонстрировали резкий скачок, достигнув 13,7% общего объема бюджетных доходов. Источником получения бюджетом 18,3 млрд р. стали доходы от использования имущества, находящегося в собственности региона в виде прибыли, приходящейся на долю в уставных капиталах хозяйственных товариществ и обществ, и дивидендов по акциям, принадлежащим субъекту Республике Саха (Якутия).

Безвозмездные поступления, снижавшиеся с 2014 г., отчасти увеличились в 2017 г., однако в современных экономических условиях рассчитывать на сохранение такой тенденции не приходится. Решение о постепенном их сокращении было принято еще в 2010 г. и основывалось на прогнозных данных, на тот момент предполагавших увеличение доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации [12]. Так что доля безвозмездных поступлений в общем объеме бюджетных доходов Республики Саха (Якутия) в последние годы снижается неуклонно и весьма быстро (с 45,9% в 2014 г. до 36,8% в 2017 г.), что свидетельствует о сохранении сильной зависимости бюджета республики от государственной поддержки, с одной

стороны, и подтверждает намерения государства постепенно ее сокращать – с другой.

Согласно методике распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ [5], при расчете дотаций Министерство финансов Российской Федерации учитывает два относительных показателя: уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций и тот же показатель после распределения дотаций, которые определяются как отношение индекса налогового потенциала к индексу бюджетных расходов по каждому субъекту РФ.

В процессе реализации механизма распределения государственной помощи регионам принято ориентироваться на показатель налогового потенциала [8] и оценивать возможности наполнения бюджета, исходя из его значения для конкретного региона. Однако пример Республики Саха (Якутия) ясно свидетельствует о необходимости учитывать налоговый потенциал региона, в первую очередь соотнося его с показателями уровня бюджетных расходов. К примеру, у Республики Саха (Якутия) индекс налогового потенциала превышает среднероссийский уровень в 2,5 раза, создавая видимость полного благополучия, бюджетной самообеспеченности и возможностей для экономического роста. Однако показатель индекса бюджетных расходов республики также выше среднего по России, но уже в 4,5 раза (рис. 2).

При том что нормальный уровень бюджетной обеспеченности, определяемый как отношение индекса налогового потенциала к

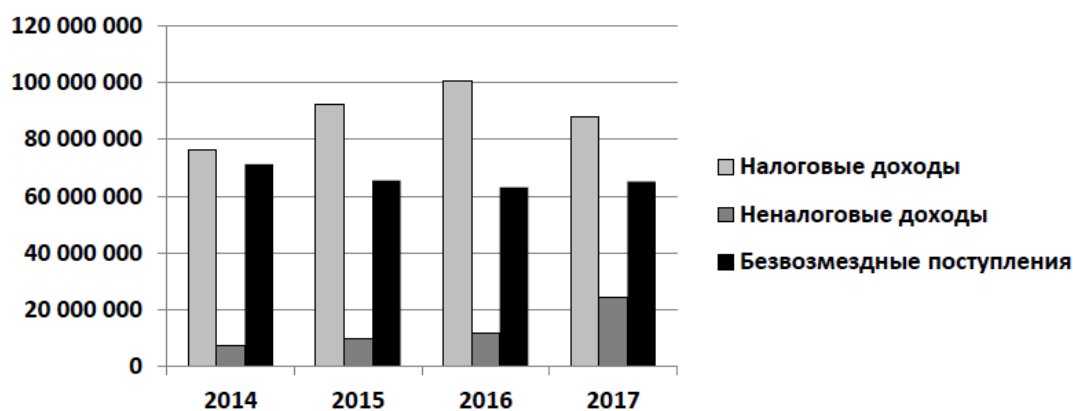


Рис. 1. Структура доходов государственного бюджета Республики Саха (Якутия) в 2014–2017 гг.

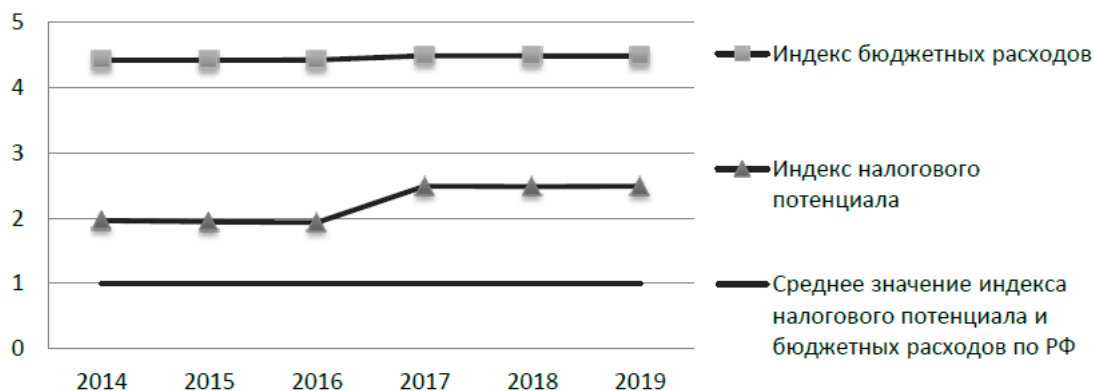


Рис. 2. Сравнение индекса налогового потенциала и бюджетных расходов Республики Саха (Якутия) со средним уровнем в РФ

индексу бюджетных расходов, должен быть равен 1, а минимально допустимый – 0,5 [5], показатель степени бюджетной обеспеченности Республики Саха (Якутия) не достигает минимально необходимого уровня. Несмотря на то что Якутия получает значительную финансовую поддержку, выделяемые дотации не компенсируют расходы в достаточной степени, не говоря уже о создании резервов, которые можно было бы направить на развитие региона (рис. 3).

Финансовая обеспеченность региона предполагает достижение соответствия имеющихся источников финансовых ресурсов и потребности в них конкретного региона, рассчитанной с учетом социальных нормативов. От сбалансированности доходов и расходов бюджета зависит экономическая стабильность территории [2]. Тем не менее в результа-

те реализации предусмотренных мер в рамках горизонтального выравнивания бюджетной обеспеченности в Республике Саха (Якутия) данный показатель в перспективе останется далеким от нормы, колеблясь в диапазоне от 0,61 до 0,72 (табл. 2).

Недостаточный уровень бюджетной обеспеченности свидетельствует о неспособности региона выполнять свои бюджетные обязательства в полной мере и приводит к возникновению бюджетного дефицита. Проводимые ежегодно исследования свидетельствуют о несбалансированности бюджетов ряда регионов, а также демонстрируют значительный уровень дифференциации между субъектами РФ. Например, в 2016 г. консолидированные бюджеты регионов оказались дефицитными у 57 субъектов РФ, а общая сумма их дефицита достигла 201,6 млрд р.

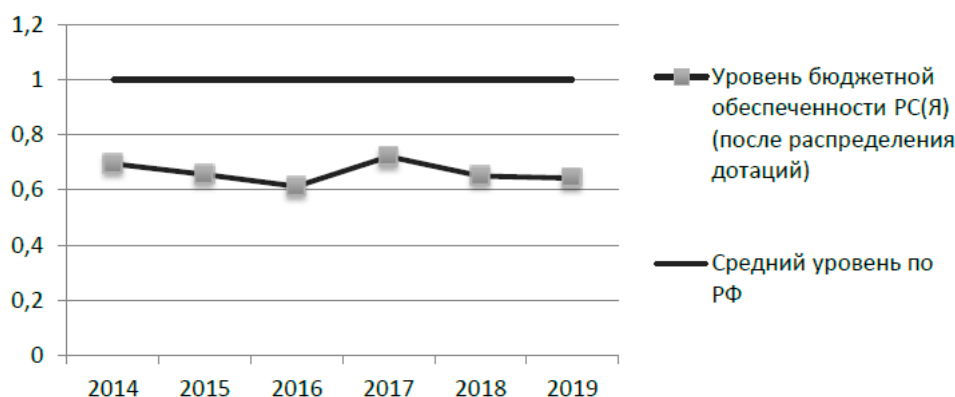


Рис. 3. Сравнение уровня бюджетной обеспеченности Республики Саха (Якутия) со средним уровнем в РФ после распределения дотаций

Таблица 2

Результаты распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности Республики Саха (Якутия) на 2014–2016 гг. и прогноз до 2019 г. [4]

Год	Численность постоянного населения на предыдущий год, тыс. чел.	Индекс налогового потенциала	Индекс бюджетных расходов	Уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций	Объем дотаций, тыс. р.	Уровень бюджетной обеспеченности после распределения дотаций
2014	955,6	1,962	4,412	0,445	50 714 168	0,695
2015	955,6	1,941	4,413	0,44	47 846 439	0,656
2016	955,6	1,932	4,414	0,438	43 189 612	0,613
2017	959,7	2,487	4,481	0,555	36 620 831	0,721
2018	959,7	2,482	4,479	0,554	22 908 139	0,651
2019	959,7	2,486	4,476	0,555	22 190 137	0,643

Основные способы сокращения дефицита консолидированного бюджета на региональном уровне:

- привлечение кредитов от других бюджетов бюджетной системы РФ, кредитных организаций, а также международных финансовых организаций;

- эмиссия государственных и муниципальных ценных бумаг;

- продажа акций и иных форм участия в капитале в отношении имущества, находящегося в собственности региона.

Главным источником покрытия дефицита бюджетов для большинства регионов служат именно бюджетные кредиты из вышестоящего уровня бюджетной системы РФ (объем таких кредитов в 2016 г. составил 181,6

млрд р.). В Республике Саха (Якутия) дефицит бюджета в 2016 г. достиг максимума и составил 7495,9 млн р. (рис. 4). При этом было привлечено два бюджетных кредита в общей сумме 7 686 млн р., направленных на досрочное погашение кредитов кредитных организаций и погашение обязательств по государственным ценным бумагам [6]. Такие меры позволили уменьшить разбалансированность государственного бюджета республики, однако еще больше увеличили государственный долг. Следует отметить, что за период с 2014 по 2017 г. объем государственного долга Якутии увеличился с 30 312 млн р. до 51 816 млн р., т. е. в 1,7 раза. Причинами наращивания государственного долга послужили [6]:

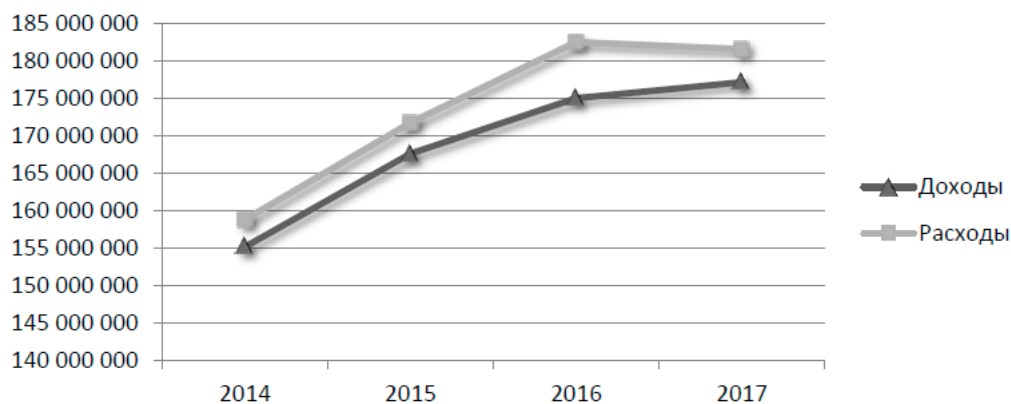


Рис. 4. Динамика доходов и расходов бюджета Республики Саха (Якутия) в 2014–2017 гг.

– замедление темпов роста экономики как РФ, так и Якутия;

– рост расходных обязательств государственного бюджета Якутии, обусловленный необходимостью выполнения майских указов Президента РФ.

Существование в условиях постоянной нехватки финансовых ресурсов заставляет регионы придерживаться режима строгой экономии, но все равно возникает дефицит. Чтобы выполнить расходные обязательства, приходится либо пересматривать объемы выделяемых из бюджета средств в сторону их сокращения, т. е. осуществлять секвестирование, либо брать кредиты, тем самым наращивая государственный долг, либо продавать имущество или ценные бумаги, пока таковые имеются. Это крайне нежелательная мера, поскольку налог на прибыль организаций является основным источником налоговых доходов региона, а доходы от имущества, находящегося в государственной собственности, формируют неналоговые доходы. Эти ресурсы – основа бюджетной самообеспеченности региона, которая предполагает наличие собственных возможностей и источников наполнения бюджета, соизмеримых с расходами и достаточных для реализации эффективного управления.

Как следует из сказанного, горизонтальное выравнивание не является достаточно эффективным в отношении Якутии, проблема бюджетной обеспеченности в итоге решается лишь частично. Другим способом устранения несоответствия между обязательствами бюджета региона и имеющимися возможностями по их исполнению служит вертикальное выравнивание, т.е. увеличение объема налоговых доходов регионов – субъектов РФ, которые они могли бы использовать на свои нужды. Существует ли возможность для увеличения налоговых доходов регионов? Чтобы ответить на этот вопрос, следует проанализировать налоговые отчисления субъектов РФ в федеральный бюджет. В качестве примера возьмем регионы, входящие, как и Якутия, в состав Дальневосточного федерального округа, а также некоторые регионы российского Севера (табл. 3).

В табл. 3 представлено соотношение объема дотаций, полученных регионами, и объема налоговых отчислений в федеральный бюджет из этих же регионов. Из рассматри-

ваемых 16 субъектов РФ только 3 не получают дотаций и являются официально донорами российской экономики, а еще 7 регионов имеют очень низкий налоговый потенциал и могут опираться только на государственную поддержку. Однако 6 субъектов РФ, в число которых входит и Республика Саха (Якутия), отправляют больше средств в федеральный бюджет в виде налогов, чем получают обратно в виде дотаций. То есть они могли бы обеспечивать себя самостоятельно за счет налогов, собираемых на их территории, при условии изменения системы распределения налоговых доходов между разными уровнями бюджетов.

Таким образом, достижение бюджетной обеспеченности республики требует реализации более решительных, тщательно продуманных мер, основанных на использовании механизма вертикального выравнивания в части перераспределения регулирующих налогов.

Для снижения остроты проблемы бюджетной обеспеченности РС(Я) предполагаются следующие меры.

1. Пересмотреть механизмы распределения всех видов финансовой помощи из федерального бюджета регионам. Такое распределение должно осуществляться с учётом показателя бюджетных расходов субъекта Федерации и его сопоставления со среднероссийским уровнем.

2. Рассмотреть возможности перераспределения налоговых доходов в пользу регионального бюджета. А также сократить или отменить налоговые льготы и преференции, предусмотренные региональным законодательством в отношении компаний, ведущих разработку недр на территории Республики Саха (Якутия).

3. Настаивать на сохранении регистрации крупных предприятий добывающей промышленности на территории Республики Саха (Якутия), сохранять и увеличивать долю активов предприятий, находящихся в собственности республики. Использовать возможности для создания новых промышленных предприятий.

Активные действия в указанном направлении будут способствовать сокращению диспропорций в экономическом и социальном развитии Якутии, обеспечению роста материального благосостояния населения и реа-

Таблица 3

Соотношение объема налоговых отчислений субъектов РФ в федеральный бюджет и объема дотаций из федерального бюджета на 1 января 2017 г., тыс. р. [11]

Субъекты Российской Федерации	Объем дотаций	Всего поступило налогов в федеральный бюджет из регионов РФ	Соотношение налоговых отчислений и дотаций бюджетам регионов
Республика Саха (Якутия)	36 620 831	46 171 039	9 550 208
Камчатский край	37 155 413	4 378 654	-32 776 759
Приморский край	8 964 255	16 037 434	7 073 179
Хабаровский край	7 126 718	18 785 960	11 659 242
Амурская область	3 791 853	2 884 822	-907 031
Магаданская область	5 239 908	-3 247 448	-8 487 356
Сахалинская область	–	18 770 604	18 770 604
Еврейская АО	1 841 079	250 734	-1 590 345
Чукотский АО	10 288 477	-172 036	-10 460 513
Республика Карелия	7 195 441	4 354 663	-2 840 778
Республика Коми	295 495	82 999 400	82 703 905
Архангельская область	8 998 713	6 224 247	-2 774 466
Мурманская область	1 887 596	18 855 978	16 968 382
Ненецкий АО	–	47 601 034	47 601 034
Ямало-Ненецкий АО	–	653 056 032	653 056 032
Красноярский край	5 577 616	177 522 177	171 944 561

лизации республиканских программ за счёт наращивания собственного экономического потенциала республики, т.е. помогут наконец приблизиться к решению основных задач эффективной региональной политики.

Библиографический список

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. 5-е изд. М., 2006.
2. Канкулова М.И., Невский Д.А. Межбюджетные отношения в контексте вызовов экономического развития и возрастающих бюджетных рисков субъектов Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 36. С. 39–54.
3. Кудряшов В.С., Миронов Д.Е. Стратегические подходы к формированию государственной кластерной политики на региональном уровне // Петербургский экономический журнал. 2014. № 4. С. 75–80.
4. О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 22.11.2004 №670 (ред. от 31.12.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_86148/.
5. Об утверждении Основных направлений долговой политики Республики Саха (Якутия) на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов: Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) от 28 мая 2018 г. №158. URL: <http://docs.cntd.ru/document/550111094>
6. Об утверждении отчета об исполнении государственного бюджета Республики Саха (Якутия) за 2017 год: Закон Республики Саха

(Якутия) от 03.07.2018 №2022-3 №1597-V.
URL: <http://docs.cntd.ru/document/550148761>

7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://www.minfin.ru/>

8. *Рощупкина В.В.* Возможности обеспечения бюджетно-налоговой самостоятельности региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 30(87). С. 72–75.

9. *Соколова А.А.* Формы и механизмы вертикального выравнивания в сфере межбюд-

жетных отношений // Финансы и кредит. 2014. № 6(342). С.14–22.

10. Федеральная налоговая служба. URL: <http://www.nalog.ru>.

11. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

12. *Шаин Н.Н., Бородин А.И., Татыев А.А.* Векторы бюджетной децентрализации и эффективность межбюджетного регулирования // Финансы и кредит. 2014. № 35(611) С. 2–11.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОТСТАВАНИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*А.К. КОЧИЕВА, кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: akadeh@yandex.ru*

Аннотация

В статье приводятся выборочные показатели, характеризующие национальную экономическую безопасность России, а также проблемы, препятствующие ее укреплению, через призму технологического и инновационного развития. Рассчитаны коэффициенты несбалансированности торговли для ряда групп товаров, предложены мероприятия для улучшения ситуации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновационная активность, экспорт, импорт, прикладная наука.

Как известно, экономическая безопасность – понятие комплексное, и уровень технологического развития государства является одним из ключевых его звеньев, определяет научно-техническую (инновационную) безопасность. На протяжении последнего десятилетия на уровне руководства страны активно предпринимались попытки перехода России на инновационный путь развития путем издания ряда нормативных документов, Стратегии инновационного развития, а также создания элементов инновационной инфраструктуры. Все это должно было позволить сократить технологическое отставание от развитых стран, однако этого не произошло.

На сегодняшний день РФ не обладает технологическим суверенитетом – у нас не производятся многие виды критически важной продукции (например, ряд необходимых для лечения серьезных заболеваний лекарственных средств, элементная база и т.д.), в связи с этим санкции США и ЕС могут оказаться серьезным вызовом для России [4]. Статистика

показывает, что количество российских изобретений, созданных технологий, предложенных организационных решений, которые были внедрены и существенно повлияли на производительность труда и экономический рост, крайне мало. Все это в значительной степени – проявление инновационного кризиса, вместо того, чтобы вырваться вперед в главном – в сфере производства, – опираясь на новые технологии, созданные в стране, мы продолжаем отставать [4].

В развитых государствах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) тратятся значительные материальные и финансовые ресурсы. Для сравнения приведем валовые внутренние расходы на НИОКР в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП) по ряду стран – передовиков инновационного развития (рис. 1). Для наглядности и наиболее широкого понимания картины происходящего представим данные с 2000 г.

Как видно рис. 1, на протяжении всего исследуемого периода РФ имела низкий показатель по финансированию НИОКР в процентах от ВВП, он мало изменялся на протяжении 16 лет и в 2016 г. составил 1,1%. Необходимо отметить, что общепринятым предельно критическим значением доли расходов на научные исследования в процентах к ВВП с точки зрения экономической безопасности в России является показатель 3%, таким образом, страна чрезвычайно отстает в этом значении. В это же время, например, Китай с показателя более низкого, чем по России в 2000 г., увеличил процент расходов на НИОКР к 2016 г. до 2,11% от ВВП. Наиболее бурная динамика роста наблюдается в Республике Корея – рост составил с 2,18% до 4,23%.

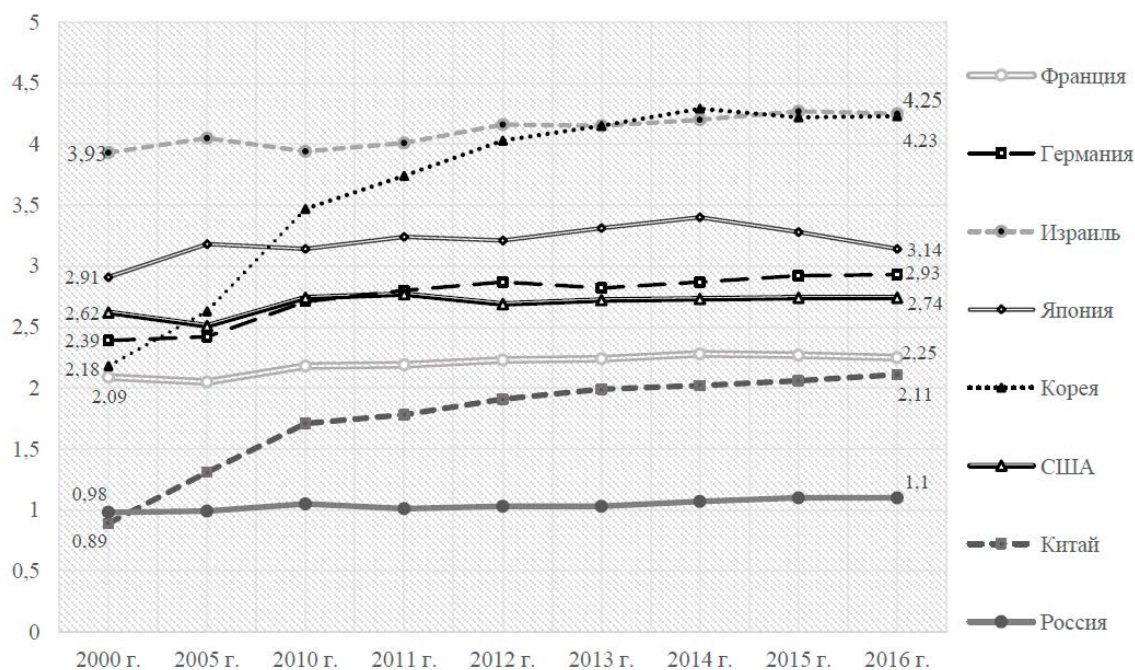


Рис. 1. Динамика доли валовых внутренних расходов на НИОКР, в % от ВВП [9]

Необходимо заметить, что доля инновационно-активных предприятий в РФ составляла в 2017 г. только 8,5% при предельном критическом значении в 40%, что в 4,7 раза ниже положенного уровня. Несмотря на то что в России имеется мощный потенциал инновационного и технологического развития, реальные цифры в настоящий момент говорят о том, что ситуация близка к критической. Кроме того, доля инновационной продукции в общем объеме всей промышленной продукции в 2017 г. была равна 6,7%, пороговое значение – 15–20%, таким образом, по этому показателю наша страна отстает более чем в 2,2 раза. Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта в России в 2017 г. составляла 13,7%, а за первое полугодие 2018 г. – 11%, для сравнения, мировым лидером в области высокотехнологичного экспорта является Китай, доля которого на международной арене составляет 25% по данным 2016 г., Германия имеет долю 10%, США – 8%, Сингапур и Республика Корея экспортируют соответственно по 6% общемировых высокотехнологичных товаров [10]. Заметим, что, например, в пределах территории США в настоящее время все меньше заводов и крупных промышленных предприятий, в значительной степени они перенесены в другие стра-

ны. Это обусловлено тем, что в ряде стран (как образец можно привести Китай) производственные затраты ниже, мягче налоговая политика и т.д. Сингапур же сосредоточил на своих территориях сборку ряда инновационной продукции, в том числе из-за выгодного географического местоположения с точки зрения логистики.

Динамика доли высокотехнологичных товаров в общем объеме импорта за последние 5 лет по России представлена на рис. 2. Статистические данные говорят о том, что складывается ситуация, в которой импорт высокотехнологичных товаров в РФ, несмотря на политику импортозамещения и перехода на инновационный путь развития, увеличивается. В 2017 г. их доля в импорте составила 68,4%, что, по нашему мнению, неприемлемо высокая цифра для страны с такими возможностями и ресурсами, как Россия. Информация по 2018 г. отражает временной отрезок с января по август – 67,2%. Итак, доля импорта высокотехнологичной продукции значительно превышает долю её экспорта (указана ранее).

Как видно из рис. 2, прослеживается общая динамика роста доли импорта рассматриваемого вида продукции. К примеру, в 2015 г. импорт высокотехнологичных товаров

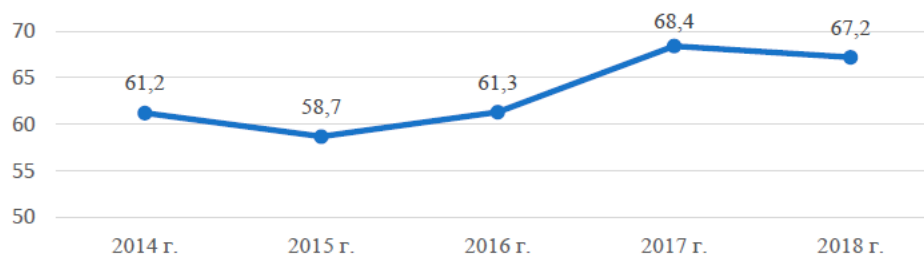


Рис. 2. Динамика доли высокотехнологичных товаров в общем объеме импорта в России, % [8]

составлял 58,7% в общем объеме, что почти на 10% ниже, чем за 2017 г. Таким образом, мы видим, что потребность в высокотехнологичной продукции в стране высокая, в связи с чем необходимо стремиться к тому, чтобы товары, произведенные в РФ, могли без потерь в качестве заменить импортные аналоги.

Для оценки перекоса экспорта и импорта рассчитаем коэффициент несбалансированности торговли для некоторых категорий товаров в России (табл. 1), это имеет прямое отношение к обеспечению национальной экономической безопасности. Исходные данные были взяты в миллионах долларов США. Для целей одновременного учета экспортных и импортных потоков применяется коэффициент несбалансированности торговли (UNIDO, 1982). Коэффициент может принимать крайние значения от -1 (присутствует импорт, полное отсутствие экспорта) до $+1$ (присутствует экспорт, полное отсутствие импорта). Таким образом, наиболее благоприятным вариантом будут итоговые показатели, близкие к 1. Достоинством данного показателя является отсутствие структурных искажений: расчет можно произвести по каждому товару отдельно [7].

$$RNX_{i,c,t} = \frac{X_{i,c,t} - M_{i,c,t}}{X_{i,c,t} + M_{i,c,t}},$$

где $X_{i,c,t}$ – экспорт товара i страной c в году t ,
 $M_{i,c,t}$ – импорт товара i страной c в году t .

Как видно из табл. 1, критическая ситуация наблюдается в фармацевтической продукции, что совершенно неприемлемо для страны с населением более 146 млн чел. Также значительное превышение импорта над экспортом имеют группа товаров наземного транспорта, инструментов и аппаратов, электрических машин и оборудования. Низкий коэффициент по ядерным реакторам и подобному оборудова-

нию – в 2017 г. он составлял $-0,68$, это значит, что стоимость импортной продукции по этой категории намного превышает стоимость экспорта. В товарной группе «электрические машины и оборудование...» аналогично преваляет импорт. Из представленных категорий наиболее благополучно выглядят только товарные группы «ж/д локомотивов и подвижного состава», коэффициент несбалансированности составлял в 2016 г. $0,16$, однако к 2017 г. опустился до $0,02$, таким образом, понятно, что импорт и экспорт примерно сравнялись в этой категории; «оружие и боеприпасы» – здесь импорт минимален, показатель на 2017 г. составляет $0,96$, что близко к 1.

В ситуации, когда против России ведется информационная, дипломатическая, экономическая война, страна участвует в региональных конфликтах, инновации в военной сфере имеют большое значение. Военно-промышленный комплекс (ВПК) всегда служил главным источником инноваций – здесь отношение цена / качество может быть гораздо выше, чем в гражданском секторе, так как даже небольшое улучшение тактико-технических характеристик может дать решающее преимущество [4]. Инновации в области обороны определяют фактор неожиданности применения новых систем вооружения для противника, что на сегодняшний день является одним из главных гарантов безопасности государства. Важно отметить, что инновации, переходя из военной сферы в гражданскую, могут быть локомотивом подъема всей экономики.

В условиях санкций и продолжающегося экономического кризиса необходимо также снижать количество критически важной продукции и технологий, которые в настоящее время импортируются, налаживать их выпуск внутри страны, а сделать это возможно

Расчет коэффициентов несбалансированности торговли для выборочных товарных групп в РФ [7]

Наименование товарной группы	2016 г.	2017 г.
Всего:	0,22	0,22
в том числе:		
Фармацевтическая продукция	-0,87	-0,87
Ядерные реакторы, котлы, оборудование; их части	-0,67	-0,68
Электрические машины и оборудование, их части; аппаратура для записи и воспроизведения ТВ изображения и звука и др., их части и принадлежности	-0,68	-0,72
Ж/д локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав; путевое оборудование и устройства для ж/д и трамвайных путей и их части; сигнальное оборудование	0,16	0,02
Наземный транспорт, кроме ж/д или трамвайного подвижного состава, их части и принадлежности	-0,58	-0,67
Летательные аппараты, космические аппараты, их части	0,06	-0,01
Суда, лодки и плавучие конструкции	-0,31	-0,26
Инструменты и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские и пр.; их части и принадлежности	-0,56	-0,53
Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности	0,97	0,96

только с помощью развития отечественного инженерного дела и поддержки промышленности России. Однако сейчас промышленный сектор РФ все еще использует экстенсивные технологии, значительно отставая от уровня функционирования аналогичных отраслей передовых стран. Технологическое отставание усиливается, страна продолжает применять модель хозяйствования, предполагающую эксплуатацию недр и прочих богатств страны в направлении экспорта и торговли. Промышленность в значительной степени обеспечивает нужды ВПК, диверсификация производства развита мало.

На протяжении последних лет значительную часть доходов в бюджет страна получает от добычи и продажи углеводородов, при этом имеет место дефицит качественного отечественного оборудования для разработки месторождений и транспортировки сырья (например, турбины, буровые машины и т.д.), что делает отрасль добычи полезных ископаемых уязвимой к внешним угрозам и изменениям политических настроений в мире, а также крайне восприимчивой к таким явлениям, как запрет на поставку оборудования в Россию рядом стран. Помимо этого неблаго-

приятная ситуация по преобладанию импорта касается ряда стратегически необходимых товаров, ситуация была проиллюстрирована в табл. 1. Таким образом, в силу специфики развития экономики РФ развитие и модернизация должны затронуть в первую очередь такие отрасли обрабатывающего производства, как производство металлических изделий и металлургия, производство машин и оборудования, а также электрооборудования. Здесь необходимо обратиться к информации по обрабатывающему производству (табл. 2) и проанализировать его современное состояние.

Как видно из табл. 2, число высокопроизводительных рабочих мест увеличилось на 10% за 2016–2017 гг., однако рост объема производства незначительный – 2,5%. Заметим, что рост количества высокопроизводительных рабочих мест был одной из целей проведения в России новой промышленной политики. В обрабатывающей промышленности отмечается высокая степень износа основных фондов, в 2016 г. она превысила 50%, в 2017 г. составила 49,1%. При этом коэффициент обновления основных фондов – 4,8%. В этой ситуации необходимо привлекать инвестиционные ресурсы для установки современного оборудова-

Таблица 2

Динамика выборочных показателей обрабатывающей промышленности России [8]

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Число высокопроизводительных рабочих мест в обрабатывающих производствах, тыс. ед.	3670,8	3722,9	3333,9	3214,0	3533,9
То же, рост (снижение), %	5,4	1,4	-10,5	-3,6	10
Коэффициент обновления основных фондов, %	6,9	6,9	6,3	5,5	4,8
Степень износа основных фондов, %	46,8	46,9	47,7	50,2	49,1
Рост (снижение) объема производства, %	0,5	2,1	-1,3*	2,6*	2,5*

Примечание: данные представлены по ОКВЭД2 (КДЕС Ред. 2)

ния, отвечающего требованиям сегодняшней высококонкурентной мировой экономики, что позволило бы наладить производство необходимых товаров внутри страны, а также обеспечило бы снижение их доли импорта. Кроме того, важно стремиться к тому, чтобы экспорт отдельных видов продукции увеличился, тем самым диверсифицируя доходы бюджета.

Приведем наиболее актуальные данные удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации по состоянию на 2017 г. (табл. 3).

Как видно из табл. 3, низкий показатель наблюдается по добыче полезных ископаемых – 5,1% организаций проявляли инновационную активность. Наиболее высокий показатель – в отрасли производства лекарственных средств, тем не менее в России в настоя-

щий момент остро стоит проблема нехватки качественных, доступных и эффективных отечественных препаратов. Оптимистичные данные также демонстрирует отрасль производства компьютеров, электронных и оптических изделий – здесь показатель активности по осуществлению технологических инноваций достигает 31,9%. В производстве машин, оборудования, прицепов и прочего по состоянию на 2017 г. было отмечено более 19% организаций, которые реализовывали технологические нововведения.

В настоящее время мир уже находится уже на этапе формирования фундамента для четвертой промышленной революции, так называемой Индустрии 4.0. Ей свойственны такие черты, как ускоренное развитие информационных технологий, цифровизация и «интернетизация» всех процессов, внедрение и

Таблица 3

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций в 2017 г., % [8]

Вид экономической деятельности, производства	2017 г.
Добыча полезных ископаемых	5,1
Лекарственные средства и материалы, которые используются в медицинских целях	31,6
Металлургия	18,4
Готовые металлические изделия, за исключением машин и оборудования	15,6
Компьютеры, электронные и оптические изделия	31,9
Электрооборудование	24,5
Прочие машины и оборудование	19,9
Автотранспортные средства, прицепы, полуприцепы	19,1
Прочие транспортные средства и оборудование	15,6

развитие системы Интернета вещей, технологий искусственного интеллекта, аддитивных технологий, робототехники, а также доминирование альтернативной энергетики и т.д. [5]. В России же на производстве до сих пор применяются технологии преимущественно четвертого и даже третьего технологического уклада. Несмотря на это, стратегия прорыва, обозначенная в послании Президента Федеральному Собранию 01 марта 2018 г. не содержит в себе трактовки инженерной мысли, изобретательства, технологического развития, системы образования как важнейших инструментов развития РФ. По-прежнему основной акцент сделан в сторону добычи и продажи природных ресурсов, что, по сути, означает обслуживание других цивилизаций и в ходе финансовых маневров [4].

Разделяя точку зрения Г.Г. Малинецкого о том, что роль двигателя в развитии национальной инновационной системы принадлежит прикладной науке, отраслевым и проектным институтам, где, согласно общемировой статистике, делается 75% изобретений, считаем необходимым привести информацию по динамике количества организаций, выполняющих научные исследования и разработки в РФ (табл. 4).

Из табл. 4 видно, что общее количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки за рассматриваемый период (с 2000 г.) сократилось, хотя и незначительно – на 3,8%, однако можно наблюдать колоссальное падение количества научно-исследовательских организаций – на 41,3%, а также конструкторских организаций – на 14,1%. Такое важнейшее звено отечественной науки, как проектные и проектно-исследовательские организации, сократилось более, чем на 70%, и по состоянию на 2017 г. их насчитывалось в России всего 23 единицы.

Отдельно необходимо отметить факт роста числа вузов, их количество на 2017 г. составляло 970 ед., однако не стоит забывать о том, что рост численности высших учебных заведений не гарантирует увеличение качества потенциальных трудовых ресурсов, в том числе потому, что в РФ наблюдается серьезная проблема интеллектуальной эмиграции. Специалисты высокого уровня, ученые, а также подающие надежды и одаренные выпускники отечественных вузов в последние годы предпочитают уезжать на постоянное место жительства за рубеж, поскольку в ряде других стран (страны Евросоюза, Израиль, США, Китай, Корея, Бразилия и пр.) они могут пре-

Таблица 4

Динамика количества организаций, осуществлявших научные исследования и разработки в РФ, по типу, ед. [8]

Тип организации	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2000 г., %
Научно-исследовательские	2686	2115	1840	1708	1672	1577	-41,3
Конструкторские	318	489	362	322	304	273	-14,1
Проектные и проектно-исследовательские	85	61	36	29	26	23	-72,9
Опытные заводы	33	30	47	61	62	63	+90,9
Образовательные организации высшего образования	390	406	517	1040	979	970	+148,7
Организации промышленности, имевшие научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения	284	231	238	371	363	380	+33,8
Другие	303	234	452	644	625	658	+117,2
Всего	4099	3566	3492	4175	4032	3944	-3,8

тендовать на более высокооплачиваемую и престижную работу.

Важно заметить, что источником научно-технического прогресса является творческая активность человека. Главным двигателем развития экономики является человек творческий, реализующий свой интеллектуальный потенциал в создании и практическом освоении новых знаний и технологий. Для этого он должен быть образованным, креативным, обладать необходимым оборудованием, финансированием, иметь благоприятные условия для работы в коллективе заинтересованных в общем результате сотрудников [2]. Однако по словам главного учёного секретаря президиума Российской академии наук Николая Долгушкина, в 2016 г. число высококвалифицированных эмигрантов из России составило 44 тыс. чел., в то время как в 2013 г. их было в два раза меньше – 20 тыс. чел. «С 1990 г. количество исследователей в РФ снизилось в 2,7 раза, а среднегодовое сокращение персонала, занимающегося исследованиями и разработками, с 2000 г. составляет 1,3% в год», – указал Н. Долгушкин. В Европейском союзе и США число ученых выросло на 2–3%, а в Бразилии, Корее и Китае – на 7–10% [1].

Данные по экспорту высокотехнологичных товаров также говорят о том, что РФ на сегодняшний день не реализует свой технологический потенциал, не коммерциализует результаты инновационной деятельности в достаточной мере, ведь возможно наладить контакты со многими странами, куда будут поставляться машины и оборудование, прочая готовая продукция. Возникла сложная ситуация, которая требует системного подхода. С одной стороны, имеется «советская» научная база, которая включает в себя лаборатории, конструкторские бюро и пр., оборудование зачастую устарело, исследователи и инженеры трудятся в условиях дефицита материальных ресурсов, расходных материалов, реактивов и пр. Безусловно, научная школа в России присутствует, но почему интеллектуальная элита уезжает за рубеж? Необходимо создать достойные условия для труда и развития, карьерного роста.

Следующая проблема возникает на этапе трансфера технологий, который отлажен в стране слабо. Кроме того, конечных заказчиков и потребителей высокотехнологич-

ной продукции в России тоже не так много, а спрос на подобного вида продукцию нужно создавать, и здесь, по нашему мнению, необходима направляющая помощь государства. Тут важно пояснить: часто госкорпорации впадают в крайности, вынуждая устанавливать для внутрихозяйственной деятельности какое-либо отечественное «инновационное» оборудование, которое на поверку оказывается намного менее качественным и более дорогим (в том числе и в обслуживании), чем зарубежные аналоги. Таким образом, изготовить продукт недостаточно, важно, чтобы он был действительно инновационным, высокоэффективным, конкурентоспособным.

Итак, для укрепления национальной экономической безопасности необходимо развивать инновационную инфраструктуру в России таким образом, чтобы реализовывать творческий потенциал научного сообщества, поддерживать молодые кадры, способствуя их деятельности, изобретательству и закреплению внутри страны, предотвращая отток специалистов. Постепенное преодоление технологического отставания возможно, если государство сконцентрирует возможности и ресурсы для возрождения обрабатывающей промышленности, будет создавать условия и благоприятный климат для привлечения инвестиционных ресурсов в отрасли, которым необходима модернизация, таким образом страна может стать более независимой от импорта ряда товаров и пополнять бюджет за счет подъема внутреннего производства.

Библиографический список

1. В РАН заявили о возросшей в два раза за три года «утечке мозгов». URL: <https://www.rbc.ru/society/29/03/2018/5abcc9f59a7947e576977387>
2. Глазьев С.Ю. О новой парадигме в экономической науке // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. № 56. С. 5–39.
3. Гнидченко А., Могилат А., Михеева О., Сальников В. Трансфер зарубежных технологий: оценка зависимости российской экономики от импорта высокотехнологичных товаров // Форсайт. 2016. Т. 10. № 1. С. 53–67.
4. Кочиева А.К. Особенности и результаты проведения стратегии новой индустриализации

ции экономики России // Экономика: теория и практика. 2017. № 4 (48). С. 43–48.

5. *Малинецкий Г.Г.* Инновационный кризис, политика, самоорганизация // Инновации. 2018. № 8 (238). С. 3–12.

6. *Романова О.А.* Инновационная парадигма новой индустриализации в условиях формирования интегрального мирохозяйственного уклада // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 1. С. 276–289

7. Таможенная статистика внешней торговли. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:3550460812585278::NO>

8. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>

9. Main Science and Technology Indicators. URL: <http://www.oecd.org/sti/msti.htm>

10. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org>

МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ДОКУМЕНТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БАЗЕ ОНТОЛОГИИ

*А.П. САВЧЕНКО, кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры общего, стратегического, информационного менеджмента и бизнес-процессов, Кубанский государственный университет
e-mail: savchenap@yandex.ru*

Аннотация

В статье исследуется сетевой характер инновационной деятельности, показана роль информационного обеспечения в системе управления инновационным развитием, построена информационная онтологическая модель инновационного процесса. Предложенная модель информационного обеспечения позволит повысить эффективность и результативность инновационной деятельности, обеспечит доведение инновационных идей до стадии промышленного производства и коммерциализации.

Ключевые слова: инновационная экономика, информационно-документационное обеспечение, информационная инфраструктура, сетевая модель, онтология.

Важнейшим элементом любой инновационной системы выступает ее информационная инфраструктура. От качества информационного обеспечения существенно зависит эффективность производства инноваций. При этом каждый этап инновационного процесса сопровождается решением ряда специфических задач, поэтому для построения модели информационного обеспечения необходимо определить структуру инновационного процесса.

В рамках работ по систематизации и структурированию предметной области инноваций исследователями предложено большое число классификаций инноваций и инновационных структур. Например, в работах П. Мейерса и

Ф. Такера инновации делятся на радикальные и рутинные [7], в трудах Д. Уттербека – на эволюционные и революционные [6]. Р. Ченди и Дж. Теллис выделяют следующие типы инноваций: пошаговые, радикальные, маркетинговые прорывные и технологические прорывные [8]. Всего существует более 30 классификаций инновационных структур, многие из которых, впрочем, в значительной степени повторяют друг друга [6].

Эволюционный анализ моделей инновационного процесса одним из первых провел Р. Росвелл в работе [9]. Позже эти модели были неоднократно описаны в научных статьях, в том числе на русском языке [2]. В данной работе мы отметим лишь отличительные черты каждого поколения моделей.

Классические и неоклассические линейные модели инновационного процесса основаны на принципе деления инновационного процесса на последовательные этапы. Так, в моделях первого поколения (G1 – модели «технологического толчка») в качестве источника инноваций рассматривались фундаментальные научные исследования, и они же являлись первым этапом создания инноваций.

В моделях второго поколения (G2 – модели «рыночного притяжения») акцент смещен на анализ потребностей рынка, и, соответственно, первым этапом создания инноваций выступают маркетинговые исследования и определение запросов рынка.

В «сопряженных моделях» третьего поколения G3 [9] сделана попытка объединить рассмотренные ранее источники инноваций с помощью интерактивных моделей с обратными

ми связями. Первым этапом процесса становятся одновременно научные исследования и изучение потребностей рынка. В этих моделях заложены элементы сетевого взаимодействия участников процесса, которые позже получили развитие в «интегрированной модели» (G4), где совершен переход от последовательного к параллельному выполнению работ в рамках процесса создания инноваций. Особое внимание в моделях G4 уделяется тесному взаимодействию всех участников инновационного процесса (научные, технологические, маркетинговые и финансовые подразделения).

Результаты научных исследований и опыт крупнейших компаний позволяют утверждать, что ни результаты НИОКР, ни потребности рынка сегодня нельзя рассматривать как основную и тем более единственный источник инноваций. Современные технологии производства товаров и услуг достигли того уровня, при котором удовлетворены практически все известные потребности рынка. По аналогии с кризисом перепроизводства товаров и услуг можно говорить о кризисе перепроизводства идей. Сложилась ситуация, в которой потребители уже не могут сформулировать новые, еще не удовлетворенные потребности и сформировать запрос на инновации. Поэтому производителю приходится самому генерировать идеи, затем находить способы и технологии их реализации и в конце концов формировать у покупателя потребность в этой новой технологии как полезной и необходимой.

В пятом поколении моделей (G5) инновационного процесса особое внимание уделяется использованию инфокоммуникационных технологий для повышения эффективности внутренних и внешних связей компании. Информационная инфраструктура – важный элемент данных моделей, поскольку информация рассматривается как ключевой фактор успеха инновационного процесса [2].

Подводя промежуточный итог, следует отметить существенный недостаток моделей первых поколений – отсутствие в них институциональных факторов, инновационной деятельности (регулирующих органов, социальных институтов, венчурных финансовых институтов др.), которые не участвуют в ней непосредственно, но существенно влияют на ее эффективность.

Эволюция моделей инновационного процесса органично отражает усложнение социально-экономических систем, в которых этот процесс протекает. Каждая последующая модель не отрицает, а поглощает предыдущие модели. Перспективные модели шестого поколения должны давать более общее, универсальное описание процесса производства инноваций в современной экономике.

Анализ ключевых положений современных социально-экономических теорий макро- и микроуровня в области инноваций (теории информационного общества, экономики знаний, инновационных экосистем, интеллектуальной корпорации и др.) позволяет сделать ряд довольно очевидных, но важных заключений:

- в стратегической перспективе деятельность любой организации должна быть инновационной; инновации – единственный источник устойчивых конкурентных преимуществ, которые необходимы для достижения стратегических целей;

- главным источником инноваций в любой организации выступает ее интеллектуальный капитал, ключевые элементы которого – корпоративная память, социальный, технологический и клиентский капитал [5];

- ключевым стратегическим ресурсом организации служат формальные и неформальные знания, которые требуют не меньших, а со временем и больших инвестиций в развитие, чем другие виды ресурсов;

- по мере укорачивания жизненного цикла продукта в результате частой смены технологий, успех компании все в большей степени зависит от способности создания и управления знаниями;

- центр тяжести в инновационном процессе смещается от материального производства к информационному (интеллектуальному), а в перспективе – к духовному [4]; как следствие, постоянно возрастает роль информационно-документационного обеспечения информационных и знаниевых процессов;

- динамичность и неопределенность внешней среды, в которой функционируют современные компании, делает неактуальными линейные модели создания инноваций, а значит, и осуществления деятельности компании вообще.

С учетом всего сказанного инновационная деятельность в современной экономической науке рассматривается не как линейный процесс, а как сетевая структура, непрерывно производящая знания и порождающая инновации. Инновационный процесс может быть представлен как набор рекурсивных и перекрывающихся друг друга эпизодов-сценариев осознания новых идей, выбора определенных идей и их реализации [10]. Кроме того, инновации не должны рассматриваться как изолированный процесс в отрыве от процессов стратегического управления, производственных и маркетинговых бизнес-процессов. Инновации органически интегрированы во все процессы организации. Можно сказать, что создание инновации – это вообще не отдельный процесс, а характеристика бизнес-процессов организации в целом.

Распространенный сегодня процессный подход к управлению, базирующийся на использовании моделей и методов из области исследования операций, не соответствует содержанию инновационной деятельности. Создание инноваций связано с достижением уникальных целей и в этом смысле является проектно-ориентированной деятельностью, для описания которой больше подходят сетевые модели и инструменты сетевого планирования [1].

В связи с этим можно сформулировать следующие ключевые особенности моделей инновационной деятельности шестого поколения (6G):

- 1) стратегическое сетевое взаимодействие участников процесса;
- 2) децентрализованный характер инновационной деятельности;
- 3) асинхронное параллельное выполнение процессов в рамках инновационной деятельности;
- 4) существование множества нелинейных сценариев развития инновационного процесса.

Оригинальный функциональный подход к классификации коллаборативных инновационных сетей, основанный на системном анализе и кластеризации более чем 500 реальных сетей, предложен в работе [6] (см. таблицу).

В работе [10] выделены ключевые стратегические элементы и особенности сетевых

моделей инновационного процесса, среди которых особо отметим:

- фокусирование на нематериальных активах как на главных ресурсах предприятия и особенно на скрытых знаниях;
- разработку механизмов идентификации, измерения, управления нематериальными активами;
- создание эффективных механизмов обмена внутренними и внешними знаниями.

Таким образом, в процессе эволюции структурных и функциональных моделей инновационных процессов наметилась тенденция перехода к неформальным сетевым структурам обмена знаниями и компетенциями. В рамках этого подхода в оборот вводится термин «инновационно-проводящие сети», предполагающий активное неформальное взаимодействие субъектов сети и многовариантности каналов движения инновационной идеи [2].

Для моделирования подсистемы информационно-документационного обеспечения инновационной деятельности мы используем подход на базе онтологии предметной области. В данной работе термин «онтология» понимается в том смысле, как он применяется в информатике и искусственном интеллекте, – набор представительских примитивов, с помощью которых моделируется какая-либо предметная область знания. В качестве таких примитивов обычно выступают классы (или множества), атрибуты (или свойства), и отношения (или связи между членами класса). Определение представительских примитивов включает информацию об их семантическом значении и логические ограничения на их использование в предложениях.

В теории информационных систем онтология рассматривается как семантический уровень абстракции модели данных. Онтологии описываются на языках, которые абстрагированы от конкретных структур данных и методов их реализации и, как следствие, ближе по выразительной силе к логике первого порядка, чем языки моделирования баз данных.

Для представления онтологии информационной среды генерации инноваций зададим формализм, обеспечивающий описание понятий предметной области и семантических связей между ними. Онтология O предметной области задается кортежем:

Функциональная классификация инновационных сетей

Класс инновационных сетей	Описание класса	Элементы сети
Креативный	Организации, которые собирают инновационные идеи непосредственно через совместное творчество или краудсорсинг.	Онлайн-платформы Инновационные и проектные коллективы Инновационные конкурсы
Способствующий	Пространства или организации, которые предоставляют платформу для творческой деятельности	Коворкинги, пространства совместной работы Бизнес-инкубаторы, акселераторы
Стимулирующий	Вдохновляющие организации или мероприятия, которые сподвигают людей к инновациям	Культурно-образовательные центры, научные музеи Выставки и фестивали Стартап-конференции
Продукционный	Сети, которые помогают инноваторам использовать правильные инструменты и работать более эффективно	Креативные коллаборации Грантовые программы Коммуникационные платформы
Образовательный	Организации, которые готовят научно-исследовательскую базу для инноваций и их интеграции	Университеты и их дочерние организации Независимые образовательные организации
Ассоциативный	Сетевые платформы, объединяющие людей и обеспечивающие междисциплинарные связи	Профессиональные объединения (союзы) Профессиональные коммуникативные сети
Корпоративный	Предпринимательские инициативы по внедрению инноваций в социально полезные продукты или услуги	Крупные компании, реализующие инновационные проекты Инновационные средний и малый бизнес Инновационные «дочки» корпораций

Источник: разработана автором по [6].

$$O = \langle C, E, R \rangle,$$

где $C = \{C_1, \dots, C_n\}$ – непустое множество классов; каждый класс описывает множество однотипных реальных или виртуальных сущностей E , для которых можно выделить общую структуру и характерное поведение;

$E = \{E_1, \dots, E_b\}$ – множество сущностей – экземпляров классов; каждая сущность имеет структуру и поведение, характерное для определенного класса (классов);

$R = \{R_1, \dots, R_d\}$ – множество несимметричных, нерелексивных, нетранзитивных отношений на множестве классов C ,

отражающих связи различной природы между элементами онтологии.

Множество отношений включает следующие подмножества специфических типов отношений:

– Rp – несимметричные, антирефлексивные, транзитивные отношения типа «часть – целое» (part of);

– Rk – несимметричные, антирефлексивные, транзитивные отношения типа «частное – общее» (kind of);

– Rs – симметричные, рефлексивные, транзитивные отношения типа «синоним» (known as);

– Ra – прочие семантические отношения между классами.

Структура класса определяется с помощью кортежа $C = \langle n, S, M, D, RS \rangle$, где n – имя класса, которое служит его уникальным идентификатором; $S = \{s_1, \dots, s_m\}$ – набор свойств (атрибутов) класса; $M = \{m_1, \dots, m_z\}$ – набор методов класса; $D = \{d_1, \dots, d_n\}$ – множество значений атрибутов (доменов); RS – множество ограничений, накладываемых на значения атрибутов

Набор свойств S^k класса C_k формируется из множества имен n классов, для которых заданы отношения с классом C_k : $n^i \in C_i \in \tilde{C} \subseteq C$, причем $\tilde{R} \subseteq C_k \times \tilde{C}$, $\tilde{R} \neq \emptyset$. При этом $\tilde{R} \cap Rk = \emptyset$, т.е. отношения типа «частное – общее» не отражаются в качестве атрибутов сущности. Значениями свойств могут быть либо имена классов и сущностей, либо значения из множества доменов D .

Сущность имеет следующую внутреннюю структуру: $E = \langle n, C', A, T, D \rangle$, где n – имя сущности, которое служит ее уникальным идентификатором в пределах онтологии;

$C' \subseteq C$ – подмножество классов, экземпляром которых является сущность;

$A = \{s_1, \dots, s_n \cup a_1, \dots, a_k\}$ – набор атрибутов сущности, складывающийся из унаследованных свойств класса s_i и индивидуальных свойств сущности a_i .

T – множество стандартных типов атрибутов;

$D = \{d_1, \dots, d_n\}$ – множество значений атрибутов (доменов).

В работе [3] предлагается методика построения онтологии для моделирования проектного подхода к управлению сложными системами на базе так называемой модели Аристотеля (сущность \rightarrow свойство \rightarrow отношение), которая по сути очень близка к распространенной в настоящее время объектно-ориентированной методике моделирования систем. Мы используем эту методику для моделирования информационной инфраструктуры инновационного процесса. К основным элементам онтологии относятся прежде всего классы – субъекты и объекты инновационной деятельности, а также связи между ними:

– субъекты (укрупненно): научные центры (C_1), бизнес-структуры (C_2), общественные институты (C_3), властные институты (C_4), фи-

нансовые институты и научные фонды (C_8), бизнес-инкубаторы (C_9);

– объекты (укрупненно): объекты интеллектуальной деятельности (C_5), инновационные продукты (C_6), инновационные проекты (C_7) и др.

Связи между классами лингвистически можно описать простым предложением вида «Класс А имеет связь с классом В», которому соответствует синтаксическая формула: «Субъект + Предикат + Объект». Правила выделения субъектов и объектов отношения подробно описаны в работе [6].

Фрагмент множества бинарных отношений R , заданного для указанных классов в виде матрицы приведен на рисунке.

Интересно, что класс C_5 «объект интеллектуальной собственности» не участвует в роли субъекта ни в одном отношении. Это говорит о том, что в рамках приведенного фрагмента этот класс является полностью независимым. В то же время класс C_4 «властные институты» не имеет ролей объекта отношений, т.е. участвует только как активная сторона взаимодействия, субъект влияния.

Использование описанного подхода к моделированию инновационной деятельности позволит избежать проблем закрытых информационных систем, которые необходимо перепрограммировать при любом изменении модели. Подход на базе открытой онтологии позволит вносить изменения и дополнения в модель без изменения функциональных подсистем. Подобная автономность процедурной и декларативной частей ИС ПИД достигается за счет высокой степени формализации и абстрагирования при онтологическом описании предметной области.

Наличие возможности описания свойств объектов и классов позволит перейти к дальнейшей детализации онтологии, а именно – к созданию и описанию процессов, составляющих инновационную деятельность. Процесс представляет собой не просто единичный концепт онтологии, а последовательность изменений состояний взаимосвязанных объектов [3]. Таким образом, в результате построения онтологии мы получаем не статичную модель, описывающую этапы процесса или алгоритм его выполнения, а динамическую исполняемую модель инновационной деятельности, отражающую взаимодействие

	Объекты отношений									
	Классы	C_1	C_2	C_3	C_4	C_5	C_6	C_7	C_8	C_9
Субъекты отношений	C_1					R_{15}		R_{17}		
	C_2					R_{25}	R_{26}	R_{27}		
	C_3						R_{36}			
	C_4	R_{41}	R_{42}	R_{43}					R_{48}	
	C_5									
	C_6					R_{65}				
	C_7					R_{75}	R_{76}			
	C_8							R_{87}		
	C_9							R_{97}		

Матрица бинарных отношений онтологии «Инновационная деятельность» (фрагмент): R_{17}, R_{27} – «реализует», R_{25}, R_{36} – «потребляет», R_{15}, R_{26}, R_{76} – «создает», $R_{41}, R_{42}, R_{43}, R_{48}$ – «регулирует деятельность»; R_{65} – «создана на основе»; R_{75} – «использует»; R_{87} – финансирует; R_{97} – «обеспечивает реализацию»

объектов, обладающих определенными свойствами, и соответствующую шестому поколению моделей инновационного процесса.

Такой подход позволяет эффективно моделировать структуру информационного обеспечения инновационной деятельности. Каждое отношение, представленное на рисунке, реализуется на практике в виде некоего процесса (производственного, управленческого, обеспечивающего и др.). В свою очередь, каждый процесс потребляет и/или генерирует определенный набор документов и других информационных ресурсов. Таким образом, построенная онтология выступает семантическим каркасом, определяющим структуру информационного обеспечения инновационной деятельности.

Дальнейшая детализация онтологии до уровня отдельных процессов инновационной деятельности позволит выстроить не только статическую, но и динамическую процессную модель системы информационно-документационного обеспечения, включая маршруты движения и сроки исполнения документов.

Таким образом, онтологическое моделирование обеспечивает возможность реализации системного подхода к проектированию инно-

вационных систем, включая подсистему информационного обеспечения.

Библиографический список

1. Жихарев К.Л. Содержание и структура инновационного процесса // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2010. №3 (15).
2. Зарайченко И.А. Перспективные модели инновационно-проводящих сетей создания новых полимерных и композиционных материалов // Вестник Казанского технологического университета. 2010. № 9. С. 759–767.
3. Методы и средства построения онтологий для визуализации связанных информационных объектов произвольной природы в сложных информационно-аналитических системах / Матюшин М.М. [и др.] // Информационно-управляющие системы. 2014. №2. С. 9–17.
4. Пилипенко Е.В., Баталов Ю.В. Духовное производство как основа новой экономической теории // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. № 1. С. 8–12.
5. Савченко А.П., Пеганов А.В. Генетический подход к управлению интеллектуальным ка-

питалом организации // Экономика и предпринимательство. 2015. №12–1. С. 677–681.

6. *Celik S., Joore P., Brezet H.* Towards a functional categorization of collaborative social innovation networks // What's on: cultural diversity, social engagement and shifting education: Spring Cumulus Conference. Aveiro, 2014.

7. *Meyers P. W., Tucker F. G.* Defining roles for logistics during routine and radical technological innovation // Journal of the Academy of Marketing Science. 1989. Т. 17, № 1. С. 73–82.

8. *Chandy R. K., Tellis G. J.* The incumbent's curse? Incumbency, size, and radical product innovation // Journal of marketing. 2000. Т. 64, № 3. С. 1–17.

9. *Rothwell R.* Towards the fifth-generation innovation process // International Marketing Review. 1994. Vol. 11, № 1. P. 7–31.

10. *Swan J., Newell S.* Innovation process of four episode // Linking knowledge management and innovation. 2000. Vol. 1. P. 591–598.

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Ж.Н. ТУРДАЛЫ, докторант PhD, Университет Адам / БФЭА
e-mail: turdaly-zhuldyz@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены концептуальные вопросы цифровой трансформации налогового администрирования. Разработана модель развития налогового администрирования в условиях цифровой экономики. Обосновано, что новая идеология базируется на использовании современных цифровых технологий, обеспечивающих качественные изменения организационно-экономических отношений в системе налогового администрирования.

Ключевые слова: цифровая экономика, налоговое администрирование, цифровая среда, технологии, blockchain, биометрия, искусственный интеллект.

Последние десятилетия ознаменовались поступательным переходом от традиционной экономики к цифровой. Идея всеобъемлющей цифровой трансформации является глобальным мировым трендом, а цифровые технологии играют все более важную роль в развитии экономики большинства стран. Доля цифровой экономики в мировом ВВП составляет 5,5% и согласно прогнозам ведущих экспертов к 2020 г. четверть мировой экономики будет цифровой [4].

В настоящее время более 15 стран мира реализуют национальные программы цифровизации. В Республике Казахстан созданы различные институты развития и разработано значительное количество программ по модернизации экономики в целом и налогового администрирования в частности. Были предприняты различные меры государственного регулирования налогового администрирования, включая формирование и создание цифровой инфраструктуры. Однако по мере циф-

ровой трансформации экономики увеличатся потребности во внедрении высокотехнологичных решений.

Существует объективная необходимость дальнейшего развития системного подхода к цифровизации налогового администрирования, направленной на укрепление взаимосвязи различных компонентов с включением инноваций. Несмотря на наличие и утверждение большого количества государственных программ и инициатив по внедрению цифровых компонентов в налоговое администрирование, некоторые моменты остаются нераскрытыми и недооцененными.

Возрастание значимости налогового администрирования и предъявляемые новые требования в условиях цифровой экономики вызывают необходимость пересмотра модели его функционирования и развития. Это влечет за собой принципиально новое мышление в налоговом администрировании и скорости принятия решений, иные подходы в командной работе налоговых органов и мотивационных факторах.

Цифровая экономика не предполагает преращения процессов и отношений, состоявшихся в предыдущие периоды в налоговом администрировании, но сопровождается их трансформацией и возникновением новых форм.

Причины, в силу которых следует менять модель развития налогового администрирования, тем самым демократизируя процедуры принятия решений в условиях цифровой экономики, следующие: в действующие процессы вовлечен большой объем администрируемых объектов налогообложения; сложность процессов, требующих большей гибкости и мобильности деятельности налоговых органов; рост числа налогоплательщиков, предпо-

читающих электронные способы общения с налоговыми органами.

На данный момент для налогового администрирования характерна классическая или статичная модель, при которой государство зачастую управляет взаимоотношениями между налоговыми органами и налогоплательщиками в своих интересах (рис. 1).

В перспективе на смену ей придет модель, для которой характерно четкое определение и разделение сфер взаимодействия при помощи цифровых компонентов, учитывающих интересы всех взаимосвязанных субъектов (рис. 2).

Новым принципом цифровизации налогового администрирования станет использование современных информационных технологий, позволяющих по-новому построить весь комплекс организационно-экономических процедур и отношений в направлении оптимизации издержек, партнерства и клиентоориентированности (рис. 3).

Представленная модель позволит с помощью цифровых компонентов генерировать соответствующую инфраструктуру с позиций перекрытия перетягивания интересов каждой из сторон. В этом пересечении будут созда-

ваться условия для развития продуктивных взаимоотношений между ними, благоприятных для трехстороннего развития.

При этом роль государства состоит не в контроле взаимоотношений участников в рамках налогового администрирования, а в стимулировании к новой форме взаимодействия, создании инфраструктуры и внедрении цифровых компонентов.

Для эффективного взаимодействия разработана модель развития налогового администрирования в условиях цифровой экономики (рис. 4).

Современная экономика и практика налогового администрирования демонстрируют потребность дальнейшего развития и необходимость формирования естественной цифровой среды с применением цифровых технологий с целью достижения максимальной согласованности (MAX compliance).

Налогоплательщики в настоящее время оказываются в центре внимания налоговых органов для удовлетворения их потребностей и вовлечения в естественную цифровую среду налогового администрирования. Экономическая деятельность, предпочтения и образ жизни, собранные из раз-

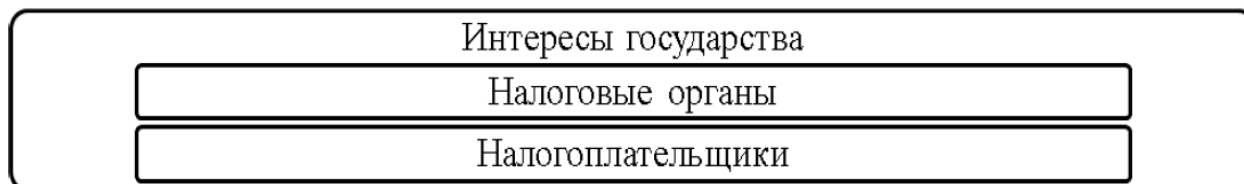


Рис. 1. Классическая или статичная модель налогового администрирования (составлен автором)

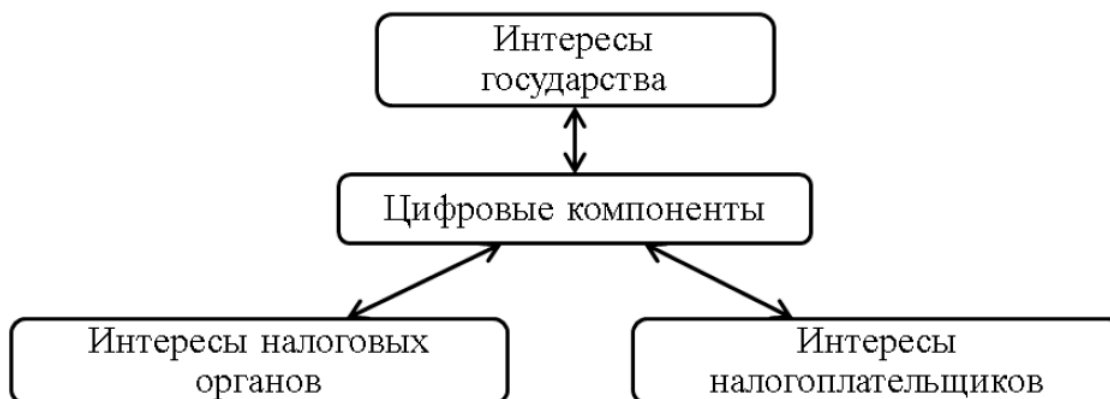


Рис. 2. Модель налогового администрирования с учетом цифровых компонентов (составлен автором)



Рис. 3. Модель тройной взаимосвязи в налоговом администрировании с учетом цифровых компонентов (составлен автором)

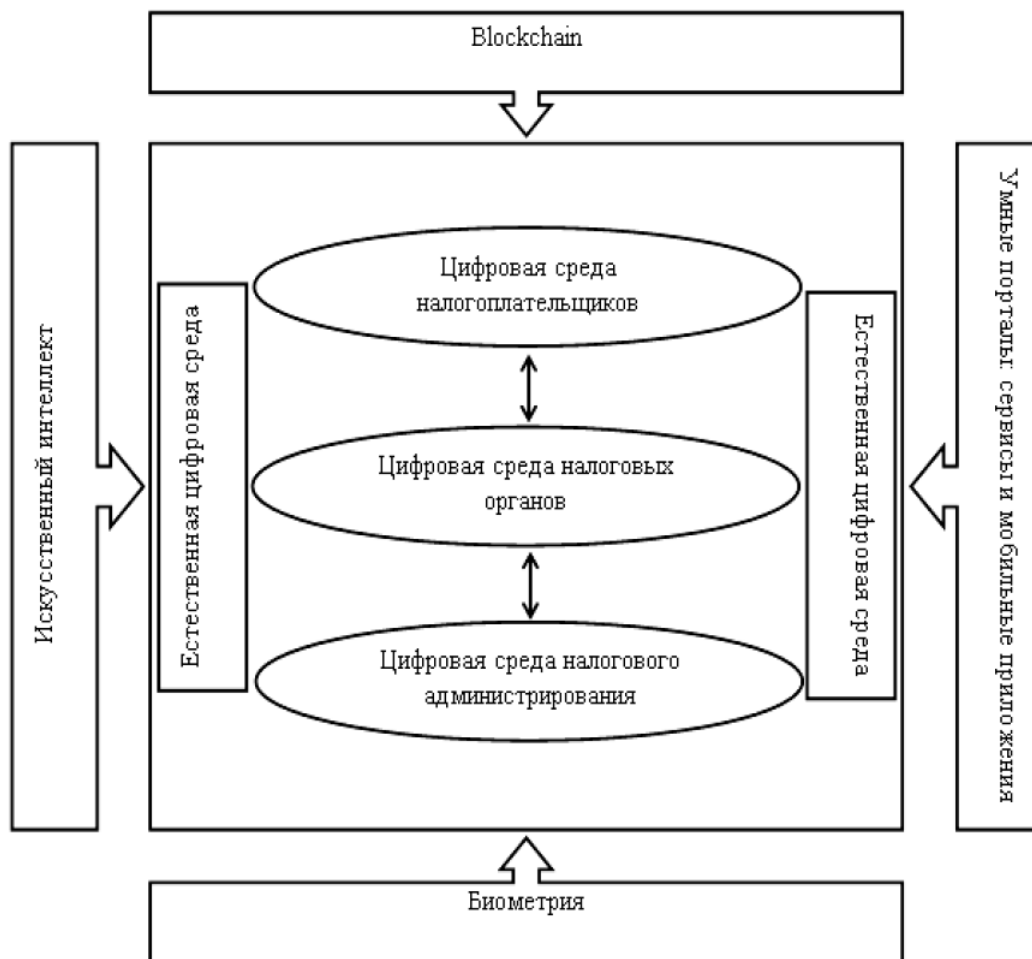


Рис. 4. Модель развития налогового администрирования в условиях цифровой экономики (составлен автором)

ных источников данных, почти полностью устанавливают портрет отдельно взятого налогоплательщика. На этой основе выстраиваются клиентоориентированные подходы в естественной цифровой среде налогового администрирования. Налоговые органы также получают свои портреты от обратной связи с налогоплательщиками для успешной взаимной интеграции в общую среду. Предполагается, что развитие цифровых компонентов в таком взаимодействии будет только нарастать на основе доверительных отношений.

Формирование естественной цифровой среды налогового администрирования, на основе которой, с одной стороны, протекают цифровые процессы, а с другой – строится образ перспективной модели развития, находится в переходном состоянии. Особенности перехода к такой модели заключаются как в существенной доступности технических средств и инфраструктуры коммуникаций, так и в возникновении новых цифровых компонентов, погруженных в отраслевую деятельность и окружение налогоплательщиков.

При формировании естественной цифровой среды налогового администрирования должен быть выдержан баланс между глобальными трендами цифровой трансформации экономики, национальными особенностями и ментальностью налогоплательщиков.

Основной целью максимальной согласованности (MAX compliance), подразумевающей соблюдение налогового законодательства всеми участниками, является минимизация экономических, финансовых, трудовых издержек и рисков, максимизация результативности налогового администрирования и приближение показателя собираемости налоговых платежей к 100%.

Упомянутые в модели технологии способны изменить порядок функционирования налоговых органов в организации налогового администрирования, дать толчок к повышению его эффективности, что еще более важно, создать такую естественную цифровую среду, в которой соблюдение налогового законодательства налогоплательщиками станет минимально обременительным и максимально удобным.

Рассмотрим каждый из предлагаемых в модели блоков цифровых технологий с целью

выявления их применимости в практике налогового администрирования.

Анализ технологии Blockchain позволяет предположить, что из всех заявивших о себе недавно прорывных технологий именно она обладает самым мощным потенциалом. Технология подразумевает переход к полностью цифровому формату, поскольку то, с чем сегодня работают налоговые органы в рамках организации налогового администрирования, это не цифровые компоненты, а аналоговое мышление. Система кодов позволяет оцифровать всю документацию и иметь в цифровом виде базу данных проверенной информации общего доступа за всю историю документооборота налоговых органов, которую нельзя подделать [1].

При внедрении технологии Blockchain налоговые органы могут плавно, аккуратно, автоматически проверять поступающие данные, притом они начинают проверяться не при подаче, а когда формируются у налогоплательщиков. Речь идет о том, что налоговые органы будут иметь доступ к первичным, исходным данным налогоплательщиков в момент их формирования, т.е. в момент совершения фактов хозяйственно-экономической деятельности.

Если налоговые органы получают доступ к первичным данным налогоплательщиков, то необходимость подавать налоговые декларации отпадет. При использовании такой технологии налоговый орган будет сводить и сверять данные, а налогоплательщики лишь их подтверждать. С точки зрения перспективного развития налогового контроля в системе налогового администрирования это будет, безусловно, прорыв, и подобная инициатива является мощным ударом по теневой экономике, нелегальному бизнесу и уклонению от уплаты налоговых платежей.

Заложенная в Blockchain идея способна оказать колоссальное влияние на развитие других блоков. Технологии Биометрия и Blockchain как будто специально были созданы в дополнение друг к другу. Blockchain, чьи свойства в точности соответствуют задачам Биометрии, может стать для нее базовой инфраструктурой.

Биометрия является одной из перспективных технологий в сфере контроля доступа и обеспечения безопасности. Использование

биометрических параметров для идентификации позволяет обеспечить больший уровень безопасности, чем при использовании ключей или паролей.

Поскольку процессы в рамках налогового администрирования связаны с обработкой конфиденциальной информации и сведений, составляющих налоговую тайну, то выбор технологии Биометрии станет логичным и очевидным решением.

Распознавание налогоплательщиков по такой технологии осуществляется по уникальному идентификатору, который невозможно потерять, украсть или подделать с возможностью применения удаленно. Опираясь на зарубежный опыт, чаще всего в качестве идентификации используют отпечаток пальца, но, помимо этого, существует и ряд других параметров (рисунок вен ладони, голос, радужная оболочка глаза, лицо 2D и 3D) [2].

Так как online регистрация налогоплательщиков набирает обороты, с введением такого способа идентификации количество фирм-однодневок значительно сократится ввиду большого риска, а добросовестные налогоплательщики, несомненно, выиграют.

Применение технологии биометрии позволит проводить эффективный учет, анализ и контроль рабочего времени сотрудников, разграничение физического доступа в архив налоговых органов.

Для реализации технологии биометрии в первую очередь необходимо внесение на рассмотрение законопроекта и изменений в некоторые нормативно-правовые акты, делающих обязательными фиксацию, сбор, обработку и хранение биометрических персональных данных граждан. Далее будет необходимо установить устройства-сканеры для идентификации налогоплательщиков и передачи их налоговым органам по каналам связи, защищенным с использованием отечественных криптоалгоритмов в целях налогового администрирования, соответственно создания соответствующей базы данных подобно Единой биометрической системе Республики Казахстан.

Возможности применения цифровых компонентов в организации налогового администрирования возрастают с течением прогресса и ростом производительности систем, реализация которых приближает феномен, известный под названием «Индустрия 4.0», или

«Интернет вещей», подразумевающий под собой четвертую техническую революцию, где технология искусственного интеллекта встроена во все сферы жизни общества.

На сегодняшний день технология искусственного интеллекта применяется в обработке естественного языка, распознавании речи, рукописного текста на программно-роботизированной основе с целью просчитывания огромного количества решений и выполнения задач, поставленных человеком [3].

Внедрение технологии искусственного интеллекта значительно повысит автоматизацию имеющихся процессов, сделает их понятнее и индивидуальнее для налогоплательщиков, упростит порядок их взаимодействия с онлайн-ресурсами, обеспечит онлайн-поддержку, существенно ускорит многие процедуры за счет оперативного мониторинга запросов на веб-ресурсах и качественно улучшит контрольную деятельность налоговых органов.

Помимо этого функционал технологии искусственного интеллекта позволит дать оценку вероятности проведения у налогоплательщиков налоговой проверки в будущем. Для этого будут проанализированы данные налогоплательщиков и проведено их сопоставление со сведениями об общем состоянии экономики государства. Так, налогоплательщики получат возможность не только получать моментальные ответы, анализировать историю своих платежей и операций, но и строить прогнозы.

В современных условиях, когда граждане массово переходят на различные гаджеты, поддерживающие мобильные приложения, налоговые органы при организации налогового администрирования обязаны учитывать этот тренд.

Умные порталы в виде мобильных сервисов и приложений должны стать все более персонифицированными и проактивными, характеризоваться клиентоориентированным дизайном, а также учитывать жизненные ситуации и развиваться в соответствии с потребностями налогоплательщиков.

Важно отметить, что умные порталы в форме мобильных сервисов и приложений являются перспективным решением для налоговых органов, поскольку будут способствовать повышению уровня взаимного доверия между государством в лице налоговых органов и налогоплательщиками.

Цифровая среда становится естественной для налогоплательщиков и задача налогового администрирования в условиях формирования цифровой экономики – встроиться в эту среду. И чем незаметнее будет встраивание, тем проще будет исполнять обязательства по уплате налоговых платежей и получать необходимую информацию, а налоговым органам – оптимизировать процессы.

Следует отметить, что, чем сложнее налоговая система, тем труднее будет трансформировать механизм налогового администрирования ввиду налаженных, проверенных годами и традиционно применяемых элементов в условиях определенного государства. Предполагается, что в Республике Казахстан данный процесс не будет встречать препятствий в развитии, поскольку быстро меняющиеся экономические условия подталкивают к поиску эффективных альтернатив, ведь простота и понятность – это залог успеха.

Практическая польза реализации модели развития налогового администрирования в условиях цифровой экономики будет проявляться в создании безшовных механизмов интеграции государства, налоговых органов

и налогоплательщиков, которую можно измерить как в экономических терминах и показателях, так и по личной удовлетворенности каждой из сторон.

Реализация модели развития налогового администрирования позволит не только улучшить налоговую систему, но и создаст предпосылки для динамичного и положительного роста национальной экономики в условиях цифровизации.

Библиографический список

1. Блокчейн: цепная реакция. URL: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-blockchain-tom-rus/%24File/EY-blockchain-tom-rus.pdf>
2. Ворона В.А., Костенко В.О. Биометрические технологии идентификации в системах контроля и управления доступом // Computational nanotechnology. 2016. № 3. С. 224–241.
3. Петров А.А. Цифровая экономика: вызов России на глобальных рынках // Торговая политика. 2018. № 1(13). С. 44–75.
4. Цифровой Казахстан: реалии и перспективы. URL: <https://primeminister.kz/ru/news/all/16155>

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТАХ

*Е.Н. АЛЕКСАНДРОВА, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: al-helen@mail.ru*

Аннотация

Для разработки, финансирования, строительства и эксплуатации инфраструктурных проектов, а также для решения бюджетных проблем в мировой практике активно используется механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). В статье определены общие характеристики механизма ГЧП, его преимущества для реализации инфраструктурных проектов, факторы определяющие его эффективность. На примере ряда стран рассмотрены отдельные инициативы по развитию ГЧП в целях привлечения инвестиций в инфраструктуру. Расширение практики использования ГЧП возможно за счет внедрения в проекты ГЧП возвратного налогового финансирования (TIF).

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство (ГЧП), инфраструктура, возвратное налоговое финансирование.*

В глобальном и национальном масштабе существует значительный спрос на общественную инфраструктуру такую, как автомобильные и железные дороги, мосты, туннели, водоснабжение, канализация и электрические сети, поскольку она является важным элементом экономических систем, обеспечивая связанность и создавая сети, которые облегчают бизнес и устраняют барьеры в доступе к рабочим местам, рынкам, информации и основным услугам. Однако каждый регион мира сталкивается с хроническим инфраструктурным разрывом [7]. Ограниченность государственного бюджета, нехватка технологий, навыков и опыта в государственном секторе – основные проблемы эффективного развития инфра-

структуры. Сталкиваясь с этими проблемами, правительства во всем мире применяют инновационные средства для улучшения развития инфраструктуры, в том числе практикуются различные виды государственно-частного партнерства (ГЧП). ГЧП привлекается для разработки, финансирования, строительства и эксплуатации инфраструктурных проектов, а также для решения бюджетных проблем.

Понятие ГЧП чаще всего связывают с долгосрочным контрактом между государством и бизнесом, посредством которого бизнес осуществляет и финансирует общественные услуги и/или инфраструктурные проекты, используя капитальный актив, разделяя связанные с этим риски и ответственность за управление [8]. В рамках ГЧП предполагается, что государственные цели предоставления услуг совпадают с целями получения прибыли у частных компаний. Эффективность этого совпадения зависит от обоснованной и должной передачи риска бизнесу. Частный партнер будет получать либо поток платежей от государства за предоставленные услуги, либо абонентскую плату, возложенную на конечных пользователей, либо их сочетание [6].

Бизнес более или менее уверен в стабильности доходов от проекта по причине долгосрочности заключенных договоров ГЧП, а государство, выступая равноправным партнером в соглашении, не теряет права собственности на объекты инфраструктуры. Но, как и любой экономический инструмент, ГЧП нуждается в своевременном изменении, чтобы соответствовать условиям среды.

Проекты ГЧП в реализации инфраструктурных проектов имеют следующие общие характеристики [11]:

1) бизнес обеспечивает проектирование, строительство, финансирование и эксплуатацию инфраструктуры в обмен на платежи либо от пользователей инфраструктуры, либо от государственного сектора;

2) государственные и частные партнеры разделяют риски и совместно управляют ими за счет лучшего использования ресурсов и улучшения контроля над проектами;

3) проекты ГЧП, как правило, основаны на долгосрочном контракте для поощрения инноваций и низких затрат жизненного цикла.

В мировой практике большое число инфраструктурных проектов было успешно реализовано на основе ГЧП со значительно возросшей стоимостью и существенной экономией средств [2]. Например, в США государственные и местные органы власти регулярно получают от 10 до 40% экономии на затратах, улучшение качества услуг и управление активами через механизм ГЧП. Национальный совет по государственно-частному партнерству (National Council for Public-Private Partnerships, NCPPP) США приводит успешные примеры ГЧП в секторах транспорта, городского развития, школ, водоснабжения / водоотведения и других проектах. Вместе с тем следует отметить, что не все реализуемые инфраструктурные проекты на основе ГЧП оказываются успешными по причине существенного перерасхода средств, затягивания сроков строительства, изменения рыночного спроса, обесценивания местной валюты и / или снижения платы за коммунальные услуги. Многие проекты на основе ГЧП не завершаются по причине отказа бизнеса в их дальнейшей реализации.

Как показывает мировая практика, эффективность механизма ГЧП при реализации инфраструктурных проектов зависит от 4 факторов:

1) формирование политики: бизнес перед началом реализации проекта в рамках ГЧП нуждается в ясных и прозрачных правилах и процедурах применения механизма ГЧП;

2) нормативно-правовая база: ясность в отношении правомочности компетентных органов, секторов и частных партнеров, справедливость и открытость предложений / изменений в контрактах, эффективные и быстрые механизмы разрешения споров (арбитраж, компенсация и др.);

3) институциональный потенциал: кто и когда утверждает процесс разработки проекта, проведение экспертизы решения использования ГЧП, наличие организаций, консультирующих государственные органы о пригодности проекта для ГЧП. Надлежащая оценка проекта ГЧП на стадии разработки имеет решающее значение для вывода качественных проектов на рынок и привлечения инвестиций в инфраструктуру. Для этого необходимы конкретные методы, обеспечивающие согласованность проектов. Такие оценки должны быть доступны в онлайн-режиме;

4) меры финансовой поддержки, направленные на повышение привлекательности проекта для бизнеса: налоговые и таможенные льготы (освобождение от налогов или уменьшение налогооблагаемой базы), предоставление государственных гарантий (минимальных гарантий по требованию или гарантий в отношении изменений в правилах или экспроприации) и др.

В российской практике есть опыт субсидирования региональных проектов ГЧП из бюджета, в частности, строительство дорог из средств, собранных системой «Платон» с грузовых автомобилей массой свыше 12 т. Подобные механизмы субсидирования исполнения проектов ГЧП на региональном и муниципальном уровнях за счет государственного бюджета могут способствовать возобновлению реализации многих отложенных проектов и, возможно, переориентации некоторых проектов по развитию инфраструктуры на использование ГЧП.

В России термин ГЧП имеет несколько толкований:

1) любые формы сотрудничества государства и бизнеса для решения социально-экономических задач;

2) законодательно закрепленная форма сотрудничества, с одной стороны, страны, субъекта Федерации, муниципалитета, с другой стороны, частного инвестора, которая направлена на осуществление совместных инвестиционных проектов для объектов в сфере публичного интереса (чаще всего инфраструктуры);

3) особая договорная форма ГЧП, предусмотренная отдельным соглашением о ГЧП [3].

Закон о ГЧП в России предусматривает список объектов, для которых возможно заключать соглашения о ГЧП. Например, к объектам, в отношении которых возможно заключение соглашений о ГЧП, относятся – воздушные суда, подводные и подземные технические сооружения, переходы, частные автомобильные дороги и др. [4].

В российском законодательстве к организационным моделям ГЧП относят: концессионное соглашение; соглашения о государственно-частных и муниципально-частных партнерствах; контракт жизненного цикла и пр. Основной формой реализации проектов ГЧП является концессия, на региональном уровне и в рамках регионального законодательства проекты ГЧП реализуются, как правило, в социальной сфере. Эти проекты характеризуются обязательствами по выплатам публичной стороной полного объема инвестиций вместе с предпринимательской прибылью частному партнеру [4].

Во Франции в основном используются два типа ГЧП: концессионные соглашения, которые служат для реализации таких крупных инфраструктурных проектов, как строительство каналов, автомагистралей, систем водоснабжения и платных мостов; и договоры о сотрудничестве, которые можно сравнить с контрактами частной финансовой инициативы. Один из важных участников в сфере ГЧП во Франции – это служба поддержки ГЧП (MaPPP) – специальное подразделение Министерства экономики, оказывающее помощь государственным органам в процессе реализации договоров о сотрудничестве.

Использование договоров о сотрудничестве строго регламентировано. Так как договоры о сотрудничестве являются специфическими, то они не регулируются Кодексом о государственных закупках и могут заключаться только в том случае, если государственные власти демонстрируют наличие элемента сложности, чрезвычайности или экономической эффективности. Необходимо провести предварительную оценку, чтобы показать присутствие одного из этих критериев. Для договоров о сотрудничестве, стоимость которых превышает 133 000 евро, государство и государственные учреждения обязаны публиковать извещение о проведении публичного конкурса в официальном журнале Европейского Союза и во

французском официальном Бюллетене по государственным закупкам [10].

В Китае в 2015 г. Государственный Совет принял предложенный проект административных мер по концессии инфраструктурных и коммунальных проектов (так называемые «инфраструктурные меры»). В целях поощрения участия частного капитала в создании и управлении проектами в области инфраструктуры на основе ГЧП принятые меры касаются, среди прочего, сферы применения и видов допустимых концессионных соглашений, самого длительного срока для таких концессионных соглашений, исполнения таких концессионных соглашений, регулирования споров, а также регулирования и защиты общественных интересов в каждом случае. Пять основных областей инфраструктурных проектов в Китае могут быть переданы частным сторонам по модели ГЧП в соответствии с инфраструктурными мерами, включая энергетику, транспорт, водосбережение, охрану окружающей среды и муниципальное строительство.

Инфраструктурные меры, в частности, разрешают использование различного рода традиционных механизмов ГЧП, таких как строительство – эксплуатация – передача, строительство – владение – эксплуатация – передача и строительство – передача – эксплуатация. Наконец, инфраструктурные меры также требуют, чтобы срок любого такого ГЧП в целом не превышал 30 лет.

Помимо займов сроком до 30 лет, инфраструктурные меры поощряют участие фондов прямых инвестиций и стратегических инвесторов, а также использование таких инструментов финансирования, как синдицированные займы, корпоративные облигации и облигации с доходами от проектов. Правительству разрешается поддерживать финансирование ГЧП с помощью фискальных субсидий и субсидирования процентов [5].

Модели ГЧП используются в 19 отраслях промышленности в Китае, в том числе в таких, как энергетика, транспорт, охрана воды, экологическое строительство и охрана окружающей среды, коммунальное хозяйство, региональное развитие, сельское хозяйство, лесное хозяйство, наука и техника, жилье, субсидируемое государством, туризм, здравоохранение, жилье и уход для пожилых людей,

образование, культура, спорт, социальное обеспечение, государственная инфраструктура и др. Более 6997 проектов ГЧП были включены в информационную систему ГЧП Министерства финансов, общий объем инвестиций достиг 8,13 трлн юаней. В настоящее время транспортная инфраструктура – важная область применения ГЧП в Китае. Число проектов транспортной инфраструктуры, использующих механизмы ГЧП в Китае, составляет 761, или 10,9% от общего количества ГЧП. Инвестиции на проекты ГЧП в транспортном секторе составляют около 2,23 трлн юаней, или 27,5% от общего числа.

На Филиппинах для стимулирования инвестиций в инфраструктуру создан Правительственный центр государственно-частного партнерства (Public-Private Partnership (PPP) Center), который активно консультирует правительство по вопросам применения частного капитала для модернизации транспортных сетей и другой стареющей инфраструктуры в стране – особенно в небольших городах страны [9]. Центр ГЧП выполняет функции ведущего координирующего и контролирующего органа, осуществляющего надзор за осуществлением программы ГЧП в стране. В частности, данный центр помогает улучшить возможности государственных учреждений по подготовке и структурированию проектов, а также по содействию и мониторингу реализации проектов. Центр также управляет механизмом разработки и мониторинга проектов (Project Development and Monitoring Facility), который помогает правительственным учреждениям и органам местного самоуправления разрабатывать приемлемые для банков проекты ГЧП и контролировать ход реализации проектов. Финансовую и техническую поддержку центру с момента его создания в 2010 г. оказывает Азиатский банк развития (АБР).

В Европе и странах Северной Америки почти половина всех инфраструктурных проектов финансируется из средств пенсионных фондов и страховых компаний. В России же данная практика не распространена: страховые компании не участвуют в проектах ГЧП, а пенсионные фонды финансируют всего несколько проектов. Поэтому целесообразно рассмотреть возможность расширить инструментарий финансирования проектов ГЧП за счет выпуска облигаций негосударственных

пенсионных фондов и привлечения к их финансированию страховых компаний.

Расширение практики использования механизма ГЧП в реализации инфраструктурных проектов предполагает создание системы фискального стимулирования. В эту систему входит развитие и внедрение в проекты ГЧП возвратного налогового финансирования (Tax Increment Financing, TIF). TIF – инструмент, используемый для финансирования инфраструктурных проектов в счет будущего увеличения налоговых доходов от улучшений на территории [1]. Для реализации проекта на основе TIF определяется территория (TIF – район), включающая объекты инфраструктуры, которые необходимо модернизировать, прилегающую территорию жилой, коммерческой или промышленной застройки. В начале реализации TIF-проекта фиксируется размер налоговых доходов. Предполагается, что TIF-проект увеличит стоимость недвижимости и земли на прилегающих к TIF-району территориях и, следовательно, повысятся налоговые сборы без повышения ставок налогообложения. Эти дополнительные доходы полностью или частично перераспределяются из бюджета в пользу TIF-проекта до конца срока действия договора, что обычно составляет 20–25 лет. Средства направляются на погашение вложенных в проект инвестиций, а после завершения проекта эти дополнительные доходы снова направляются в бюджет. Осуществление TIF-проекта в дальнейшем может способствовать повышению занятости на определенной территории и собираемости косвенных налогов.

Процесс реализации TIF-проекта включает следующие основные стадии:

1) определение проблемных территорий, где возможно использовать механизм возвратного налогового финансирования;

2) определение механизма финансирования развития территории. Альтернативой TIF по финансированию проектов развития являются следующие инструменты:

- финансирование из текущих доходов;
- использование долговых инструментов;
- использование субсидий из федерального или регионального бюджета.

TIF часто используют, когда финансирования по первым двум инструментам становится недостаточно. Применение TIF имеет определенные преимущества перед использо-

ванием субсидий и льгот, так как те средства, которые недополучает бюджет, идут на развитие инфраструктуры;

3) при определении границ ТИФ-района учитываются городское зонирование, планы комплексного развития территорий, предусматривающие их модернизацию и развитие;

4) оценка стоимости объектов инфраструктуры. При определении стоимости объектов, уже находящихся на территории ТИФ-района до того, как он получил этот статус, используется информация из налоговых органов. Оценка производится в соответствии с налоговым законодательством.

В России модель ТИФ использовалась при создании автомобильного производства в Калуге. Реальной сферой для применения этой модели является комплексное развитие территорий, где необходимо развитие инфраструктуры и привлечение инвестиций для создания новых производств и повышения занятости. В отличие от мировой практики, в России существуют трудности широкого использования модели ТИФ. В частности, для регионов существует ограничение на выпуск долговых обязательств. Необходимы поправки в законодательство, которые сделают возможным различие налогов по инвестиционным проектам от других видов налогов. Важно также сделать налогообложение имущества более прозрачным, понятным и доходным, чтобы с его помощью можно было финансировать ТИФ-проекты.

Использование ТИФ, как показывает мировой опыт, дает возможность регионам создавать и развивать свою инфраструктуру с помощью иностранных инвестиций, возмещающая затем расходы инвесторов из роста налоговых поступлений. При этом налоговые поступления увеличиваются не за счет увеличения налоговой нагрузки, а за счет роста налоговой базы как результата осуществления ТИФ-проекта.

Подводя итог рассмотренной практике применения механизма ГЧП для развития инфраструктуры, приходим к выводу, что ГЧП по своей сути не превосходят традиционные методы финансирования инфраструктуры, но такое партнерство обладает рядом характеристик, которые делают его более подходящими для определенных проектов: долгосрочные отношения между партнерами; ориентация на предоставление соответствующих услуг;

объединение нескольких этапов проекта для более эффективного контроля затрат и сроков, что позволяет государственному сектору сосредоточиться на своих основных задачах. Возможности государства по подготовке и управлению проектами ГЧП имеют важное значение для обеспечения ожидаемого повышения эффективности инвестиционных проектов. В мировой практике государственное регулирование проектов ГЧП реализуется по различным направлениям: принятие автономного законодательства о ГЧП; создание подразделений (центров) ГЧП, направленных на поощрение и стимулирование ГЧП; нормативные положения, касающиеся учета и/или отчетности по проектам ГЧП; публикация оценок проекта в Интернете.

Библиографический список

1. Механизм отложенных налоговых платежей как способ финансирования инфраструктурных проектов: зарубежный опыт / под ред. В.А. Дмитриева, А.В. Баженова. М., 2016.
2. Rewiring public services: business rate retention, Local Government Association, December 2013.
3. ГЧП как альтернативный механизм. URL: <http://www.businesspuls.ru/archives/9366/>
4. Официальный сайт Национального центра ГЧП. URL: <http://pppcenter.ru/>
5. Haynesboone. China's New Rules on Concession of Infrastructure Projects Welcoming Private Investment URL: <http://www.haynesboone.com/alerts/chinas-new-rules-on-concession-of-infrastructure-projects-welcoming-private-investment/>
6. OECD Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. URL: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/PPP-Recommendation.pdf>
7. Procuring Infrastructure Public-Private Partnerships Report 2018. Assessing Government Capability to Prepare, Procure, and Manage PPPs. URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/documents/Procuring%20Infrastructure%20Public-Private%20Partnerships%20_2018_EN2_0.pdf
8. Public Private Partnerships in infrastructure development. URL: <https://www.unescap.org/>

sites/default/files/4.2.PPP-in-infrastructure-development.pdf

9. Public-Private Partnership Center to Play Key Role in Infrastructure Upgrades in Small Towns, Cities in the Philippines. 20 August 2018. URL: <https://www.adb.org/news/features/public-private-partnership-center-play-key-role-infrastructure-upgrades-small-towns>

10. The Public-Private Partnership Law Review France The Public-Private Partnership Law Review – Edition 1 (published in March

2015 – editors Bruno Werneck and Mario Saadi). URL: <https://www.whitecase.com/sites/whitecase/files/files/download/publications/public-private-partnership-law-review-france.pdf>

11. *Xueqing Zhang, Shu Chen* A systematic framework for infrastructure development through public private partnerships. *IATSS Research* 36 (2013) 88–97. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0386111212000337>

ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЙ

*Т.Р. УРУМОВ, научный сотрудник Центра международных финансов,
Научно-исследовательский финансовый институт
e-mail: turumov@nifi.ru*

Аннотация

В статье рассматривается опыт государственной поддержки экспорта малых и средних предприятий (МСП). Обоснована значимость экспорта МСП в системе внешнеэкономической деятельности страны. Описаны текущие условия государственной поддержки экспорта и проблемы, с которыми сталкиваются МСП при осуществлении экспортной деятельности. Предложены возможные пути совершенствования существующей системы государственной поддержки экспорта в России.

Ключевые слова: экспорт, малые и средние предприятия (МСП), условия государственной поддержки экспорта.

В современных условиях роль МСП трудно переоценить, поскольку они не только оптимизируют рыночную структуру и создают новые рабочие места, но и формируют значительную часть ВВП страны. Категория МСП сегодня, безусловно, является довольно значимым сегментом бизнеса, а интернационализация МСП – один из ключевых показателей успешности функционирования фирмы в мировой экономике. Именно по этой причине государство уделяет особое внимание поддержке экспортной деятельности малых и средних предприятий. Для поддержки экспорта МСП государствами разных стран используется широкий набор мер финансового и нефинансового типа, прямого и косвенного воздействия, применяемых как на доэкспортной, так и на экспортной стадии [15]. Одним из основных факторов, способствующих раз-

витию МСП, является возможность выхода на внешние рынки. Малые и средние предприятия, действующие на международных рынках, имеют значительно больше возможностей для успешного развития по сравнению с предприятиями, работающими только в рамках одной страны [11]. В России согласно Федеральному закону №209-ФЗ [16] под МСП понимаются предприятия, в которых средняя численность работников не превышает 250 человек и доля выручки не превышает 2 млрд р. (выручка от реализации товаров за предшествующий год без учета НДС).

В условиях падения мировых цен на энергоносители такие, как нефть и газ, доля экспорта которых в России в течение многих лет значительно превышала долю остального экспорта, особую значимость для страны приобретает именно несырьевой экспорт. Однако, как и в случае с сырьевым экспортом, большинство предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, являются представителями крупного бизнеса. В развитых и во многих развивающихся странах вклад МСП в экспорт страны значительно выше и составляет от 25 до 50%. В России этот показатель значительно меньше.

В России вклад МСП в ВВП страны составляет 21% [3]. При этом доля экспорта МСП в общем экспорте страны – всего 6%. Эти данные говорят о том, что в России, отмечается недостаточный экспортный потенциал самих МСП, кроме того, правительство уделяет недостаточно внимания вопросам поддержки экспортно-ориентированных МСП, хотя, безусловно, определенные позитивные шаги в этом направлении были сделаны ранее. Также необходимо отметить, что и сама

категория МСП является недостаточно значимой для экономики России по сравнению с другими странами, о чем свидетельствует показатель доли МСП в ВВП страны.

По состоянию на 2015 г. в России насчитывалось около 2,1 млн предприятий малого и среднего бизнеса с оборотом 31,42 трлн р. [14] Во многих странах на МСП приходится более 30% от общего объема экспорта. В России этот показатель значительно меньше. Как уже было сказано, к 2014 г. доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта РФ по данным Федеральной таможенной службы составила около 6% [9]. По данным Росстата за 2015 г., в абсолютном исчислении количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, составило 13,4 тыс.

Несмотря на принимаемые государством меры, в системе поддержки экспорта МСП остаются недостатки, которые оказывают влияние также на количество экспортируемых МСП. Существует ряд причин, по которым Россия отстает по количеству МСП, осуществляющих экспортную деятельность. Прежде всего это связано с тем, что большинство предприятий малого и среднего бизнеса занято в торговом секторе. Во многих странах мира среди МСП экспортеров преобладают предприятия обрабатывающей промышленности. В России же доля таких МСП крайне мала. По данным Росстата доля выручки таких предприятий в общей выручке МСП составляет 9%. Также нельзя не отметить тот факт, что Россия – страна с огромной территорией и экспортный потенциал предприятия зависит от степени развитости отдельно взятого региона. Другая важная причина низкого уровня развития экспортной деятельности МСП в России – нехватка информации о возможностях и требованиях зарубежных рынков.

Очевидно, что такое незначительное количество экспортеров из МСП не способствует повышению конкурентоспособности российской экономики. И по этой причине вопросы поддержки российских экспортеров – представителей малого и среднего бизнеса становятся особенно актуальными.

После создания упомянутой концепции в 2003 г. государство стало оказывать поддержку и экспортирующим МСП. Государство оказывало поддержку МСП путем предостав-

ления информации о существующих возможностях на международных рынках, оказания специализированной помощи в составлении и реализации маркетинговых программ, а также организации продаж товаров за рубежом. Меры государственной поддержки отражены в нормативно-правовых актах как на федеральном, так и на региональном уровне. Результатом государственного внимания к сегменту МСП стал тот факт, что в Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» была добавлена ст. 24, подразумевающая поддержку внешнеэкономической деятельности российских малых и средних предприятий. И присоединение России к ВТО подтвердило необходимость более пристального внимания со стороны государства к поддержке внешнеэкономической деятельности российских МСП.

В последние годы государство стало уделять больше внимания вопросам поддержки внешнеэкономической деятельности МСП и проводить различные мероприятия, направленные на оказание консультационно-информационных услуг экспортирующим МСП. Это подтверждается и словами министра экономического развития Российской Федерации Максима Орешкина, который отметил, что «укрепление внешнеторгового потенциала МСП будет способствовать диверсификации российской экономики и наращиванию отечественного несырьевого экспорта» [7]. Однако этих мер недостаточно, чтобы кардинально изменить ситуацию. Недостаток информации о ситуации на международных рынках, о требованиях этих рынков, о потенциальных партнерах, тенденциях развития и существующих возможностях, а также ограниченные возможности по продвижению своей продукции за границей в сильной степени сдерживают выход МСП на внешние рынки.

Определенный эффект также оказали и введенные против России экономические санкции. Они сбили накал конкуренции со стороны зарубежных компаний на российском рынке и способствовали росту несырьевого экспорта. С другой стороны, напряженная финансовая обстановка и трудности с привлечением финансовых средств из-за рубежа не позволяют экспортерам МСП самостоятельно выходить со своей продукцией на внешние рынки. А поддержка РЭЦ является точечной

и далеко не все МСП экспортеры обладают возможностью получать помощь РЭЦ при выходе со своей продукцией на внешние рынки [17].

На практике экспортеры категории МСП с самого начала вынуждены были полагаться на собственные силы и приобретать методом проб и ошибок необходимый опыт по таким направлениям, как выбор рынков сбыта, поиск внешнеторговых партнеров, решение вопросов таможенного оформления и юридических вопросов. И в России есть экспортеры, обладающие подобным опытом. Однако он по каким-то причинам оказался не востребовавшимся у представителей федеральных структур при разработке программ развития экспорта и инструментов поддержки экспортеров. По мнению исполнительного директора Ассоциации малых и средних экспортеров Юрия Шурыгина, деятельность федеральных структур, в задачу которых входит поддержка отечественных производителей, остается на уровне пустых обещаний, а создаваемые коммерческие инструменты выдаются за государственные меры поддержки экспорта [18].

Все это говорит о недостаточной эффективности существующей системы государственной поддержки сырьевого экспорта в России. По мнению представителей бизнеса, внедряемые меры стимулирования пока не оказывают ожидаемого влияния на рост объемов российского экспорта. Как утверждает представитель компании «Роснано» Кирилл Карабанов, основной проблемой для многих экспортеров является незнание существующего инструментария поддержки экспорта. Экспортеры знают, что есть торговые представительства, есть профильное министерство, курирующее деятельность торгпредств, есть Российский экспортный центр, который объединил меры финансовой и нефинансовой поддержки. Однако у большинства экспортеров нет четкого понимания, как правильно применять весь набор инструментария [19].

Максимальное количество компаний, столкнувшихся с какими-то препятствиями в осуществлении внешнеэкономической деятельности, как правило, работает в отраслях биотехнологий и фармакологии, химической отрасли. Затем, по убыванию, идут машиностроение и приборостроение. Основные проблемы испытывают компании из высокотехнологичных отраслей, таких как машино-

строение, биотехнологии и приборостроение. Как показали исследования прошлого и этого года, проблемы, которые испытывают компании ИТ – отрасли практически не видны либо существует спектр проблем, которые компании стараются не выносить наружу. Многие проблемы у МСП при ведении ВЭД возникают ввиду наличия неполной информации о доступных мерах поддержки на региональном и федеральном уровнях.

Вклад такого важного сегмента бизнеса, как малые и средние предприятия, в экспорт страны остается весьма незначительным, что является серьезным недостатком и говорит о несовершенстве всей системы внешнеэкономической деятельности. Однако, как уже было сказано ранее, за последние годы государство все же стало осознавать необходимость развития экспортной деятельности МСП. По мнению заместителя министра экономического развития Николая Подгузова, основной потенциал роста лежит в области экспорта субъектами малого и среднего предпринимательства, поскольку именно они производят основную часть несырьевых товаров [8].

Неэффективность системы государственной финансовой поддержки экспорта МСП в рассмотренных регионах подтверждается также и результатами проверки Счетной палаты Российской Федерации за период 2013–2016 гг. [10]. Министерство экономического развития предложило осуществлять оценку эффективности использования субсидии, направленной на финансирование деятельности Центров поддержки экспорта (ЦПЭ), на основе разработанной системы показателей. По ряду этих показателей расчет фактических значений на уровне субъектов Российской Федерации не производится по причине отсутствия необходимой информации. По мнению представителей Счетной палаты, существующая система оценки результативности использования субсидии, используемая Министерством экономического развития, несостоятельна. Она не позволяет оценить деятельность центров поддержки экспортно-ориентированных МСП, их влияние на количество МСП, объемы экспорта и востребованность инструментов поддержки. Недостатком системы является отсутствие методики, позволяющей установить количественные значения показателей эффективно-

сти. Услуги, оказываемые центрами, не обеспечивают всего комплекса востребованных экспортерами мер поддержки и не увязываются с конечными результатами поддержки, такими как наращивание внешнеэкономических связей и увеличение объема экспортных поставок. С учетом специфики предъявляемых требований к организациям инфраструктуры поддержки экспорта МСП субсидии предоставляются конкретным юридическим лицам. Конкурсный отбор зачастую является формальностью. В связи со сказанным в рамках этого исследования и было предложено произвести оценку эффективности государственной финансовой поддержки экспорта МСП с использованием эконометрического анализа исходя из имеющихся данных.

Также представители Счетной палаты в качестве недостатка системы отмечают невозможность оценки ЦПЭ исходя из географической структуры поддержанного экспорта. В связи с отсутствием в ряде субъектов информации об экспортных поставках, осуществленных МСП, не представляется возможным оценить их вклад в общий объем экспортных поставок, а следовательно, и в валовой региональный продукт.

В качестве проблемы можно также выделить и низкую заинтересованность большинства МСП в экспортной деятельности. По итогам проведенного в 2016 г. Министерством экономического развития конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляется субсидия из федерального бюджета, на реализацию мероприятий, связанных с поддержкой экспорта, выделяется лишь 3% от общего объема субсидии [5]. Это подтверждает необходимость создания государством дополнительных стимулов механизмов поддержки для выхода МСП со своей продукцией на внешние рынки.

В текущих экономических условиях крупному бизнесу значительно проще получить финансовые ресурсы на цели экспорта. Именно МСП являются той категорией предприятий, которые наибольшим образом нуждаются в государственной поддержке их внешнеэкономической деятельности и испытывают трудности с получением необходимой финансовой поддержки от государства и финансовых институтов. Зачастую МСП просто не в состоянии воспользоваться финансовыми ресурсами на тех условиях, которые

предоставляют банки и институты поддержки экспорта. Представителей МСП больше всего беспокоит недоступность финансирования. Большинство МСП, располагающих экспортным потенциалом, не имеют возможности принимать участие в программах экспортного кредитования и льготного финансирования для модернизации технологических процессов на предприятии. Государственные гарантии на экспортные контракты, которые предлагает государство, многие предприятия просто не могут получить, поскольку не способны выполнить все условия и требования, необходимые для использования механизма гарантирования по экспортным контрактам. Таким предприятиям в большей степени необходимо финансирование самого производства, но брать кредиты по тем ставкам, которые предлагают финансовые институты, не представляется возможным [6].

Государство пытается решить эту проблему, в частности, через упомянутый ранее институт поддержки экспорта, в том числе и высокотехнологичного, как Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), которое в настоящий момент входит в Группу РЭЦ (Российский экспортный центр). В современных условиях сложилась высокая значимость поддержки экспорта высокотехнологичных товаров, долгосрочное кредитование которого не может осуществляться без страхования [1]. Агентство разработало программу сотрудничества с региональными банками, которая позволяет снизить стоимость кредитных денег в 2 раза для сотрудничающих с ЭКСАР экспортно-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса. Благодаря этой программе были заключены сделки с коммерческими банками по совместным продуктам по поводу поддержки экспортно-ориентированных МСП, а также 28 прямых сделок с МСП-экспортерами. Общий же объем поддержанного ЭКСАР экспорта в сегменте МСП за этот год составил более 2 млрд р. [4]. В США Эксимбанк является одним из основных институтов, осуществляющих поддержку экспорта. Эксимбанк предоставляет гарантии преимущественно предприятиям малого и среднего бизнеса и полностью финансируется за счет бюджетных средств [13]. Согласно данным экспортно-импортного банка объем

поддержанного экспорта в 2014 г. составил 2,9 млрд дол. [20].

Что касается предоставления МСП финансовых ресурсов на экспортные цели, то и здесь ситуация складывается непростая. Совокупный объем финансовых ресурсов на цели экспорта, включающий предоставление экспортных кредитов и предэкспортное финансирование, с учетом государственных гарантий в целях поддержки экспорта за 2016 г. составил 263,1 млрд р. [2]. По оценке автора, из этих средств в целях поддержки экспорта МСП выделено около 15,8 млрд р. или 239,4 млн дол. Для сравнения, в США за 2016 г. на цели поддержки экспорта МСП выделено финансовых ресурсов на сумму 2,7 млрд дол. Сюда входят средства на финансирование оборотного капитала предприятий, государственные гарантии и экспортные кредиты [21].

Таким образом, в России в сфере государственной финансовой поддержки экспорта МСП можно выделить ряд проблем:

- недостаточная информированность МСП в регионах о возможных мерах государственной поддержки экспорта, в том числе финансовых;

- недостаточная практическая проработанность некоторых механизмов финансовой поддержки экспорта, поскольку многие экспортеры категории МСП на практике сталкиваются с рядом проблем при попытке получения финансирования;

- сложность процедуры получения финансирования. Зачастую с момента подачи заявки на получение финансирования экспортером МСП до момента получения финансирования проходит достаточно много времени. Также МСП экспортеры зачастую сталкиваются с обилием требований и необходимостью оформления ряда документов для налаживания поставки на российской стороне, получением необходимых разрешений в стране, куда идет экспорт, оценкой контрагентов, привлечением дополнительного финансирования;

- институциональные барьеры при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

В России по сравнению с зарубежными странами опыт поддержки экспорта МСП небольшой. Проблема заключается в том, что в России со стороны государства этому вопросу в течение многих лет уделялось недоста-

точно внимания. В последние годы в стране наметились определенные положительные сдвиги, однако для МСП представляется все еще крайне затруднительным получить какие-либо финансовые ресурсы со стороны государства в связи со сложностью процедуры и определенной технической и документарной волокитой.

В качестве отдельной проблемы необходимо выделить нехватку или отсутствие статистических данных по поводу государственного финансирования на цели поддержки экспорта по некоторым регионам России за разные периоды. Наличие большего количества данных позволило бы получить более подробные оценки эффективности государственной финансовой поддержки экспорта. В целом наличие достоверных данных позволило бы внести большую ясность в понимание экспортной деятельности МСП. Это позволило бы МСП, начинающим экспортную деятельность, получить большее понимание текущей ситуации и минимизировать возможные риски в будущем.

В условиях несовершенства отдельных законодательных сегментов и сложной внешнеэкономической конъюнктуры, а также ограниченного уровня конкурентоспособности российских предприятий в разных отраслях, в том числе на уровне МСП, добиться значимых результатов в экспортной деятельности возможно только при наличии полномасштабной национальной системы поддержки экспорта, которая может обеспечить отечественных экспортеров достойным уровнем поддержки, сопоставимым с уровнем поддержки у зарубежных конкурентов [12].

По мнению автора, для совершенствования и обеспечения более эффективного функционирования системы государственной финансовой поддержки экспорта в России необходима реализация следующих мероприятий:

- совершенствование мер и методов финансовой поддержки экспортеров, создание новых финансовых продуктов на основе существующего набора инструментов, таких как кредитование, лизинг, возмещение процентов по кредитам, гарантирование экспортных операций, обеспечение их доступности для представителей МСП как для категории, особо нуждающейся в получении финансирования;

– увеличение объемов предоставляемых финансовых ресурсов на цели экспорта МСП;

– создание благоприятных условий, позволяющих упростить доступ МСП экспортеров к финансовым ресурсам, и стимулирование финансовых институтов осуществлять кредитование экспортных операций на более выгодных для экспортеров условиях;

– совершенствование налоговых механизмов поддержки МСП экспортеров. Прежде всего это более тщательная проработка механизма возврата НДС;

– создание единой информационной базы данных, которая бы отображала объемы финансовой поддержки на цели экспорта МСП как со стороны государства, так и со стороны частного сектора. Наличие этих данных позволит максимально достоверно оценивать степень эффективности системы государственной финансовой поддержки экспорта МСП, выявлять и устранять существующие недостатки этой системы.

Проведенный анализ государственной системы поддержки экспорта в России позволяет говорить о необходимости более эффективного государственного финансирования экспортно-ориентированных малых и средних предприятий в России. Прежде всего речь идет о введении системы контроля за целевым использованием выделенных средств и учета экспортных особенностей региона. В целях повышения эффективности государственной финансовой поддержки экспорта МСП государству необходимо упростить механизмы получения финансирования предприятиями, поскольку зачастую МСП, особенно впервые выходящие со своей продукцией на внешние рынки, просто не в состоянии выполнить все требования. Также государство должно более активно предоставлять финансовую помощь и содействовать интернационализации российских МСП, продвижению экспорта продукции через отраслевую кооперацию, освоению приоритетных зарубежных рынков, обеспечению широкого доступа к механизмам государственного страхования и кредитования экспорта. Совершенствование механизмов государственной финансовой поддержки экспорта будет способствовать укреплению внешних связей российских предприятий и повышению их конкурентоспособности на мировом рынке.

Библиографический список

1. Белоусова Т.А. Современная практика страхования экспортных кредитов в странах ЕС // Финансовый журнал. 2015. № 3. С. 91–97.

2. Внешэкономбанк / Годовой отчет, 2016. URL: <http://annual2016.veb.ru/#/>

3. Д. Медведев: Доля малого и среднего бизнеса в российской экономике невелика / РБК. 2014. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20140203161806.shtml>

4. Движение к росту / ЭКСАР. Годовой отчет. 2014. URL: <https://www.exiar.ru/upload/iblock/2fd/2fdd786d8f3fca47b86dd913e2ae646f.pdf>

5. Минэкономразвития завершило конкурсный отбор субъектов РФ для предоставления субсидий в рамках поддержки МСП / Министерство экономического развития Российской Федерации. 2016. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20160513>

6. Обухова Е., Огородников Е., Ремизов М. Преодолеть барьеры // Эксперт. 2015. №9. С. 36–41.

7. Орешкин М. Главный результат Министерской конференции ВТО для России – это повышение роли и статуса в организации. / Министерство Экономического Развития Российской Федерации. 2017. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/deptorg/201714121>

8. Подгузов Н. Р. Основной потенциал экспортного роста лежит в области экспорта субъектами МСП / Министерство Экономического Развития Российской Федерации. 2015. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2015111210>

9. Премьер-министр Дмитрий Медведев утвердил «Стратегию развития малого и среднего бизнеса (МСБ) до 2030 г.» / Вести. 2016. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/71726/print>

10. Проверка порядка предоставления и эффективности использования в 2013–2015 годах и истекшем периоде 2016 года субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность» (совместно с контроль-

но-счетными органами субъектов Российской Федерации) / Счетная Палата Российской Федерации. 2016. URL: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/d8f/d8fc142d5d3f9d631b478773344e6a40.pdf>

11. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года / Правительство Российской Федерации. URL: <http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf>

12. *Снартак А.Н.* Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки: монография. М., 2015.

13. *Сплетухов Ю.А.* Страхование экспортных кредитов: зарубежный опыт // Финансовый журнал. 2014. №3. С. 150–160.

14. Статистические данные о развитии МСП / МСП Банк. 2015. URL: https://www.mspbank.ru/Expertam/statisticheskie_dannye_o_razvitii_msp

15. *Урумов Т.Р.* Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в США и ЕС // Мировая экономика и международные отношения. 2015. №. 6. С. 39–47.

16. Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

17. *Чертков А.* Ставка на экспорт // Эксперт. Северо-Запад. 2017. №12–13.

18. *Шурыгин Ю.* Дикий провал и большие возможности // Эксперт. 2017. №. 3. С. 16–22.

19. Экспортный потенциал // РБК. 2016. №6.

20. Export-Import bank of the United States / Annual Report, 2014. URL: <https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2014-AR.pdf>

21. Export-Import bank of the United States / Annual Report, 2016. URL: <https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2016-Annual-Report.pdf>

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

*М.В. ПЛЕШАКОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: pmv23@list.ru*

*И.В. КУДРЯШОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой и региональной экономики, Волгоградский государственный университет
e-mail: inna.kudrjaschowa@yandex.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы, связанные с исследованием институциональных характеристик предпринимательской среды в контексте развития малого и среднего бизнеса. Определены основные проблемы функционирования нормативных и когнитивных институтов с позиции текущего периода развития предпринимательства, а также с учетом положений развития бизнеса в советский и постсоветский периоды. Выявлено, что действующие институциональные структуры не исполняют в должной мере свои функции по стимулированию развития малого предпринимательства, предложены возможные пути решения этой проблемы.

Ключевые слова: институты, институциональная среда, формальные и неформальные институты, предпринимательство, малый бизнес, предпринимательская среда, деловая среда.

Важным сектором экономического развития России и значимым фактором ее социальной устойчивости являются предприятия малого и среднего бизнеса, способные стимулировать экономический рост, создавать новые рабочие места, развивать инновационный потенциал во многих регионах страны. Малые предприятия трансформируют и

развивают общества. Предприниматели создают стратегии, которые в конечном итоге помогают решить основные экономические и социальные проблемы и в этом смысле улучшают качество жизни территориальной социально-экономической системы, в которой они расположены.

Само предпринимательство, в свою очередь, нуждается в поддержке со стороны государства и общества. Поэтому актуализируется решение проблемы по формированию благоприятной институциональной среды, ибо без этого предпринимательство не может быть эффективным условием социально-экономического развития современной России [9].

Влияние институциональной среды на развитие предпринимательства.

Согласно институциональной теории институциональная среда характеризуется «разработкой правил и норм, которым должны соответствовать отдельные организации, чтобы получить легитимность и поддержку» [11]. Дуглас Север определяет институты как «правила игры» или разработанные людьми нормы, которые обеспечивают стимулы и ограничения для основных участников (игроков) экономической системы. Экономические игроки встроены во внешнюю окружающую среду, характеризующуюся высокой степенью неопределенности и транзакционными издержками. Наличие экономической неопреде-

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 17–02–00494 «Экономические ценности в системе институциональных факторов развития предпринимательской среды и активизации человеческого капитала».

ленности делает ее дорогостоящей для таких экономических игроков, как малые и средние предприятия (МСП), для участия в различных формах транзакций или рыночных обменах. Поэтому необходимость наличия институтов в экономической системе любого уровня определяется их регулятивной функцией для снижения этой неопределенности с установлением «правил игры» в форме формальных правил, неформальных норм и их правоприменительных характеристик. Сторонники институтов утверждают, что определенная институциональная среда (измеренная через различные факторы, такие как имущественные права, верховенство закона, коррупция, бюрократизм и другие институциональные переменные) является ключевым условием экономического развития.

По мнению М.В. Головки, «результативность управления какой-либо сферой национальной экономики прямо зависит от качества сформированной институциональной среды, ее адекватности современному уровню развития социально-экономических и производственных отношений в обществе» [2]. Исследование влияния институтов на устойчивое развитие малого предпринимательства помогает решить проблемы координации планов агентов (государства, предпринимателей и общества), преодолеть оппортунизм и содействовать взаимному сотрудничеству, а также уменьшить неопределенность принимаемых решений в условиях рынка. Кроме того, институциональная среда влияет на формирование устойчивых моделей поведения предпринимателей, поощряя их переходить от непроизводительной деятельности к производительной и в итоге повышать общественное экономическое благосостояние.

Институциональная структура, определяемая главным образом с точки зрения нормативных (формальные институты) и когнитивных (неформальные институты) аспектов, характеризует предпринимательскую среду, в которой функционируют предприниматели. Наличие соответствующих структур стимулирует фирмы направлять свою деятельность для реализации своих производительных целей: формальные институты (например, правовые нормы, определяющие правовое поле функционирования малого и среднего бизнеса) и неформальные институты (например, культура, наличие квалификации и знаний

для ведения бизнеса и т.п.) в значительной степени не только диктуют распределение предпринимательских усилий в обществе по видам деятельности, но и закладывают важные стимулы в формировании решений о создании новых организаций. Сочетание когнитивных и нормативных основ институциональных рамок является лучшим предиктором развития малого предпринимательства.

Важное значение в исследовании институционализации предпринимательской среды имеет регулятивный аспект, включающий нормы и правила ведения предпринимательской деятельности. В современных условиях происходит трансформация основных нормативных институтов, определенных Российским государством, формальные правила и нормы получают новое развитие, система находится в постоянном движении: правила появляются, получают свое развитие, дополняются новыми и исчезают, переходят из формальных в неформальные. Это ведет к появлению новой социальной структуры, которая формирует потребность в создании новых общественных институтов, которые отвечали бы времени и месту. Однако государство (как правило, в лице государственных чиновников) и общество (потребители товаров и услуг), в целом содействуя реализации единых целей общественного развития, не находят актуальных ответов на возникающие вызовы, особенно в части поддержки и развития предпринимательства. Причина недопонимания находится на ценностном уровне и состоит в разночтении представителями разных социальных групп динамики социально-экономической жизни, разной оценке ее ключевых явлений, в том числе в понимании роли и значения предпринимательства.

В России формальные институты, в том числе правовые, регулятивные и политические системы, остаются слабыми, и поэтому неформальные институты по-прежнему играют дополнительную роль в регулировании поведения фирм. Рассмотрим, как изменяющаяся институциональная среда и ее факторы влияют на поведение предпринимательских фирм.

Влияние формальных институтов на развитие предпринимательства и создание благоприятной предпринимательской среды.

Во многих правительственных документах постулируется тезис о том, что необходимо развивать предпринимательские инициативы

посредством использования инструментов государственной поддержки. Важнейшим способом стимулирования развития предпринимательства является снижение барьеров для создания собственного бизнеса. Выделяется два главных препятствия – множество шагов, необходимых для регистрации бизнеса, и характер налогового администрирования.

Так, Всемирный банк оценивает потенциал предпринимательства исходя из количества шагов, необходимых для создания и регистрации фирмы. Изучение процедур, необходимых для регистрации фирмы, получения лицензий и разрешений для работы в зарубежных странах, позволило сделать вывод, что чем больше число шагов для регистрации бизнеса, тем ниже уровень предпринимательства в стране (табл. 1).

Высокий рейтинг легкости ведения бизнеса означает, что нормативно-правовые условия более благоприятны для создания и функционирования фирм в рамках той или иной страны. Российская Федерация по условиям ведения бизнеса занимает 31-ю пози-

цию, что говорит о существующих проблемах делового климата в России и его отдельных составляющих.

В России на создание новых предприятий большое влияние оказывают институты различных органов управления, особенно в таких сферах, как порядок регистрации предприятий (сбор необходимых документов), лицензирование, налогообложение, получение разрешения на строительство, получение земельного участка. Все это определяется как административные барьеры при выходе организации на рынок, т.е. обязательные правила и процедуры, предусмотренные законодательными и подзаконными актами, которые необходимо выполнить предпринимателям для создания собственного бизнеса.

В августе 2001 г. был принят Федеральный закон № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», измененный и дополненный в 2018 г., предусматривающий облегченные условия вхождения малого бизнеса в рынок. Закон предусматривает государствен-

Таблица 1

Рейтинг стран по условиям ведения бизнеса в 2018 г.

Страна	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Регистрация предприятия	Получение разрешений на строительство	Регистрация собственности	Получение кредитов	Налогообложение	Обеспечение исполнения контрактов
Новая Зеландия	1	1	6	1	1	10	21
Сингапур	2	3	8	21	32	8	1
Дания	3	42	4	11	44	9	14
САР, Гонконг, Китай	4	5	1	53	32	1	30
Республика Корея	5	11	10	40	60	24	2
Грузия	6	2	27	4	12	16	8
Норвегия	7	22	22	13	85	30	3
США	8	53	26	38	3	37	16
Великобритания	9	19	17	42	32	23	32
Македония	10	47	13	46	12	31	37
.....							
Российская Федерация	31	32	48	12	44	53	18

Источник: составлена авторами по материалам [7]

ную регистрацию предприятий в срок не более 3 рабочих дней со дня предоставления документов в регистрирующий орган; размер государственной пошлины за регистрацию (в том числе изменений в уставных документах) – 4000 р.; введение правила «одного окна» (т. е. прохождение всех процедур по регистрации предприятия государственными органами производится в одном месте) [8].

По данным опроса предпринимателей, проводившегося «Опорой России» совместно с Промсвязьбанком, количество предпринимателей, самостоятельно регистрирующих свой бизнес, в недельный срок уложились – 22,5% опрошенных. В среднем регистрация занимает 10 дней (максимум – 62 дня), при этом средняя стоимость составляет около 6,8 тыс. р., максимальная – 31 тыс. р. (В опросе принимали участие 2000 компаний из 24 регионов России.) [3]

Пакет российских законов, принятый для облегчения выхода на рынок новых предприятий, практически не изменил процесс регистрации, лишь был изменен регистрирующий орган: регистрационную палату сменили регистрационные отделы налоговой инспекции и многофункциональные центры оказания государственных услуг (МФЦ). Но регистрация предприятия осталась хлопотным и сравнительно дорогим делом, поскольку специалисты при приеме документов не вникают, насколько грамотно и правильно составлены необходимые для регистрации бизнеса документы, насколько они соответствуют действующему законодательству, а также требованиям регистрирующего органа. Поэтому при принятии решения о самостоятельной реги-

страции бизнеса предприниматели должны учитывать многочисленные операционные и временные издержки [8].

Также надо отметить, что в Российской Федерации для осуществления некоторых видов предпринимательской деятельности требуется получение определенного разрешения (или лицензии), включающего многие услуги, которые нередко выбирают в качестве основных начинающие предприниматели, представители малого и среднего бизнеса. Всего в перечне лицензируемых видов деятельности (определен Федеральным законом N 99-ФЗ) свыше пяти десятков наименований. Если предпринимателю необходимо оформить лицензию на ведение бизнеса, то количество государственных органов (санэпидемстанция, пожарный надзор, органы полиции и др.), в которых необходимо побывать и выполнить их требования, значительно возрастает, соответственно возрастают и издержки предпринимателя. Следовательно, предпринимательская среда является препятствием для численности роста малых предприятий (особенно это касается производственного сектора, так как количество разрешительных документов увеличивается в разы).

По оценке большинства предпринимателей (табл. 2), существующая институциональная среда не выполняет свою стимулирующую функцию, а равнодушие чиновников регулятивных институтов скорее препятствует созданию новых бизнес-единиц, чем их активному росту. Кроме того, сложность запуска бизнеса с «чистого листа» даже опережает такие факторы, как налоговое администрирование бизнеса и недостаток долгосрочных

Таблица 2

Значение основных показателей предпринимательского климата в России

Показатели	2017 г.	2016 г.
Возможность создания нового бизнеса (с нуля)	2,93	2,88
Деятельность системы лицензирования, надзора, контроля	3,72	3,63
Деятельность региональных властей по совершенствованию инфраструктуры бизнеса	4,1	3,73
Соответствие политики федеральной власти интересам развития бизнеса	3,47	3,85
Характер налогового администрирования бизнеса	3,08	3,59

Средние баллы от 1 – «очень плохо» до 7 – «очень хорошо» (по материалам [4])

инвестиционных средств (особенно это заметно на региональном уровне), т.е. по сути происходит саботаж решений, принимаемых Правительством РФ.

Одним из важнейших институциональных факторов, относящимся к формальным институтам и влияющим на качество деловой среды, является система налогообложения. Чрезмерное налогообложение создает препятствия в создании новых бизнес-структур и может помешать росту уже существующих малых предприятий и, наоборот, эффективная налоговая политика содействует дальнейшему развитию бизнеса. В своем послании Федеральному собранию президент Владимир Путин пообещал, что до 2019 г. налоги в России расти не будут. Однако когда руководители предприятий подсчитывают сумму всех обязательных платежей, картина сильно отличается от того, что говорит лидер государства. Ставка налогообложения действительно не растет, но представители власти находят другие способы получить больше от предпринимателей.

Официальные лица регулярно вводят квазиналоги. Формально это не налоги, потому что они не включены в Налоговый кодекс. Фактически любой обязательный платеж (например такой, как страховые взносы), может считаться налогом. Так, с 2017 г. акцизы на дизельное топливо выросли с 5,3 тыс. до 6,8 тыс. р. за 1 т. Также выросла ставка акцизов всех видов табака – до 2 520 р. за 1 кг (ранее – 2000 р./кг). Наибольшую обеспоко-

енность у предпринимателей вызвало ограничение возможности учитывать в прибыли убытки. Теперь налогооблагаемый доход не может быть уменьшен более чем на 50% по сравнению с предыдущими годами. Ранее компании могли вычесть все убытки из прибыли и не выплачивали налоги на прибыль на протяжении многих лет. Сейчас если убытки составляют 1 млрд р., а прибыль – 200 млн, можно уменьшить прибыль на убытки, но не более 100 млн. Из-за ограничений на списание потерь предприниматели по сути должны платить налоги за несуществующие прибыли. Также в 2017 г. выросла ставка торгового сбора для предприятий, занимающихся организацией розничных рынков с 634,70 р./м² (с коэффициентом 1,154) до 680,35 р./м² (с учетом коэффициента 1,277). Сбор обязаны оплатить все лица, которые торгуют и используют объекты: магазины, павильоны, палатки, киоски, автосалоны, а это прежде всего представители малого и среднего бизнеса (пока он действует только в Москве, но эту практику планируется распространить на все регионы). Кроме того, налог с кадастровой стоимости недвижимости введен в 71-м регионе страны (практически повсеместно). Ставка устанавливается местными властями и в некоторых регионах она достигает максимума – 2%, причем государство часто переоценивает кадастровую стоимость, которую можно оспорить только в суде, что опять же выражается в дополнительных издержках предпринимателя.



Изменение налоговой нагрузки для компаний малого и среднего бизнеса, % [4]

Таким образом, чиновники используют различные методы увеличения налоговой нагрузки на предпринимателей, в том числе посредством квазиналогов, хотя помимо этого предприниматели платят в казну и прямые налоги в соответствии с Налоговым кодексом. Эту негативную тенденцию подтверждают и сами бизнесмены, отвечая на вопрос об увеличении фактической налоговой нагрузки (включая штрафы, сборы, рост кадастровой стоимости и т.п.) (см. рисунок).

По сути институт налогообложения должен быть ориентирован на упрощение налоговой системы и администрирования в целом (пример – страны ЕС), что позволяет предпринимателям оптимизировать свою деятельность, сокращать транзакционные издержки и направлять усилия и ресурсы в производительное русло. Несовершенство данного института в России вызывает развитие неформальной теневой экономики, поиска бизнесменами коррупционных схем уклонения от уплаты налогов, что еще более негативно отражается на существующей предпринимательской среде.

В целом признается, что институциональная среда предпринимательства и его отдельные элементы создаются и изменяются посредством формальных институтов (намерений и действий властей и законодательных актов). Следует отметить, что не только органы власти отвечают за определенные аспекты делового климата, к которым чаще всего обращаются малые предприятия, но также влияние оказывают предпринимательское сообщество и общество в целом. Предпринимательство в процессе своей экономической деятельности активно изменяет социальные отношения, т. е. непосредственно участвует в качественной трансформации социальных процессов в обществе. Непредсказуемая реакция предпринимательских сообществ на изменяющиеся условия ведения бизнеса вынуждает контрагентов постоянно вносить поправки в институциональную среду и формирует общественное мнение по отношению к самим предпринимателям [5].

Влияние неформальных (когнитивных) институтов на институционализацию предпринимательской среды.

Когнитивные институты зависят от так называемого предшествующего развития и определяют поведение целых групп индиви-

дов. Среди когнитивных факторов развития предпринимательства следует выделить национальные и культурные особенности, которые обусловлены внутренними особенностями, связанными с длительным процессом преобразования механизмов и ценностей социалистической системы хозяйствования в рыночные ценности, что требует принципиальных изменений в общественном сознании [6].

Культурные ценности и нормы (традиции, стереотипы поведения, хозяйственная ментальность, человеческий потенциал и др.), которые определяют характер формальных институтов, с медленно меняющейся природой признаны очень важным фактором, оказывающим значительное влияние на институциональные изменения. Культурные факторы, определяющие принятие формальных правил, чрезвычайно важны для успеха развития предпринимательства, поскольку культурное развитие страны определяет траекторию ее экономического развития. Из всех измерений культуры индивидуализм является предпосылкой для возникновения и развития предпринимательского процесса. Экономическая система формируется либо на основе коллективного сотрудничества в рамках единой экономики, либо на основе индивидуальных усилий. В последнем случае результатом социальной активности является формирование частной собственности и класса независимых предпринимателей.

В нашей стране новые рыночные институты были сформированы довольно быстро и это произошло одновременно в политической, экономической и социальной системах. Переход от плана к рынку опирался на принятие институциональных рамок, отражающих капиталистическую экономическую систему. Новая структура рыночных институтов, основанная на индивидуализме, была совершенно противоположна предыдущей, где коллективизм играл главную роль (исторически доказано, что индивидуалистические общества более эффективны, чем коллективисты, в частности, когда они расширяют свою экономическую деятельность за счет роста предпринимательских сообществ). Из-за отсутствия постепенной эволюции принятые «правила игры» часто были несовершенными, и многие из этих правил необходимо было скорректировать или заменить более подходящими, соответствующими российской (совет-

ской) хозяйственной ментальности. Не было надлежащей «предварительной подготовки» (например, как в Китае), поскольку процесс институциональных изменений был довольно быстрым. К тому же не было единой силы для руководства изменениями, общество было разделено, а правительство было слабым.

Институциональная среда плановой экономики была не приспособлена для предпринимательского развития, и это в некоторой степени также относится к периоду социально-экономических преобразований 1990-х гг. Во времена социализма предпринимательская инициатива ограничивалась практически незначительной деятельностью и часто называлась «спекуляцией» или получением криминальной прибыли. К тому времени, когда начались институциональные реформы, основная часть населения не была готова участвовать в предпринимательской деятельности, поскольку профессиональные знания, полученные в плановой экономике, были бесполезны на рынке, а обучению предпринимательству не придавалось никакого значения. Поэтому, хотя новые институциональные механизмы создали «толчок» для становления частного предпринимательства и развития МСП, субъективно ослабление государственной власти в 1990-х гг. способствовало торможению изменений в этом направлении и недостаточному соблюдению новых формальных правил.

Развитие рыночных институтов характеризовалась разрастающейся бюрократией и обособлением крупного бизнеса (олигархии). Эти группы экономических игроков преследовали свои частные интересы, внедряя новые институциональные структуры, правила и нормы. В какой-то мере они создали неэффективные институты, что привело к произволу, коррупции и выстраиванию административных барьеров. Подавляющему большинству малых предприятий пришлось приспособливаться к этим условиям, проявлять гибкость и быстро реагировать на изменяющиеся обстоятельства, однако население было встревожено процессом расслоения общества на бедных и богатых, появлением такого феномена, как «новый русский», который имел негативную окраску. Кроме того, отрицательное отношение населения к бизнесу было спровоцировано незаконным приобретением собственности в ходе приватизации, склонностью к

коррупционным действиям, уклонением от уплаты налогов и т.д., все это приводило к социальным конфликтам, которые сопровождали процесс развития предпринимательства.

В результате сложившаяся ситуация в стране вызывала недоверие со стороны общества к формальным рыночным институтам и государству, сформировала негативное отношение к предпринимательству и отрицательно повлияла на создание благоприятной деловой среды.

Существующие сегодня отношения между обществом и бизнесом требуют одновременного решения проблемы в разных направлениях: от решения фундаментального противоречия, связанного с высокой степенью социально-экономического неравенства, до усилий, направленных на изменение информационно-коммуникационной среды взаимодействия населения и бизнеса.

В 2016 г. «ФОМнибус» провел опрос среди населения «Отношение к предпринимательству и предпринимателям», чтобы оценить отношение общественности к процессу развития предпринимательства [10]. Опрос проходил 10–14 июня 2016 г. в 53 субъектах РФ, опрошено 1500 респондентов. Большинство опрошенных не предпринимателей (56%) считали, что основной целью развития предпринимательства является личное обогащение, в то время как реализацию функции социальной ответственности бизнеса отмечало лишь 11%. В целом население рассматривает бизнесменов как людей, которые стремятся прежде всего к собственному материальному благополучию, и не отождествляют предпринимателей с социально ответственной деятельностью.

Понимание главных причин неприязни населения в отношении предпринимательства имеет заметные отличия среди крупного, среднего и малого бизнеса. Так, 81% респондентов одобряют работу предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, для компаний среднего бизнеса число положительных ответов составляет 78%, и только 57% респондентов поддерживают крупный бизнес.

Более лояльное отношение к малому бизнесу обусловлено тем, что эти люди получают доход на основе личного труда, в условиях неопределенности внешней среды идут на риск и рискуют собственным (личным) капиталом,

Распределение ответов на вопрос «Как, по Вашему мнению российское общество и население в целом относятся к предпринимателям?» (средние баллы)

Размер бизнеса			Отрасль		
Малый бизнес	Средний бизнес	Крупный бизнес	Промышленность и строительство	Транспорт и связь	Обслуживание, услуги и торговля
3,99	3,86	3,64	3,80	3,94	3,98

Источник: [9]

что, несомненно, вызывает уважение у основной массы населения. Отношение к крупному бизнесу традиционно более скептическое, даже предвзятое, поскольку в общественном сознании укоренилось мнение о том, что все крупные состояния в нашей стране нажиты нечестным путем. Примечательно, что представители различных секторов экономики, в том числе представители крупных компаний, в равной степени отмечают нечестное происхождение крупного капитала.

Для института предпринимательства преодоление синдрома «плохой наследственности» в настоящее время сосредоточено на создании положительного имиджа и репутации в глазах населения, прежде всего благодаря его позиционированию как социально ответственного субъекта деятельности.

Как было рассмотрено ранее, институциональная среда является частью предпринимательской среды развития бизнеса и включает набор формальных и неформальных правил и норм, которые облегчают взаимодействие между основными акторами экономической системы: государством, предпринимательским сообществом и населением. Наличие здоровых формальных институтов приводит к созданию среды, которая стимулирует предпринимательство, способствует реализации деловых возможностей и масштабирует бизнес. Наличие неэффективных официальных институциональных структур, напротив, является препятствием для развития предпринимательства и создания благоприятного делового климата. Как мы отмечали, неофициальные институты включают обычные стандарты поведения, связанные с культурными ценностями и нормами, принятыми в обществе. Как правило, они усиливают влияние формальных институтов в их стремлении стимулировать предпринимательство и созда-

ют возможности для позитивного восприятия бизнеса на социальном уровне.

Оценивая институты, влияющие на создание благоприятной предпринимательской среды (помимо государственной поддержки и существующего законодательства), следует обратить внимание на изменение статуса предпринимателя, направленное на общественное признание его заслуг и создание позитивного имиджа в обществе [1].

Для реализации предпринимательской активности и развития предпринимательской среды с эффективными институциональными структурами следует сформировать ряд направлений, включающих следующие мероприятия:

- необходимо разработать образовательные программы на основе государственных образовательных стандартов для подготовки квалифицированных кадров в сфере предпринимательства, т. е. создать сеть учебных заведений, которые реализуют прикладные образовательные программы для бизнеса. Знания, полученные в данных учебных заведениях, создадут необходимые условия для развития предпринимательских навыков среди населения (прежде всего молодежи), а также позволят сформировать почву для позитивного отношения к классу предпринимателей в целом;

- распространить информацию по представлению типовых условий создания малых и средних предприятий в обществе через средства массовой информации (интернет-сообщества, кино, театр, различные публикации) и смоделировать их позитивный имидж. Выделить истории успешного становления бизнеса (О. Тиньков, П. Дуров, Т. Артемьев, Е. Чичваркин и др.), и на этом опыте научить будущих предпринимателей не бояться неудач. Иначе говоря, будущие предприниматели должны понимать, что неудача в бизнесе – это

неудача отдельного проекта, а не неудача в жизни, т.е. это возможность получить полезный опыт, который поможет в будущем избежать ошибок и добиться успеха. Все это не менее важно, чем строительство технопарков, инкубаторов и других «кремниевых долин», которые поддерживают предпринимательскую активность в обществе;

– создать правильные этические стандарты предпринимательства, корпоративной культуры (Кодекс поведения предпринимателя) и следить за их соблюдением;

– создать стимулы добровольной благотворительной деятельности, не имеющей принудительного характера, которая может значительно изменить отношение общества к предпринимателям;

– развивать государственно-частное партнерство, направленное на замену государственных и муниципальных структур в социально значимых областях квалифицированными и качественными специализированными компаниями. Это не только позволит снизить нагрузку на социальные обязательства государства, но и улучшит качество социальных услуг. Для этого нужно обеспечить достаточное количество новых предпринимателей (снизить административные барьеры вхождения в отрасль), которые хотят попробовать себя в социальной сфере. Необходимо разработать пакеты с «готовыми решениями» для эффективного управления транзакциями и обеспечения массовой подготовки соответствующих предпринимателей;

– стимулировать интерес молодых людей к началу собственного бизнеса и развитию предпринимательства в молодежной среде. Развитие предпринимательских навыков граждан должно стать одним из приоритетов государственной политики в области развития малых и средних предприятий [1].

Таким образом, результаты от принятия данных решений смогут проявиться только в долгосрочной перспективе, поскольку государству, предпринимателям и обществу необходимы усилия и время для реализации данных положений.

Библиографический список

1. *Акимова О.Е.* Как сформировать положительный имидж предпринимательства в России? // Общество и экономика. 2017. № 10.
2. *Головкин М.В.* К вопросу об эффективности институциональной среды малого предпринимательства. URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/28/404/>
3. «Опора России». URL: <https://smoloroga.ru/category/экспертиза-и-аналитика/аналитические-материалы/2018>
4. Оценка динамики факторов, влияющих на бизнес и антикризисные меры. ВЦИОМ. URL: https://wciom.ru/database/open_projects/business2018/
5. *Плешакова М.В.* Институциональные характеристики предпринимательской среды благоприятной для ведения бизнеса // Экономика: теория и практика. 2017. №4(48). С. 69–76.
6. *Плешаков Г.Г.* Проблемы формирования благоприятной предпринимательской среды с позиции взаимодействия бизнеса и государства // Экономика: теория и практика. 2017. №2(46). С. 124–130.
7. Рейтинг «Ведение бизнеса –2018» // Доклад Всемирного банка и IFC. URL: <http://doingbusiness.org/rankings>
8. *Тореев В.Б.* Барьеры на пути малого бизнеса // ЭНЕР. 2008. №4 (43). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bariery-na-puti-malogo-biznesa>
9. *Ширинкина Н.А.* Особенности институционализации предпринимательства в современном российском обществе // MASTER'S JOURNAL. 2015. №1. С. 308–315.
10. Фонд «Общественное мнение». URL: <https://fom.ru/Ekonomika/12735>
11. Impact of formal institutional environment on innovativeness and performance. URL: https://eprints.usq.edu.au/21315/2/Roxas_Chadee_QIK2011_PV.pdf

СТЕРЕОТИПЫ И УПРОЩЕНИЯ В ТУРИСТИЧЕСКОМ МАРКЕТИНГЕ: ВОЗМОЖНЫЕ УГРОЗЫ ДЛЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ¹

*С.К. ВОЛКОВ, кандидат экономических наук,
декан факультета экономики и управления,
Волгоградский государственный технический университет
e-mail: ambiente2@rambler.ru*

Аннотация

В статье предпринята попытка авторского переосмысления сложившихся в теории и практике туристического маркетинга стереотипов и упрощений, которые препятствуют активному внедрению технологии маркетинга в систему стратегического менеджмента территорий. Обозначены возможные угрозы для российских регионов в контексте развития их туристско-рекреационных комплексов.

Ключевые слова: туристический маркетинг, региональное развитие, туристско-рекреационный комплекс, стереотипы и упрощения в туристическом маркетинге.

В условиях поиска экономических моделей посткризисного развития российская экономика стремится выработать практические методологии пространственного развития территорий. Сфера услуг в условиях масштабного снижения объемов промышленного производства является одним из перспективных направлений социально-экономического развития и повышения уровня жизни. Туризм и туристическая инфраструктура в силу высокого мультипликационного эффекта выступает наиболее привлекательной отраслью для инвестиций и развития как со стороны государственных органов власти, так и со стороны частного бизнеса. Высокий спрос на туристические товары и услуги со стороны широкого

круга потребителей заставляет территории активно использовать инструменты и механизмы туристического маркетинга в борьбе за привлечение потребительского внимания к своим территориальным продуктам.

Теоретическая разнородность и недостаточная методологическая проработанность проблем формирования, продвижения и позиционирования туристических возможностей российских территорий на туристическом рынке свидетельствует о наличии множества дискуссионных и нерешенных проблем, нуждающихся в научном переосмыслении и теоретическом обобщении.

Цель настоящей статьи – выявление сложившихся стереотипов и теоретико-методологических упрощений, которые сложились в теории туристического маркетинга, а также попытка выработки рекомендаций по внедрению маркетингового инструментария в практику управления территориальными туристско-рекреационными комплексами.

Общие вопросы концепции туристского маркетинга подробно изучены такими авторами, как Н.А. Восколович [10], Е.А. Джанджугазова [11], Д.К. Исмаев [12], Н.К. Моисеева [13], Л.Б. Нюренбергер [14], Т.П. Розанова [17], М. Козак [21], Й. Криппендорф [24], С. МакКейб [26], В. Мидлтон и М. Морган [25], Х. Пехланер [28], А. Хартл [23], Дж.К. Холлоуей [20]

Брендинг как инструмент развития туристской территории детально изучен в рабо-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект №18-410-343001 «Совершенствование методологии туристического маркетинга в целях устойчивого развития российских регионов».

тах И.С. Важениной [4], И.А. Василенко [5], Д.В. Визгалова [6], А.П. Панкрухина [15], И.Я. Рожкова [16], Т.В. Сачук [18], Д.П. Фролова [19], С. Анхольта [1], Р. Говерса [22], Ф. Гоу [22], К. Динни [3], Т. Мойланена и С. Райнисто [27].

Можно выделить ряд стереотипов и упрощений, которые прочно вошли в практику туристского маркетинга и мешают эффективному внедрению маркетингового подхода в систему стратегического менеджмента территорий. Один из главных стереотипов, который активно тиражируется как в научно-экспертном сообществе, так и среди обывателей, – это миф о том, что маркетинг является панацеей от всех проблем развития туристической отрасли. Согласно логике данного стереотипа, с помощью маркетинговых инструментов (чаще всего все сводится к рекламе туристических возможностей и брендингу территории) можно решить проблемы развития туристической сферы. Как справедливо отмечает профессор И.Е. Бельских, «стратегия имиджа важна для первоначального привлечения туристов на территорию страны. Для удержания клиентов необходима развития туристская инфраструктура» [2, с. 67]. Для удержания и удовлетворения потребностей туристов необходимо не только формирование и развитие положительного имиджа, но и соответствующий уровень развития социально-экономической и инженерной инфраструктуры конкретной территории.

Логичным продолжением описанного стереотипа является упрощенное отношение к кадровому потенциалу ответственных лиц за реализацию маркетинговых мероприятий в сфере развития туризма – маркетингом в туризме, как, впрочем, и вообще маркетингом, может заниматься любой желающий. Бытует устоявшееся восприятие маркетолога как креативной (творческой) личности с преимущественно гуманитарным образованием, который только и занимается, что фонтанирует безумными идеями для достижения wow-эффекта. Такое упрощение затрудняет процесс формирования комплексных маркетинговых стратегий развития регионального туризма с учетом современных технологий и средств коммуникации. Маркетинг в туризме является сложным, многоэтапным процессом, в котором необходим системный междисциплинарный подход. В последнее время в силу

бурного технологического развития особо востребованы в системе туристского маркетинга технические специалисты.

Фрагментарность маркетингового подхода к управлению туристским потенциалом территории является критическим упрощением в процессе развития регионального туризма. Фрагментарность проявляется как в системе территориального менеджмента (отдельные структурные подразделения, ответственные за маркетинг территорий, вместо сквозной ориентации всей системы управления), так и в процессе реализации комплекса маркетинговых мероприятий. Очень часто маркетинговый подход к управлению туристским потенциалом территории сводится к набору отдельных, зачастую логически не связанных между собой элементов маркетинговой стратегии. Так, зачастую, практика туристского маркетинга игнорирует исследования рынка и потребителей, сводя все маркетинговые мероприятия к рекламным кампаниям, что значительно снижает эффективность реализации комплекса маркетинга. Для эффективного развития территориальных туристско-рекреационных комплексов необходим системный подход, обеспечивающий синхронизацию стратегического планирования развития территорий с имеющимся туристским потенциалом.

Маркетинг в туризме не требует больших финансовых ресурсов – еще один распространенный миф, который ярко проявляется во фрагментарности маркетингового подхода к управлению туристским потенциалом территории. Российские региональные государственные служащие почему-то убеждены, что маркетинг не требует больших вложений. Отчасти это объясняется низким уровнем маркетинговой компетенции большинства руководителей регионального и муниципального уровня. Многие руководители не совсем понимают суть и принципы территориального маркетинга, отсюда вытекает неспособность организовать и внедрить маркетинговые механизмы развития сферы туризма в регионах. Контент-анализ стратегических документов по развитию туристско-рекреационных комплексов регионов ЮФО выявил проблему дефицита денежных средств, выделяемых на проведение маркетинговых кампаний по продвижению туристских возможностей территорий, а в некоторых регионах, например,

в Волгоградской области, на рекламу туристского потенциала не запланировано никаких средств. Отсутствие рыночного подхода к процессу организации и управления туристско-рекреационными комплексами российских территорий является сдерживающим фактором.

Стандартные маркетинговые инструменты, используемые в процессе управления туристским потенциалом территории, – это институциональное упрощение, которое называется на эффективности развития туристско-рекреационных комплексов российских регионов. К стандартным маркетинговым инструментам мы относим рекламу туристского направления и его возможностей в различных СМИ, а также классические PR-инструменты (Интернет, деловые мероприятия, социальные проекты и т.д.). О необходимости нестандартных методов позиционирования, в том числе и с точки зрения туристских возможностей, а также о зарубежном опыте продвижения территорий автор подробно писал в своих предыдущих работах [7–9].

Надежда на быстрый эффект от маркетинговых мероприятий в сфере туризма является еще одним концептуальным стереотипом и упрощением. Российские официальные лица, ответственные за развитие туризма, почему-то полагают, что результат от вложенных в маркетинг средств (незначительных) должен быть осязаем и быстро проявляется. При этом, как правило, оценивается исключительно экономический эффект от реализации маркетинговых мероприятий и совершенно игнорируется социальный – повышение уровня вовлеченности резидентов в процессы территориального развития, повышение уровня лояльности резидентов и нерезидентов к туристическому продукту территории, формирование благоприятного имиджа, повышение уровня комфорта проживания и пр.

Главный вывод данного исследования состоит в том, что в российской действительности маркетинг в туризме является сугубо научным направлением, не имеющим реального запроса со стороны практики и регионального менеджмента. Очевидна асинхронность развития теории и практики туристического маркетинга. Многочисленные научные исследования и рекомендации ученых не имеют прикладного потенциала в силу отсутствия реальной заинтересованности со стороны

официальных лиц, ответственных за развитие данного сектора экономики.

Отсутствие сквозной маркетинговой ориентации в процессе управления развитием туристско-рекреационными комплексами российских территорий сказывается на качестве развития туристической сферы, интенсивности туристских потоков в регионы и, как следствие, упущенный синергетический эффект от развития смежных отраслей хозяйствования.

Библиографический список

1. *Анхольт С., Хильдрет Д.* Бренд Америка: мать всех брендов. М., 2010.
2. *Бельских И.Е.* Территориальные стратегии имиджа туристского бизнеса в мировой экономике // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 8. с. 62–67.
3. *Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / под ред. К. Динни.* М., 2013.
4. *Важенина И.С.* Имидж, репутация и бренд территории. Екатеринбург, 2013.
5. *Василенко И.А.* Сравнительный анализ современных моделей ребрендинга российских регионов // Власть. 2017. Т. 25. № 2. С. 95–99.
6. *Визгалов Д.В.* Маркетинг города. М., 2008.
7. *Волков С.К.* Зарубежный опыт продвижения территорий // Общество и экономика. 2015. № 1–2. С. 196–202.
8. *Волков С.К.* Культура как фактор формирования привлекательного имиджа российских территорий // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 13. С. 60–67.
9. *Волков С.К.* Немецкий опыт развития сферы туризма // Современная Европа. 2016. № 5. С. 115–122.
10. *Восколович Н.А.* Маркетинг туристских услуг. М., 2012.
11. *Джанджугазова Е.А.* Маркетинг туристских территорий. М., 2006.
12. *Исмаев Д.К.* Основы стратегии и планирования маркетинга в иностранном туризме. М., 1994.
13. *Моисеева Н.К.* Маркетинг и турбизнес: учебник. М., 2009.
14. *Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е.* Маркетинг туристских услуг: сущностные и функциональные особенности // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. № 2 (76). С. 124–128.

15. Панкрухина А.П. Брендинг городов: лучшие практики. Взгляд их Барселоны и Лондона // Муниципальная власть. 2012. № 1. С. 18–22.
16. Рожков И.Я. Можно ли создать сильный бренд «Россия» // Российская школа связей с общественностью. 2011. Т. 2. С. 125–138.
17. Розанова Т.П. Маркетинг в туризме: стратегия достижения успеха. М., 1998.
18. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. СПб., 2009.
19. Фролов Д.П. Маркетинговая парадигма регионального развития: монография. Волгоград, 2013.
20. Холловой Дж.К. Туристический маркетинг: пер. с англ. 4-е изд. Киев, 2008.
21. Advances in tourism destination marketing / ed. by M. Kozak, J. Gnoth and L. Andreu. Routledge, 2010.
22. Go F. Place branding: glocal, virtual and physical identities, constructed, imagined and experienced / F. Go, R. Govers. Palgrave Macmillan, 2009.
23. Hartl A. Developing Marketing Strategies for Tourism Destinations in Peripheral Areas of Europe: the Case of Bornholm. Bornholm, 2004.
24. Krippendorf J. Marketing et tourism. Paris, 1987.
25. Marketing in Travel and Tourism / V. Middleton, A. Fyall, M. Morgan, A. Ranchhod. – Amsterdam; Boston: Butterworth-Heinemann, 2009.
26. McCabe S. Marketing communication in tourism and hospitality / S. McCabe. Amsterdam; Boston: Butterworth-Heinemann, 2009.
27. Moilanen T. How to Brand Nations, Cities and Destinations: a planning book for place branding / T. Moilanen, S. Rainisto. Palgrave Macmillan, 2008
28. Pechlaner H., Kozak M., Volgger M. Destination leadership: a new paradigm for tourist destinations? // Tourism Review. 2014. Vol. 69 (1). P. 1–9.

РАЗРАБОТКА ДИНАМИЧЕСКОЙ СТОХАСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

*С.М. КАМАЛОВ, аспирант департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
e-mail: kamalov_stanislav@mail.ru*

Аннотация

Необходимость налога на финансовые операции (НФО) в последнее десятилетие активно обсуждается в экономических и политических кругах. Негативный опыт применения налога в ряде стран не позволяет сформировать однозначное мнение в отношении данной меры. В настоящей работе на примере экономики со средними по ЕС макроэкономическими показателями оценивается влияние НФО на ключевые финансовые и макроэкономические показатели с использованием класса динамических стохастических моделей общего равновесия.

Ключевые слова: налог на финансовые операции, динамическая стохастическая модель общего равновесия, дополнительное налогообложение на фондовом рынке, налоговая политика, математическое моделирование.

Введение

Модель, о которой пойдет речь ниже, представляет собой динамическую стохастическую модель общего равновесия (DSGE модель), в которой одним из факторов управления экономикой является налог на операции с ценными бумагами (НФО). Модель представляет собой ряд оптимизационных задач основных участников экономики: домохозяйств, фирм – производителей конечных товаров потребления, фирм – производителей капитала, финансовых посредников, пере-

распределяющих средства между домохозяйствами и фирмами, государства. Для каждого субъекта экономики оптимизационная задача диктуется взаимосвязями, определенными в рамках теории моделирования, основанной на теории реального делового цикла (RBC modeling). Взаимодействие между субъектами экономики в ходе их деятельности формирует экономическое равновесие, которое устанавливается для заданных на вход параметров модели, таких как ставка НФО.

Выбор методологии динамических стохастических моделей общего равновесия связан с тем, что такая методика в последнее время становится крайне эффективным инструментом оценки и прогнозирования и получила распространение в практике государственного регулирования экономической политики во многих странах мира. Например, в рабочем документе №28 заседания Европейской комиссии была принята модель, основанная на принципах DSGE моделирования, которая используется для оценки различных предложений в сфере налоговой политики [6].

К слову, в последние годы аппарат моделирования, основанный на теории реального делового цикла, применяется в том числе и Центральным Банком России при определении денежно-кредитной политики. Так, в 2016 г. в Департаменте исследования и прогнозирования Банка России была представлена DSGE модель экономики России с малым количеством уравнений с добавлением стохастического тренда в ценах на нефть [4].

Оптимизационная задача домохозяйств

Пусть на рынке присутствует множество однотипных домохозяйств меры 1 – они формируют спрос и предложение на рынке труда. Каждое домохозяйство имеет доступ к нескольким вариантам инвестиционной деятельности. Данные экономические субъекты могут вложить свободные средства в безрисковые государственные облигации B^G , корпоративные облигации B^C или разместить средства у финансовых посредников в качестве депозитов F_t^i . Для исключения возможности арбитража примем доходность по этим активам равной R_t^i . Кроме того, домохозяйства владеют всей совокупностью фирм в экономике и принимают по ним управленческие решения, получая таким образом прибыль от осуществления финансовых операций на рынке. Домохозяйство может учредить новую фирму, имея стартовый капитал NW_t^i .

Таким образом, оптимизационная проблема домохозяйств заключается в максимизации ожидаемого благосостояния домашних хозяйств:

$$\max E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left(\frac{C_t^{1-y}}{1-y} - \frac{w}{1+k} N_t^{1+h} \right)$$

где C_t – индивидуальный объем потребления; N_t – трудовые усилия домашнего хозяйства; y – величина, обратная межвременной эластичности замещения; k – величина, обратная эластичности предложения труда по заработной плате.

Бюджетное ограничение домохозяйств зададим как:

$$C_t + B_t^G + B_t^C + F_t + NW_t = (1 - \tau^l)W_t N_t + R_{t-1}B_{t-1}^G + R_{t-1}B_{t-1}^C + R_{t-1}F_{t-1} - T_t^{ls} + P_t^F + P_t^K$$

где W_t – ставка заработной платы; τ^l – подоходный налог; T_t^{ls} – прочие налоговые платежи; P_t^F и P_t^K – прибыль, получаемая от операций финансовыми посредниками и фирмами соответственно.

Условия первого порядка для оптимизационной задачи домохозяйств в отношении потребления и предложения труда зададим классически:

$$\frac{wN_t^k}{C_t^{-y}} = (1 - \tau^l)W_t,$$

$$L_t^l = \beta R_t E_t L_{t+1}^l,$$

где L_t^l – множитель Лагранжа бюджетного ограничения домохозяйств.

Оптимизационная задача фирм

Основным направлением деятельности фирм является аккумуляция средств домохозяйств в виде депозитов и реинвестирование в корпоративные акции. Трейдер j появляется в момент времени t с первоначальным капиталом NW_t^j , который будем называть чистой стоимостью. В дополнение финансовые посредники привлекают депозиты от других домохозяйств. Это предположение позволяет сформулировать оптимизационную задачу финансовых посредников. Привлеченные средства инвестируются в капитал S_j . Таким образом, баланс финансового посредника j в момент времени t задается как:

$$S_t^j P_t^S = F_t^j + NW_t^j,$$

где P_t^S – стоимость корпоративных ценных бумаг.

В следующем периоде финансовый посредник продает акции, формируя прибыль, которая складывается из доходности на корпоративные акции за вычетом уплачиваемых налогов. Таким образом, финансовый посредник, образовавшийся в момент времени t , решает следующую оптимизационную задачу:

$$\max E_t^j \left(\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} \Pi_{t+1}^{F,j} \right) = \beta E_t^j \times \left[\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} \left((P_{t+1}^S + Div_{t+1}) S_t^j - R_t F_t^j - \tau^{STT} f(P_t^S S_t^j) \right) \right],$$

где Div_t – дивиденды, уплачиваемые конечными производителями товаров; $\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)$ – величина уплачиваемого государству налога на операции с ценными бумагами, который мы определим ниже.

Для оценки своего дохода финансовые посредники оценивают дисконтированную стоимость будущего потока платежей по ставке дисконтирования своих владельцев. Учитывая балансовое уравнение, приведенное выше, оптимизационную задачу перепишем как:

$$\max \beta E_t^j \left[\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} \left(\left(R_{t+1}^S - R_t - \frac{\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)}{P_t^S S_t^j} \right) P_t^S S_t^j + R_t NW_t^j \right) \right],$$

где $R_t^S = \frac{P_t^S + Div_t}{P_{t-1}^S}$ – доходность по корпоративным акциям.

Финансовые посредники инвестируют в корпоративные акции только в том случае, если чистая ожидаемая доходность по инвестициям неотрицательна:

$$\beta E_t^j \left(\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} \left(R_{t+1}^S - R_t - \frac{\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)}{P_t^S S_t^j} \right) \right) P_t^S S_t^j \geq 0.$$

Кроме того, будем полагать, что финансовые посредники имеют возможность избавиться от части привлеченных обязательств, в случае если ожидаемая доходность на капитал недостаточно высока. Таким образом, для того, чтобы домохозяйства были готовы предоставить средства посредникам, должно выполняться соотношение:

$$E_t^j \left(\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} \Pi_{t+1}^{F,j} \right) \geq x P_t^S S_t^j,$$

т.е. ожидаемая прибыль посредника должна превышать затраты на отвлечение средств. Подставляя выражение для $\Pi_{t+1}^{F,j}$ получаем:

$$P_t^S S_t^j \leq \frac{1}{1+x-\beta E_t^j \left(\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} R_{t+1}^S - \frac{\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)}{P_t^S S_t^j} \right)} NW_t^j.$$

Важно отметить, что указанное ограничение выполнимо только при условии:

$$x > \beta E_t^j \left(\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} R_{t+1}^S - \frac{\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)}{P_t^S S_t^j} \right) - 1 > 0.$$

Второе неравенство гарантирует неотрицательность чистой ожидаемой доходности акций. В этом случае финансовый посредник будет расширять свои активы. В свою очередь, первое неравенство задает ограничение, при котором посредник не может расширять свои активы бесконечно.

Таким образом, можем записать: $P_t^S S_t^j = \varphi_t^j NW_t^j$, где

$$\varphi_t^j = \frac{1}{1+x-\beta E_t^j \left(\frac{L_{t+1}^j}{L_t^j} R_{t+1}^S - \frac{\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)}{P_t^S S_t^j} \right)}$$

есть доля заемных средств финансового посредника j .

Как упоминалось выше, будем полагать, что часть финансовых посредников – спекулянты, которые имеют искаженные представления о справедливой стоимости финансовых инструментов. Это приводит к различным ожиданиям фундаментальных инвесторов и спекулянтов, разным торговым стратегиям и, соответственно, различным подходам к принятию решений на рынке.

Обозначим за $1 - S_n$ долю фундаментальных инвесторов, которые имеют рациональные ожидания относительно будущей доходности по акциям:

$$E_t^I \beta \frac{L_{t+1}^I}{L_t^I} R_{t+1}^S = E_t \beta \frac{L_{t+1}^I}{L_t^I} R_{t+1}^S.$$

Напротив, ожидания спекулянтов запишем как:

$$E_t^N \beta \frac{L_{t+1}^N}{L_t^N} R_{t+1}^S = E_t \beta \frac{L_{t+1}^N}{L_t^N} R_{t+1}^S e^{v_t},$$

где e^{v_t} – случайное возмущение, отражающее нерациональные ожидания спекулянтов в отношении доходности финансовых инструментов и заданное в виде белого шума с дисперсией σ_v^2 .

Окончательные финансовые позиции фундаментальных инвесторов и спекулянтов регулируются соотношением собственных и заемных средств и задаются как:

$$\varphi_t^I = \frac{1}{1+x-\beta E_t^I \left(\frac{L_{t+1}^I}{L_t^I} R_{t+1}^S - \frac{\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)}{P_t^S S_t^j} \right)},$$

$$\varphi_t^N = \frac{1}{1+x-\beta E_t^N \left(\frac{L_{t+1}^N}{L_t^N} R_{t+1}^S e^{v_t} - \frac{\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j)}{P_t^S S_t^j} \right)}.$$

В равновесии сумма всех пакетов владения акциями должна равняться предложению акций: $s_n S_t^N + (1 - s_n) S_t^I = S_t$, где S_t^N и S_t^I – доля владения акциями спекулянтов и информированных инвесторов соответственно.

Итого имеем следующий цикл жизни финансового посредника: в момент времени t все финансовые посредники имеют равные ожидания относительно будущей доходности акций и, таким образом, вкладываются в акции в равных долях. Затем часть инвесторов S_n меняют свои настроения в отношении будущей доходности и финансовые позиции, продавая или покупая корпоративные акции у информированных инвесторов.

В соответствии с этими допущениями торговля на вторичном рынке акций представляет собой торговлю акциями между финансовыми посредниками, движимую спекулятивными ожиданиями части инвесторов.

Наконец, для упрощения будем полагать, что в момент появления финансовые посредники получают равную сумму первоначального капитала от своих владельцев, т.е.:

$$NW_t^j = NW_t.$$

Далее определим, что посредники в качестве первоначального капитала получают некоторую долю ρ от общего предложения акций: $NW_t = \rho P_t^S S_t$.

Налог на операции с ценными бумагами рассматриваем только на вторичном рынке.

Таким образом, положим следующую форму налоговой функции:

$$\tau^{STT} f(P_t^S S_t^j) = \tau^{STT} (P_t^S S_t^j - P_t^S S_t)^2.$$

где квадратичная форма налоговой базы отражает предположение, что налог применяется к обеим сторонам сделки. Квадратичное выражение для налоговой базы является классическим при моделировании налога на финансовые операции [14].

Наконец, объем торгов, возникающий в результате смены настроений на рынке – $trade_t^N$, зададим как:

$$trade_t^N = s_n |S_t^N - S_t|,$$

что в условиях равновесия эквивалентно:

$$trade_t^I = (1 - s_n) |S_t^I - S_t|.$$

Оптимизационная задача производителей капитала

Будем исходить из того, что фирмы – производители капитала являются конкурентоспособными, долговечными и принадлежат некоторому кругу домохозяйств. Они приобретают капитал в объеме K_t^{bought} у фирм – производителей конечной продукции. Таким образом K_t^{bought} – это объем капитала, используемый для производства в момент времени t .

Производители совершают дополнительные инвестиции K_t^{sold} , формируя капитал для продажи в объеме производителям конечной продукции, который будет использован для производства в следующем периоде. Предполагаем, что стоимость уже работающего капитала и нового эквивалентны и составляют P_t^K . Следовательно, оптимизационная проблема производителей капитала заключается в максимизации величины Π_t^K :

$$\max_{K_t^{sold}, K_t^{bought}, I_t} \Pi_t^K = \left(P_t^K K_t^{sold} - P_t^K K_t^{bought} - I_t - \frac{\gamma_i}{2} \left(\frac{I_t}{K_t^{bought}} - \delta \right)^2 K_t^{bought} \right)$$

с учетом уравнения накопления капитала

$$K_t^{sold} = K_t^{bought} + I_t,$$

$$P_t^K = 1 + \gamma_i \left(\frac{I_t}{K_t^{bought}} - \delta \right).$$

Прибыль производителей капитала:

$$\Pi_t^K = P_t^K K_t^{sold} - P_t^K K_t^{bought} - I_t.$$

Оптимизационная задача производителей конечной продукции

Производители конечной продукции максимизируют приведенную стоимость будущего потока дивидендов, дисконтированного по стохастической ставке дисконтирования своих владельцев:

$$\max_{K_{t+i}, N_{t+i}} E_t \sum_{i=0}^{\infty} \beta^i \frac{L_{t+i}^i}{L_t^i} (DIV_{t+i}(K_{t+i}, N_{t+i})).$$

Объем дивидендов определим как:

$$DIV_t = (1 - \tau^c)(Y_t - W_t N_t) + \tau^c \delta K_{t-1} + P_t^K (1 - \delta) K_{t-1} - P_t^K K_t + B_t^C - R_{t-1}^B B_{t-1}^C$$

Фирмы уплачивают налог на капитал в размере τ^c – объем уставного капитала в момент времени t , который будет использован в момент времени $t+1$. В рамках модели будем полагать, что после окончания производственного процесса фирмы продают обесцененный капитал, который был использован для производства в течение периода t фирмам – производителям капитала и затем приобретают у них новые основные средства для производства в следующем периоде. В случае принятия решения о рассрочке суммы капитала, фирмы должны обеспечить финансирование под новые основные средства, т.е. заемные средства в виде кредитов B_t^C и выпущенные акции должны покрыть объем приобретаемых основных средств. Таким образом:

$$B_t^C + P_t^S S_t \geq P_t^K K_t^d.$$

Для простоты, будем полагать, что:

$$B_t^C = \theta P_t^K K_t^d, \text{ где } \theta < 1.$$

Производственная функция фирмы задается стандартно:

$$Y_t = A_t (N_t)^\alpha (K_{t-1})^{1-\alpha},$$

где A_t – совокупная факторная производительность, характеризующаяся экзогенным законом движения:

$$\log(A_t) = (1 - \rho_\alpha) \log(\bar{A}) + \rho_\alpha \log(A_{t-1}) + \varepsilon_t^\alpha.$$

Параметр ρ_α характеризует устойчивость экономики к шоку производительности, $\varepsilon_t^\alpha \sim N(0, \sigma_\alpha)$.

Условие первого порядка для фирм:

$$\begin{aligned} \alpha \frac{Y_t}{N_t} &= W_t, \\ P_t^K + \mu_t(1 - \theta)P_t^K &= \\ &= \beta E_t \left(\frac{L_{t+1}^I}{L_t^I} \left((1 - \tau^c)(1 - \alpha) \frac{Y_{t+1}}{K_t} + \tau^c \delta + (1 - \delta)P_{t+1}^K \right) \right), \end{aligned}$$

где μ_t – множитель Лагранжа, связанный с финансовым ограничением.

Оптимизационная задача государства

Государство потребляет экзогенное количество благ в размере и получает доход в виде подоходного налога, налога на капитал и налога на операции с ценными бумагами. Текущий государственный долг есть сумма непогашенного государственного долга, затрат на обслуживание долга и дефицита бюджета:

$$\begin{aligned} B_t^G &= R_{t-1}B_{t-1}^G + G_t - \tau^l W_t L_t - \\ &- \tau^c (Y_t - W_t L_t) + \tau^c \delta K_{t-1} - T_t^{STT} - T_t^{ls}, \end{aligned}$$

где T_t^{STT} – совокупные доходы от налогообложения операций с ценными бумагами:

$$T_t^T = \tau^{STT} \left(s_n f(P_{t-1}^S S_{t-1}^N) + (1 - s_n) f(P_{t-1}^S S_{t-1}^I) \right).$$

Единовременные налоги T_t^{ls} в размере корректируются в каждом периоде для поддержания постоянного соотношения государственного долга к ВВП. Использование единовременных налоговых выплат для стабилизации отношения госдолга к уровню ВВП исключает влияние дохода от налога на финансовые операции.

В условиях равновесия имеем:

$$K_t^{bought} = (1 - \delta)K_{t-1}, K_t^{sold} = K_t, Y_t = C_t + G_t + I_t.$$

Определение параметров модели

На практике наиболее часто используются два основных подхода к оценке параметров DSGE-моделей: эконометрическое оценивание и калибровка параметров. Тем не менее калибровка зачастую обращается к методам эконометрики. К примеру, наиболее распространенным является байесовский подход:

проводится независимая калибровка параметров и их эконометрическое оценивание, по результатам которых рассчитываются конечные оценки параметров [2].

Для оценки параметров модели, представленной выше, используется метод калибровки. По сути, она представляет собой определение параметров модели на основе эмпирических данных, результатов эконометрических исследований и соображений, вытекающих из теоретических изысканий. К слову, одним из популярных методов является присвоение параметрам таких значений, при которых значения переменных в устойчивом состоянии модели (Steady state) будут соответствовать средним значениям реальных временных рядов [2].

Представленная модель состоит из 18 параметров. При этом 12 параметров относятся к реальному сектору экономики, остальные 6 – к финансовому сектору, либо характеризуют поведение разного рода инвесторов на фондовом рынке ($\chi, \theta, s_n, \rho, \tau^{STT}, \sigma_v$).

Значение параметров, относящихся к реальному сектору экономики, выбраны в соответствии с рекомендациями теории реального делового цикла, на которой основана методология построения динамических стохастических моделей общего равновесия. В частности, коэффициент дисконтирования $\beta = 0,99$, что соответствует реальной безрисковой процентной ставке на уровне 4%. Логполезность в потреблении определим на уровне $\gamma = 1$, а эластичность предложения труда $k = 1$. Уровень занятости труда w откалиброван на уровне 0,34. Это означает, что примерно 30% своего времени домохозяйства тратят на трудовую деятельность, связанную с выплатой заработной платы. Доля рабочей силы в производственной функции составляет $\alpha = 0,64$ норма амортизации капитала составляет $\delta = 0,025$. При анализе динамики рассматриваемая модель будет подвергаться шоку совокупной факторной производительности со стандартным отклонением $\sigma_\alpha = 0,0072$ и коэффициентом авторегрессии $\rho_\alpha = 0,95$. Выбор таких значений является стандартным в научной литературе [13].

Значения переменных государственного сектора взяты на уровне средних значений в странах Евросоюза. Так, государственные закупки G , составляют около 15% от ВВП. Подоходный налог выбран на уровне

Оценка относительного изменения переменных модели

Показатель	Среднее, %	Стандартное отклонение, %
Капитал	-0,46	-0,04
Инвестиции	-0,46	-0,18
Потребление	-0,16	-0,09
Занятость	-0,02	-0,22
Реальная заработная плата	-0,18	-0,02
Предельный продукт капитала	0,41	-0,04
Объем торгов на финансовом рынке	-0,46	-0,47
Рыночная стоимость акции	-0,46	-0,04
Безрисковая доходность	0,00	-0,27
Доходность акции	0,13	-0,21
Отношение прибыли от НФО к ВВП	0,10	-
Ставка НФО	0,11	-

$\tau^l = 40\%$, налог на доходы корпоративных организаций – $\tau^c = 20\%$.

Значения параметров финансового сектора частично следуют оценкам, полученным в [3], и выбраны таким образом, чтобы следовать ключевым характеристикам реальных финансовых рынков. В частности, доля капитала, профинансированная за счет займов, составляет $\theta = 0,5$, что подразумевает коэффициент отношения собственных средств к заемным на уровне 100%. Данная оценка соответствует эмпирическим исследованиям, проводимым на территории Евросоюза. Параметр ρ определяет долю заемных средств финансовых посредников, что означает равенство коэффициента отношения собственных средств к заемным – 4. Доля спекулянтов на рынке $S_n = 0,5$ в соответствии с данными опроса о роли фундаментального и технического анализа в принятии решений на финансовом рынке среди участников на горизонте в один квартал [12]. Волатильность шумового шока выбрана в соответствии с волатильностью цен на финансовые инструменты на вторичном рынке европейских фондовых бирж, что составляет от 80 до 100%.

Ниже представлены результаты реализации модели методом возмущений второго по-

рядка с использованием надстройки Dynare в Matlab.

Реализация модели

В данном разделе изучаются результаты реализации модели при ставке налога на финансовые операции $\tau^{STT} = 0$ и ставке, при которой доход от дополнительного налогообложения составит 0,1% от уровня ВВП. Для расчета модель подвергается производственному шоку, экономическое равновесие рассчитывается для 10 000 реализаций.

В таблице представлены результаты реализации модели при ставке налога на финансовые операции в таком размере, при котором прибыль от налога составит 0,1% от уровня ВВП. В таблице также приведена оценка влияния НФО на макроэкономические и финансовые показатели экономики. В колонке «Среднее, %» указано относительное изменение показателя в случае введения НФО. В колонке «Стандартное отклонение, %» показано относительное изменение стандартного отклонения.

Введение НФО по ставке 0,11% необходимой для получения прибыли в размере 0,1% от ВВП, оказывает значительное негативное влияние на экономику в целом. Как видно из таблицы, влияние налога распространяется

на всю экономику ввиду своего негативного влияния на стоимость капитала для потенциальных инвесторов. Введение налога оказывает прямое влияние на снижение среднего коэффициента заемных средств финансовых организаций. Последующее сокращение доли заемных средств приводит к снижению цен на акции, повышает стоимость капитала и, как следствие, снижению уровня инвестиционной активности. В таблице это выражается в снижении уровня инвестиций и рыночной стоимости акций на $-0,46\%$

Уровень потребления показал снижение на $-0,16\%$ что значительно меньше снижения уровня капитала. Домохозяйства, оказавшиеся в ситуации меньшего потребления, готовы предложить больший уровень труда по неизменной ставке заработной платы. Это выражается в крайне незначительном изменении уровня занятости на $-0,02\%$ тем не менее, реальная заработная плата снижается на $0,18\%$. В результате снижения уровня капитала и стагнации уровня занятости, норма предельного продукта по капиталу увеличилась на $0,41\%$. Доходность по акциям увеличилась на 13 базисных пунктов, что отражает повышение стоимости капитала. Однако объем торгов снизился на $0,46\%$, что говорит об общей тенденции к снижению инвестиционной активности.

Общее влияние НФО на экономику заметно отрицательное. Тем не менее есть и ряд позитивных тенденций во введении НФО. Помимо привлечения дополнительных средств в бюджет НФО способствует общему снижению макроэкономической волатильности за счет ограничения спекулятивной торговли. Это выражается в снижении стандартного отклонения всех показателей, исследуемых в рамках модели.

Результаты модели соотносятся с результатами, полученными в других работах по данной тематике. Так, в [9] с использованием микросимуляционной модели Центра Налоговой Политики США показано, что при ставке НФО около $0,1\%$ уровень поступлений в бюджет составит порядка $0,09\%$ от уровня ВВП. При этом наблюдается значительный рост стоимости капитала и снижение инвестиционной активности. В [10] показано, что введение НФО приводит к снижению объема торгов за счет спекулятивной активности. Таким образом, сделан вывод о том, что НФО

может быть достаточно эффективным инструментом регулирования финансовых рынков за счет негативного влияния спекулянтов.

Заключение

Исходя из всего сказанного, можно сделать вывод, что НФО действительно может быть полезен за счет снижения общей волатильности экономики. Кроме того, дополнительные поступления в бюджет будут обеспечены в основном за счет состоятельных слоев населения, способных инвестировать свободные средства в финансовые инструменты. Эти средства могут быть использованы для решения задач в сфере социальной политики в интересах менее защищенных слоев населения.

Тем не менее нельзя не учитывать общее негативное влияние на экономику. Использование НФО на развивающихся рынках с низкой инвестиционной привлекательностью может иметь катастрофические последствия для экономики. Однако в ситуации, когда на рынке преобладают спекулятивные настроения, налог может быть крайне уместен для ограничения излишней «шумовой» торговли.

Библиографический список

1. Джонс Д., Кулиш М. DSGE-моделирование в пакете Dynare: практическое введение // Квантиль. 2014. № 12. С.23–44.
2. Зарецкий А. Методология построения, разрешения и оценки параметров DSGE моделей // Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ. 2012. №5. С.34.
3. Иващенко С.М. ДСОЭР модель России с 5 секторами. СПб., 2015. Препринт Ec-01/15.
4. Крепцев Д., Селезнев С. DSGE-модели российской экономики с малым количеством уравнений // Банк России, серия докладов об экономических исследованиях. 2016. №12.
5. Deng, Yongheng, Xin Liu, and Shang-Jin Wei. One Fundamental and Two Taxes: When Does a Tobin Tax Reduce Financial Price Volatility? // NBER Working Paper No. 19974. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 2014.
6. European Commission, 2013. Impact Assessment: Proposal for a Council Directive Implementing Enhanced Cooperation in the Area of Financial Transaction Tax, Analysis of Policy

Options and Impacts. Working Document 28. European Commission, Brussels, Belgium.

7. *Hanke Michael, Huber J., Kirchler, M. and Sutter, M.* The Economic Consequences of A Tobin Tax – An Experimental Analysis // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2010. 74(1), C. 58–71.

8. *Heer B., Maußner, A.* Dynamic General Equilibrium Modeling: Computational Methods and Applications. Berlin, 2009. C. 704.

9. *Lanne Markku, and Vesala, Timo.* The Effect of A Transaction Tax on Exchange Rate Volatility // *International Journal of Finance & Economics*. 2010. №15(2), C. 123–133.

10. *Leonard E. Burman W.G. Gale Sarah Gault, Bryan Kim, Jim Nunns, and Steve Rosenthal.* Financial Transaction Taxes in Theory

and Practice // *National Tax Journal*. 2016. №69 (1). C.171–216

11. *Matheson T.* The Impact of a Low-Rate Securities Transaction Tax on a Highly Liquid Market // *FinanzArchiv*. 2014. №70(4), C.487–510.

12. *Mende A., L. Menkhoff.* Tobin Tax Effects Seen from the Foreign Exchange Market's Microstructure // *International Finance*. 2003. №6(2). C. 227–247.

13. *Smets F., Wouters R.* An estimated dynamic stochastic general equilibrium model of the Euro Area // *Journal of European Economic Association*. 2003. №1(5). C.1123–1175.

14. *Subrahmanyam A.* Transaction taxes and financial market equilibrium // *Journal of Business*. 1998. №71. C.81–118.

ОСОБЕННОСТИ И РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*В.В. ДУДИНА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: vd2362977@yandex.ru*

Аннотация

В условиях развитых финансовых рынков и сосредоточения капитала в крупных корпоративных структурах особую значимость приобретают вопросы, связанные с построением результативного управления финансовыми ресурсами в организациях, в том числе благодаря осуществлению внутреннего финансового контроля. В данной статье рассмотрены роль, особенности и модель реализации финансового контроля.

Ключевые слова: понятие «финансовый контроль», планирование, управление, финансовая политика, мониторинг.

Стремительные изменения в среде функционирования хозяйствующих субъектов, регулярно повторяющиеся всплески деловой активности и экономические регрессы приводят к усложнению финансовых взаимоотношений на всех уровнях, в том числе и внутри организаций. В настоящий момент можно заметить, что в управлении российскими организациями недостаточно развита система финансового контроля, с помощью которой менеджеры могут напрямую не только отслеживать эффективность деятельности, но и давать оценку прогресса в достижении финансовых целей организации. Помимо этого система финансового контроля может, в свою очередь, являться основанием для изменения концепции финансовой политики организации, методов проектирования и финансовых процедур, для получения эффективных операций и создания надежной финансовой отчетности, обеспечивающей соблюдение прав и законов.

Развитие как конкретных бизнес-процессов, так и организации в целом можно считать невозможным, если при осуществлении дея-

тельности организация использует исключительно метод последующего контроля, информационная модель осуществления которого представлена на рис. 1. Внутрихозяйственный финансовый контроль в организации можно разделить на оперативный либо текущий и стратегический. Текущий контроль осуществляет главный бухгалтер в процессе повседневной хозяйственно финансовой деятельности с помощью четкой организации бухгалтерского учета и контроля за движением денежных средств. Он также отвечает за выполнение финансового законодательства. Стратегический финансовый контроль построен на предложении разработки оптимальных решений по вложению капитала, а также использованию финансовых ресурсов, которые обеспечивают экономическую эффективность и максимизацию прибыли [3]

При таком количестве выполняемых операций в организациях и вероятности получения убытков она может быть поставлена в ситуацию значительных финансовых затруднений раньше, нежели концепция, выстроенная с использованием методов последующего контроля, сумеет просигнализировать о наличии отклонений. Таким образом важно, чтобы контрольные операции выполнялись в рамках реализации финансовых операций. В таком случае контроль должен быть интегрирован в сам алгоритм проведения операций. В связи с этим огромное значение приобретает потребность совершенствования финансового контроля с целью повышения его производительности и действенности, а именно увеличение положительных итогов, достигнутых в ходе реализации абсолютно всех типов финансового контроля организации.

В результате осуществления аналитического обзора экономической литературы отечественных ученых были рассмотрены различные подходы к трактовке понятия «фи-

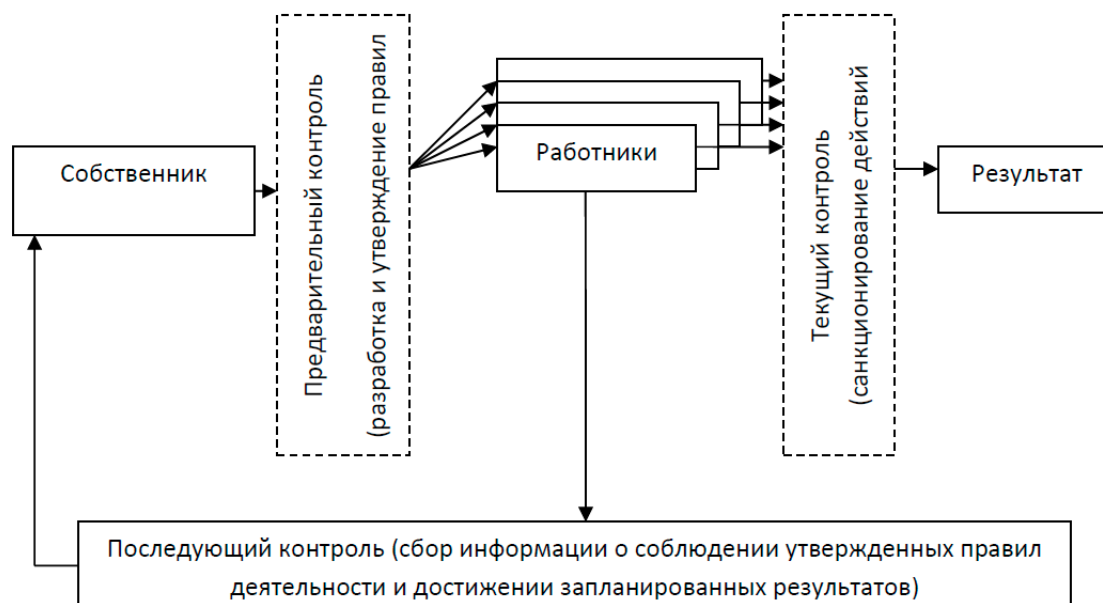


Рис. 1. Информационная модель организации финансового контроля в организации [4]

нансовый контроль», некоторые из них представлены далее.

Так, В.И. Бобошко трактует данное понятие как «независимую от внешнего влияния деятельность хозяйствующего субъекта или органа управления по проверке и оценке своей работы, которая проводится им в собственных интересах» [1]. По мнению Т.С. Степанова, «финансовый контроль – это процесс управления компанией, который позволяет применять ее ресурсы с максимальной отдачей, и имеет направленность на поддержание максимальной финансовой устойчивости и оценку правильности ведения ее финансовой отчетности». [3] С точки зрения А.А. Большова, это «мониторинг и контроль стоимостных параметров абсолютно всех сфер деятельности организации, выявляющие отклонения от принятых ранее управленческих решений в форме установленных планов, норм и прочего на основе управленческой отчетности и обеспечивающие влияние на дальнейшее принятие управленческих решений с целью увеличения финансовой эффективности организации» [2].

Более полное понятие «финансовый контроль» раскрывает М.В. Мельник [5], рассматривая его с трех позиций:

– стадия управленческого цикла, присутствующая на всех этапах управления (внача-

ле на стадии проектирования, затем на стадии планирования, производства, оценки и стимулирования);

– самостоятельный бизнес-процесс, который реализуется при формировании в корпоративных структурах специализированных подразделений и регламентов функционирования;

– форма обеспечения обратной связи управляющей системы с управляемой на всех стадиях управления.

Таким образом, подходов в определении финансового контроля в научной литературе много, но все они едины в том, что это одна из важнейших функций организации, которая на всех уровнях вне зависимости от формы и вида финансовых взаимоотношений предполагает наличие субъектов и объектов контроля, сравнение достигнутых финансовых результатов с плановыми и применение мер по устранению и предотвращению выявленных нарушений.

Изучение подходов к пониманию финансового контроля позволило сделать вывод, что контроль прежде всего является сложным и многогранным экономическим явлением и, как нам кажется, достаточно мало внимания уделяется его внутреннему содержанию. Поэтому на сегодняшний день нет однозначного понимания, что представляет собой не-

Особенности и роль финансового контроля в управлении организацией

посредственно процесс финансового контроля в организации. Каждая организация в зависимости от своих целей и миссии трактует этот процесс по своему усмотрению.

Основной особенностью финансового контроля в организации является то, что он представляет собой политику и процедуры, принимаемые самостоятельно аппаратом управления в организации для обеспечения упорядоченного и эффективного ведения бизнеса, включая соблюдение политики организации, охраны его активов, предотвращения и обнаружения мошеннических действий и ошибок, точности и полноты бухгалтерской отчетности, а также своевременной подготовки достоверной финансовой информации. Применение финансового контроля направлено на то, чтобы держать организацию к прибыльности, реализовать цели и достижения ее миссии и минимизировать неожиданности в ходе ее функционирования. Данный контроль позволяет руководству разобраться с быстро меняющейся экономической и конкурентной средой, меняющимися требованиями заказчика и приоритетами и реорганизовать ее для будущего роста.

Финансовый контроль охватывает все сферы жизни общества и должен быть нацелен на экономическое стимулирование, рациональное и эффективное использование финансовых, материальных, природных ресурсов и трудовых, уменьшение непроизводительных издержек и расходов, пресечение фактов расточительства и бесхозяйственности.

Отметим, что при формировании строгой последовательности действий не только по контролю, но и планированию, организации процессов производства, регулированию финансов в организации, которые представлены на рис. 2, можно добиться поставленных целей. Благодаря представленной последовательности действий в организации финансовый контроль выступает в роли самостоятельного источника знаний о реальном состоянии, потенциале и тенденциях развития управляемых объектов

При осуществлении непосредственного финансового контроля необходимо помнить о его взаимосвязи с такой системой, как финансовое планирование. Они являются двумя функциями управления, которые различны между собой, но при этом тесно связаны, так

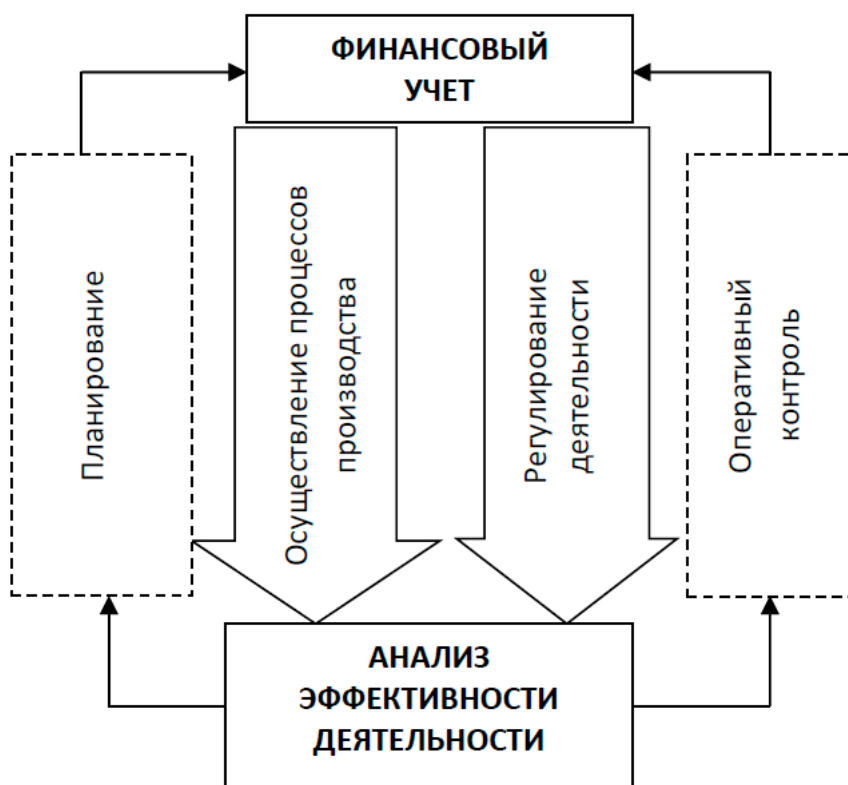


Рис. 2. Последовательность действий управленческих органов в организациях. Разработано по [3]

как контроль не может быть осуществим без плана или поставленной цели, а отсутствие оценки степени выполнения планов придает планированию бессмысленность [1].

Далее рассмотрим модель осуществления финансового контроля в коммерческих организациях, представленную на рис. 3

Использование данной модели финансового контроля в управлении организацией дает возможность применения полученных научных результатов в практической деятельности, а именно алгоритма превентивного финансового контроля, который не требует капитальных затрат.

Организация должна ставить цели и задачи, которые определяются до момента, когда менеджмент организации выявит данные события, и смогут теоретически оказывать воздействие на их достижение. События, как внутренние, так и внешние, которые оказывают воздействие на достижение целей фирмы, могут быть определены с учетом их подразделения на риски или возможности.

Самым важным элементом алгоритма осуществления финансового контроля является оценка риска и способности к его снижению. Поскольку происходит контроль над работой команды и сравнение результатов с постав-

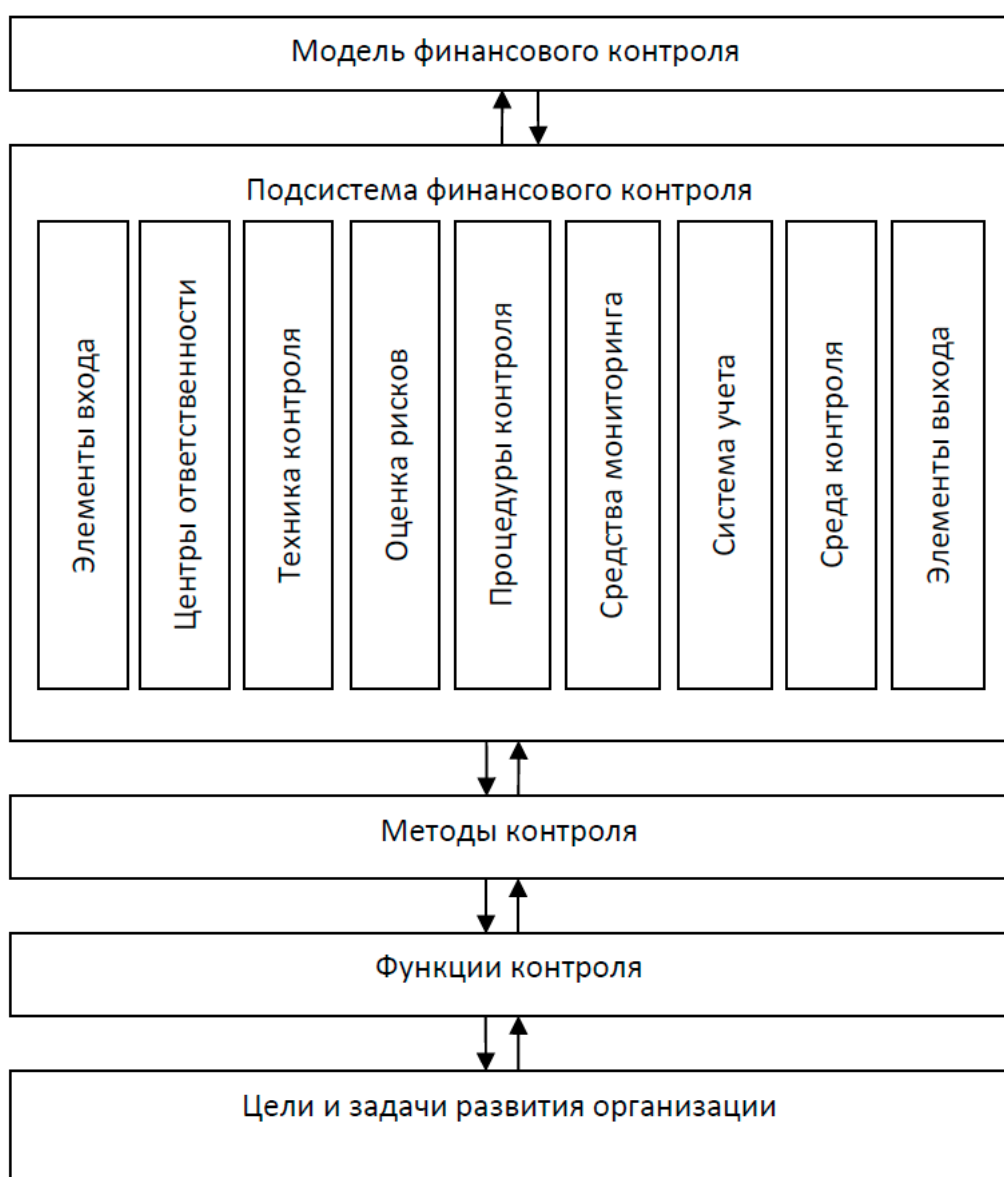


Рис. 3 – Модель осуществления финансового контроля в организации

ленными целями, организация может легче реагировать на проблемы. Вместо того чтобы понять в конце месяца, что менеджер пропустил свой целевой показатель продаж с огромным запасом, можно следить за ситуацией во время процесса. Менеджмент организации может выбрать способ, который позволяет уклониться от риска, принять, сократить или перераспределить риск, разработать методы, позволяющие привести найденный риск в соответствие с допустимым его уровнем.

Следующий элемент алгоритма модели финансового контроля – средства мониторинга. Под действиями мониторинга понимаются методы и принципы, которые могут гарантировать исполнение решений, принятых органами управления организации. Мониторинг должен присутствовать на каждом уровне менеджмента и на каждом этапе изготовления товаров (работ, услуг) организации.

Следует отметить особую важность в организации информационных и коммуникационных данных, которые являются средствами учета и финансового контроля. Необходимые данные определяют, фиксируют и передают в нужном формате и в определенные периоды времени информацию, которая может позволить работникам организации исполнять их должностные обязанности. Главные источники получения нужных информационных данных – бухгалтерский и управленческий учет, необходимый элемент любой организации.

Во многих современных организациях ведение внутреннего контроля носит формальный характер, его основной целью является обеспечение соблюдения требований законодательства и только, что в дальнейшем влияет на понимание сущности самого финансового контроля и методов его осуществления. Поэтому для осуществления финансового контроля коммерческой деятельности, который будет способствовать эффективному управлению экономическим ростом, необходимо использовать модель, с последовательно выстроенной методикой и четко выстроенными центрами, техникой, оценкой, средствами, процедурами и самой системой финансового контроля (т.е. все это должно быть прописано в учетной политике организации и распределено между сотрудниками).

Также помимо использования алгоритма последовательности действий, представленного в модели (рис. 3), существует потреб-

ность внести пояснительные дополнения к процедуре контроля в управлении организацией. По нашему мнению, чтобы управление было эффективным, необходимо выполнить следующие четыре шага контрольной функции управления.

1. Установить стандарты производительности, которых организация стремится достичь. Они должны быть установлены с учетом организационных целей. Отталкиваясь от целей и плана, который установлен, создавая набор методов измерения, можно определить, находится ли организация на правильном пути, правильно ли выбрана стратегия развития.

2. Измерить фактические показатели. После того как установлены стандарты и определены процессы, можно начать мониторинг фактического исполнения. Процесс мониторинга будет зависеть от стандартов и простоты измерения. Частью этого процесса могут быть обзоры эффективности, анализ фактических количественных данных и т.д., главное – начать сбор информации с самого начала.

3. Сравнить фактические результаты с ожидаемыми стандартами. Сравнение поможет определить проблемные области или схемы, которые на самом деле работают более эффективно.

4. Предпринять анализ данных, которые собрали в ходе мониторинга, и плановых показателей и внести необходимые коррективы.

Следует отметить, что с учетом сложившейся тенденции в настоящее время перед многими организациями стоит цель поиска нестандартных подходов к управлению своими финансами, которые будут способствовать достижению наилучших результатов деятельности. Инициативный контроль, который выполняется самими организациями с целью контроля над сохранностью средств, оптимизации процессов и результатов деятельности (зачастую это наиболее существенное и необходимое направление для среднего и крупного бизнеса, в отличие от малого предпринимательства), всё сложнее осуществлять в силу масштабности самих процессов, обусловленных размерами организации. К тому же менеджеры организации не всегда имеют достаточную профессиональную подготовку в этой области, поэтому есть смысл привлекать сторонних агентов, специализирующихся в области финансового контроля.

Таким образом, построение системы финансового контроля в организации является достаточно сложной проблемой, и нет единого шаблона для всех организаций по применению этого важного инструмента управления, так как финансовый контроль зависит от специфики деятельности, от масштабов организации, квалификации сотрудников, от широкого профиля осуществляемой деятельности. Поэтому дальнейшее развитие содержания и методов финансового контроля на предприятии требует постоянного внимания ко всем сферам деятельности организации.

Библиографический список

1. *Бобошко В.И.* Взаимосвязь внутреннего и внешнего финансового контроля // *Инновационное развитие экономики.* 2013. №2 (14). С. 64–69
2. *Большов А.А.* Совершенствование системы внутреннего (корпоративного) финансового контроля на предприятиях сферы услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2014.
3. *Древинг С.Р., Хрустова Л.Е.* Современное понимание категории «Внутренний финансовый контроль»: проблемы и перспективы изучения // *Управленческие науки.* 2016. №3. С. 30–44.
4. *Лукин А.Г.* Финансовый контроль как элемент системы финансового управления организацией // *Вестник Самарского государственного экономического университета.* 2014. №2 (112). С. 95–98.
5. *Мельник М.В.* Управление: оценка возможности стандартизации экономического анализа // *ТДР.* 2013. №4. С. 187–189.

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ДИСЦИПЛИНАРНАЯ СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ (РЕЦЕНЗИЯ НА УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ А.А. КИЗИМА, В.И. МИЛЕТЫ «ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ»)¹

*Е.В. МЕЛЬНИКОВА, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления,
Волгоградский государственный технический университет
e-mail: evm.34@yandex.ru*

Аннотация

Настоящая рецензия посвящена учебнику «Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты» авторов А.А. Кизима, В.И. Милеты, в котором раскрывается объектно-предметная сущность научного направления, обновленные и вновь разработанные теории и концепции внутрифирменного планирования, методологические и методические приемы эффективного управления бизнесом.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, стратегическое и тактическое планирование, план, проект, инновации, материальные ресурсы.

В современных условиях одним из важнейших факторов функционирования и развития предприятия является эффективное управление, при этом особое место в управленческом процессе отводится функции планирования. Внутрифирменное планирование выступает наиболее значимым фактором успешности производственно-хозяйственной деятельности современной фирмы. Необходимость

гибкого управления бизнесом в условиях турбулентного состояния экономической среды требует от современного менеджера глубоких системных знаний теории и практики планирования деятельности предприятия. Овладение методологией внутрифирменного планирования позволяет менеджеру решать целый комплекс практических задач эффективного управления бизнесом, объективно оценивать перспективную потребность в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источниках и способах их получения, а также быть способным прогнозировать результативность использования указанных ресурсов в процессе функционирования предприятия. Авторы учебника убедительно показывают необходимость применения в практической деятельности современного менеджера инструментария бизнес-планирования, основанного на системном подходе с использованием внешних и внутренних возможностей и сильных сторон компании, что делает ее более конкурентоспособной и устойчивой в неопределенной рыночной среде.

В соответствии с концепцией учебника «Внутрифирменное планирование: органи-

¹ Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты: учебник / А.А. Кизим, В.И. Милета. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2018. 577 с.

зационно-экономические аспекты» в нем выделен ряд ключевых разделов, изучение которых позволяет системно овладеть знаниями, базовыми навыками и умениями в данной предметной области. При этом авторы учебника делают акцент на рассмотрении не только форм и принципов, но и прикладных методик, используемых в комплексном внутрифирменном планировании. Следует отметить, что методические аспекты разработки планов достаточно широко, альтернативно представлены в многочисленных отечественных и зарубежных публикациях учебного и практического характера. И, как показывает отечественная и зарубежная практика, многие фирмы успешно применяют методики, учитывающие инновационные, технические аспекты производственных, финансовых, организационных, юридических компонентов плановых расчетов. Однако обоснование проектов планирования деятельности компании, в том числе логистики, маркетинга, инноваций, организационной культуры поведения и производства, по-прежнему остается одним из наиболее слабых мест отечественного внутрифирменного планирования. Поэтому рецензируемый труд по своей концептуальной направленности и содержанию является весьма актуальным и востребованным в области корпоративного планирования и управления.

Учебник написан в соответствии с отечественными традициями, которые требуют, чтобы излагаемый материал был логичным, систематизированным, содержательным, научным, максимально облегчал студентам изучение курса.

Книга состоит из двенадцати разделов и начинается с разъяснения общих теоретико-концептуальных вопросов, сущности, предмета, функций и методов планирования (1–2 раздел). Затем авторы переходят к характеристике системы внутрифирменного планирования, рассматривая перспективное (стратегическое и долгосрочное), среднесрочное (годовое) и краткосрочное (оперативно-календарное) планирование (раздел 3–10). Отличительной особенностью изложения является то, что процесс планирования рассматривается в качестве системы, основывающейся на элементах стратегического планирования, учета маркетинговых целей,

разработки концепции внедрения инновационных проектов, планирования жизненного цикла продуктов, совершенствования каналов товародвижения и сбыта продукции на логистических принципах. Особое внимание уделено вопросам тактического планирования деятельности предприятия, включая налоговое и финансовое планирование (11–12 раздел). Объем книги значительный (577 с.), что говорит о серьезной проработанности материала каждого раздела и подробном представлении информации читателям.

Учебник открывается традиционной темой о внутрифирменном планировании как одной из важнейших функций менеджмента предприятия. Весьма важным компонентом теоретической части данной книги являются вопросы методологии и научных методов, от истинности выявления которых зависит результативность и конструктивность всей научной деятельности. Методология планирования, раскрываемая в учебнике, опирается на ряд ключевых принципов, в том числе таких, как подход к предприятию как к открытой системе, находящейся под воздействием внешнего окружения; гибкость планирования, т.е. адаптация плановых решений к изменяющимся условиям деятельности фирмы; непрерывность процессов планирования; ориентация на оптимальные управленческие решения. Это тем более важно в период определения совокупности задач, решаемых менеджментом на современном этапе.

Интересным и новым для подобного рода учебной литературы является весьма содержательный раздел о планировании инноваций. Планирование инноваций входит в сложную структуру внутрифирменного планирования, состоящую из различных по уровню, целям и содержанию планов. Конкретную постановку задач и внедрение инноваций по отдельным направлениям, продуктам и услугам содержат инновационные проекты. В учебнике приведена подробная классификация стратегий реализации инновационных проектов, выделены особенности инновационного бизнес-планирования с учетом российской и зарубежной специфики. Раздел не только содержит модельное описание инновационных стратегий и технологий инновационного менеджмента предприятия, но и дает конкретные примеры из практики работы крупных международ-

ных инновационных компаний и корпораций, таких, например, как Intel, Microsoft, Xerox, Coca-cola, IBM, Apple и др.

Авторы отмечают, что инновационные проекты характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях их осуществления, они не застрахованы от появления в любой момент более перспективной новинки. Даже успешно прошедшие стадию внедрения в производство проекты могут быть не приняты рынком, и их производство должно быть прекращено.

Значительный интерес вызывает раздел, рассматривающий особенности планирования комплекса маркетинга фирмы. Авторы учебника детально рассматривают виды маркетингового планирования, подробно характеризуют элементы планирования маркетинговых мероприятий таких, как выбор инструментов планирования, составление плана продаж, выбор каналов маркетинга, составление целей, выбор бюджета и т.п. Интересной, хотя и дискуссионной, представляется оценка плана рекламной кампании в среде Интернет, особенно в части преимуществ интернет-маркетинга перед традиционным маркетингом. Авторы подчеркивают, что основным преимуществом интернет-маркетинга является возможность глубокого анализа и достаточно точного измерения эффективности затраченных на рекламную кампанию средств с помощью многочисленных инструментов. Для этого у Интернета, в отличие от традиционных медиа, существуют такие легко проверяемые показатели, как клики, показы, позиции по запросам, трафик, фиксация факта оформления заказа, подачи заявки и т.д. Именно поэтому в условиях сегодняшних реалий о планировании рекламной кампании в среде Интернет стали так много говорить, ведь рекламодатель может иметь четкое представление, на что будет потрачен его бюджет и составить прогноз результативности этих мероприятий.

Один из разделов учебника полностью посвящен тактическому планированию производства и реализации продукции, или производственной программе. План производства и реализации продукции, по мнению авторов книги, должен удовлетворять конкретные потребности покупателей (потребителей) и

быть тесно связан с разрабатываемой общей стратегией развития предприятия, проектированием конкурентоспособной продукции, организацией ее производства и реализации, а также с выполнением других функций и видов внутрихозяйственной деятельности. Здесь авторы отошли от характерного для большинства учебных пособий менторского стиля изложения материала и построили раздел таким образом, чтобы активизировать познавательную деятельность обучающихся, облегчить восприятие достаточно обширного материала, насыщенного специфическими терминами, формулами, визуализировать основные этапы планирования в этой сфере в структурно-логических схемах. Все это, несомненно, делает рецензируемый труд интересным и востребованным у соответствующей аудитории.

Важным элементом прикладной части учебного пособия является планирование работы с персоналом. Отмечается, что основная цель кадрового планирования заключается в том, чтобы предоставить наемным работникам рабочие места в нужное время и в необходимом количестве в соответствии с их способностями и с требованиями производства, иными словами, кадровое планирование позволяет согласовывать и уравнивать интересы работодателей и наемных работников в рамках производственного предприятия. Авторы привлекают для раскрытия данной темы наиболее зарекомендовавшие себя количественные и качественные методы планирования персонала: балансовый, нормативный, статистический, метод экспертных оценок, метод экстраполяции и др., что позволяет более предметно освоить важные вопросы раздела.

В учебнике «Внутрифирменное планирование: организационные и экономические аспекты» достаточно эмпирического материала, позволяющего исследовать планирование хозяйственных процессов и явлений на конкретных примерах. Это обстоятельство делает возможным охарактеризовать рецензируемую книгу как сбалансированный, с позиции теории и практики, труд. Кроме того, каждый раздел учебника содержит схемы, таблицы, рисунки, в которых отображены конкретные данные по представленной тематике. Материал учебника базируется на отечествен-

ной практике планирования и управления, учитывает опыт зарубежного корпоративного менеджмента. В конце каждого раздела даны опорные вопросы, которые определяют круг актуальных проблем.

В целом представленный учебник является современным и востребованным трудом коллектива авторов, выполненным в соот-

ветствии со стандартами ФГОС ВО 3+, направленным на восполнение знаний студентов по внутрифирменному планированию. Данное пособие может быть полезно многим читателям, интересующимся вопросами корпоративного планирования и управления, а также предпринимателям, желающим ознакомиться с современными взглядами на теорию и практику внутрифирменного планирования.

ANALYSIS OF THE SENSITIVITY OF RUSSIAN NATIONAL ECONOMY TO EXTERNAL NEGATIVE TRENDS

*M.E. LISTOPAD, Doctor of Economics,
Professor, Professor of World Economy and
Management Department, Kuban State University
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

*G.I. SMIRNOVA, master student of
World Economy and Management
Department, Kuban State University
e-mail: smirnova_g_i@mail.ru*

Abstract

The sensitivity of the national economy of the Russian Federation to external negative trends such as the 2008 crisis and the introduction of sanctions against Russia is analyzed in the article. The analysis is based on the assessment of the country's global competitiveness index in 2006-2018 as a part of the annual World Economic Forum. All 12 criteria of the index are considered in detail. The dynamic index curve is presented in the study period. Diagrams are constructed for each selected period. The conclusions are drawn, whether the country's economy has learned to take advantage of the circumstances.

Keywords: *global competitiveness index, World Economic Forum, Russia, crisis 2008, sanctions.*

References

1. *Bart A.A.* The mechanism of ensuring economic security of Russia // *Russian Entrepreneurship*. 2010. № 11-1.
2. *Burmistrov V.N.* Economic Security of Russia // *Russian External Economic Bulletin*, 2013. № 4.
3. *Geopolitics and Security: an analytical and scientific-practical journal* / ed. L.G. Ivashov. St. Petersburg: Petropolis, 2013. № 4 (24). 166 p. ISSN 2071-2332
4. *Kalina A.V., Savelieva I.P.* Formation of threshold values of indicative indicators of economic security of Russia and its regions // *Vestnik SUSU. Series: Economics and Management*. 2014. № 4.
5. *Kochetov I.A.* The Impact of the Global Crisis on Russia's Economic Security // *Izvestiya PGU im. V.G. Belinsky*. 2009. № 16.
6. *Krivorotov V.V.* Economic security of the state and regions: a manual / V.V. Krivorotov,

A.V. Kalina, N.D. Eriashvili. Moscow: Unity-Dana, 2015. 350 p. ISBN 978-5-238-01947-5

7. *Makhanko G.V.* Economic security and competitiveness of the region as an important component of Russia's economic security // *Scientific journal KubSAU*. 2015. № 105.

8. *National and Regional Economic Security of Russia: a manual* / V.I. Avdiysky, V.A. Dadalko, N.G. Sinyavsky. Moscow: INFRA-M. 2016. 363 p. Add. materials.

9. *Prospects for the development of economic security, analysis and audit in modern Russia. Proceedings of the Conference.* / ed. Karzaeva N.N., Katkova Y.N. Moscow. Scientific adviser, 2016. 314 p.

10. *Problems of Russia's economic security in the context of the geopolitical crisis and the sanctioning pressure of Western countries: a monograph.* Moscow: Scientific adviser, 2017.

11. *Russia in the mirror of international ratings. Information-reference edition* / Ed. V. I. Suslov. IEEPP SB RAS. Novosibirsk, 2015. Autograph, 2015. 115 p.

12. *Seletkov S.N.* Economic security of the state: a practical training manual / S.N. Selyotkov. Moscow: The Eurasian Open Institute, 2010. 70 p. ISBN 978-5-374-00371-0

13. *Smirnov V.V.* The paradigm and the concept of economic security of Russia // *Digest-Finances*, 2014. №1.

14. *Urazgaliev V. S.* Economic security: a textbook and a practical work for universities. Moscow: Yurayt Publishing House, 2018. 374 p. ISBN 978-5-534-00484-7

15. *Economic security of Russia. Main course.* / Senchagov V. K. 5th e-Edition. M.: BINOM. LZ, 2015. 818 p. ISBN 978-5-9963-2605-1

16. *Economic security of modern Russia in times of crisis: Monograph.* / Orekhova T.R. et al. M.: NIZ INFRA-M, 2013.

17. URL: <https://www.weforum.org>

PROBLEM ASPECTS OF THE TAXATION OF CONSTRUCTION BUSINESS

*A.A. KIZIM, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: arko1980@mail.ru*

*A.E. PEROVA, Candidate of Economic Sciences, Sr. Lecturer, World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: nasper13@mail.ru*

*E.E. BEREZOVSKY, Candidate of Economic Sciences, Docent of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: eduard.berezovskiy@gmail.com*

Abstract

The article discusses the controversial issues of taxation in the construction industry. The features of taxation of business operations of developers and contractors are defined. The economic instruments presented in the article are aimed for improving the efficiency of business and tax burden leveling.

Keywords: *taxation, construction, logistics, planning, lean management, optimization.*

References

1. Analysis of taxation in the construction industry. URL: <https://rask.ru/news/analiz-nalogooblozheniya-v-stroitelnoy-otrasli/>

2. *Berezovsky E.E., Alekhin A.A.* Practical aspects of SCM system management in modern conditions // Search for a new model of socio-economic development in the context of global and local transformations. Proceedings of the international scientific-practical conference. Ed. Kleiner G.B., Konstantinidi H.A., Sorokoherdiev V.V., 2018. P. 15-20.

3. *Kizim A.A., Berezovsky E.E.* Marketing activities in the effective implementation of the company's business planning // Investment Management and State Investment Policy-2. Proceedings of the international scientific conference. 2018. P. 228-236.

4. *Kizim A.A., Perova A.E.* Optimization of tax payments in the framework of the system of tax planning of enterprises in various sectors of the economy // Science and education: economy and economics; entrepreneurship; law and management. 2017. No. 1 (80). P. 14-18.

5. Tax Code of the Russian Federation (NK RF) (as amended and supplemented). URL: <http://base.garant.ru/10900200/>

6. *Perova A.E.* The introduction of tax planning as an opportunity to improve the tax strategy of small innovative entrepreneurship // Economics and Entrepreneurship. 2015. No. 12 (Part 2). P. 903-911.

7. Resolution of the Government of the Russian Federation dated February 16, 2008 No. 87 "On the composition of sections of project documentation and requirements for their maintenance" (with amendments and additions). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_75048/ (reference date: 12.10.2018).

8. *Tutarishev B.Z., Kizim A.A.* Modern innovative economic tools in the activities of construction organizations // Economy of sustainable development. 2013. № 3 (15). P. 152-160.

9. Federal Law of 30.12.2004 No. 214-FZ "On participation in the shared construction of apartment buildings and other objects of real estate and on amendments to some legislative acts of Russian Federation" (with changes and additions). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/

UDC 332.012

CONTEMPORARY PROBLEMS IN STRATEGIC MANAGEMENT OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

*A.E. DEMYANENKO, Candidate of Economic Sciences, Associate professor of the Department of Economics and Management, North Caucasus Institute (branch) of the autonomous non-profit organization of higher education at Moscow Humanitarian-Economic University
e-mail: deanev4@gmail.com*

Abstract

In modern conditions the issue of national security is becoming more and more acute. The national security is ensured by the solution of multidisciplinary tasks of a wide range of directivity and a different level nature. In particular, the issue of food supply to the regions is on the front burner and requires detailed study of the principles of strategic management in the agroindustrial complex. The article examines the problems of strategic management in the agroindustrial complex.

Keywords: strategic management, food security, competitiveness, business entity.

References

1. *Asriyants K.G.* Features of the formation of strategic management at the enterprises of the agroindustrial complex // RPPE. 2016. № 10. P. 55-61.

2. *Demyanenko A.E.* The study of the conjuncture of the food market in the region // Bulletin of the social and pedagogical institute. Scientific-theoretical journal. 2012. № 2. P. 15-21.

3. *Demyanenko A.E.* Conceptual approaches to ensuring the economic security of the regions // Innovations and Investments. Scientific Analytical Journal. 2016. № 12. P. 122-125.

4. *Shikhaliyev D.S.* Construction Economics: Development Management. International Journal of Experimental Education. Publishing House: Academy of Natural History. Penza. 2012. № 2. P.144-145.

5. *Yakubov T.V., Shikhaliyeva D.S.* Methodical approaches to the definition of criteria and performance indicators of innovative projects for the development of construction enterprises // Terra Economicus. Southern Federal University, Rostov-on-Don. 2009. T.7. № 4-2. P. 111-115.

UDC 338.48

INTERSECTORAL COOPERATION AS A FACTOR OF RURAL TOURISM DEVELOPMENT

*E.V. ILYASOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Local Development Planning and Organization, Kuban State University
e-mail: lenailyasova@yandex.ru*

*D.V. URMANOV, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Local Development Planning and Organization, Kuban State University
e-mail: dv_@list.ru*

Abstract

The article highlights the importance and necessity of intersectoral cooperation in the development of rural (agricultural) tourism in the Krymsk district of Krasnodar region. The

assessment of the intersectoral interaction formed in the region within the framework of the development of tourism activities in rural areas is given. The authors examined the touristic potential of the territory and analyzed the hospitality market of the Krymsk district

as well as identified the main objects of rural (agricultural) tourism, and emphasized the most attractive objects for the development of rural (agricultural) tourism in the Krymsk district.

Keywords: *intersectoral interaction, rural (agricultural) tourism, rural development, local development, economic development, tourism potential.*

References

1. Strategy of sustainable development of rural areas of the Russian Federation for the period up to 2030. URL: [http://government.ru/media/files/Fw1kbNXVJxQ .pdf /](http://government.ru/media/files/Fw1kbNXVJxQ.pdf/)

2. State program of the Russian Federation «Development of culture and tourism» for 2013-2020. URL: <http://mkrf.ru>

3. Ministry of resorts, tourism and Olympic heritage of Krasnodar region. URL: <http://min.kurortkuban.ru/>

4. Ministry of agriculture and processing industry of Krasnodar region. URL: <http://www.msh.krasnodar.ru>

5. *Ilyasova E. V., Vlasova A. S.* Tourism as a direction of development of rural territories of Krasnodar region. Economics and entrepreneurship. Publisher: Editorial office of journal Economy and entrepreneurship. Moscow.

UDC 339.13.024

FORMATION OF A MODEL OF PUBLIC MANAGEMENT IN THE FRAMEWORK OF INSTITUTIONAL COMPETENCE APPROACH ON THE EXAMPLE OF SVERDLOVSK REGION

A.Yu. KOKOVIKHIN, Candidate of Economic Sciences, associate Professor, Director of the Institute of Management and Information technology, Ural State University of Economics
e-mail: kau@usue.ru

Abstract

The processes of the implementation of the competence approach onto the practice of formation of labor resources are forming the actual problem of structural changes in the institutional model of public administration in this area. The author's original hypothesis of creating an institutional model of public administration as a system-creating backbone is held to imply the use of specific mechanisms of reducing the impact of institutional barriers and filters on the system of formation and implementation of professional competencies.

Keywords: *institutional competence approach, public management of human resources, institutional model.*

References

1. *Kokovikhin A.Yu.* Institutional barriers and filters in the system of formation and implementation of professional competences (regional level of

management) // Bulletin of Omsk University. Economy Series. 2017. № 2 (58). P. 78-84.

2. *Kokovikhin A.Y.* Mechanisms and institutions competence management // Journal of economic theory. 2017. N 2. P. 78-84.

3. *Kudryavtseva E. I.* Modern approaches to the problem of formation and use of competence models // Management consulting. Actual problems of state and municipal management. 2012. №1. P. 166-177.

4. *Leibowitz A.N., Pryanishnikova O.D.* Professional standards: a brief review of international experience // Manufacturer of Russia. 2008. № 3.

5. Principles of formation of professional competences of the worker in regional information and communication system // Social and economic management: theory and practice. 2012. № 2 (22). P. 19-21.

6. *Samarin E. V.* The Use of professional standards in vocational education through the training of highly qualified specialists // Vestnik

Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. 2014. Vol. 17. № 10. P. 308-310.

7. *Senashenko V.S., Mednikova T.B.* Competency-based approach in higher education: myth and reality. // Higher education in Russia. 2014. № 5. P. 34-46.

8. *Tomilin O. B., Britov V. A., Demkina S. I.* Educational technologies of formation of competences in the system of higher professional education // University management: practice and analysis. 2005. № 1. P. 112-123.

UDC 332.1

ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE SAKHALIN REGION ENTERPRISES

*D.A. PITILYAK, senior lecturer of Department of Economics and Finance, Sakhalin State University
e-mail: di-pitilyak@mail.ru*

*P.A. KISLITSINA, student of Department of Economics and Finance, Sakhalin State University
e-mail: kislitsina-polina@mail.ru*

Abstract

The profit and profitability indicators of the Sakhalin Region enterprises are examined in the article. The profit is presented in the study using both the macroeconomic and microeconomic approach. The analysis of financial results is done in the context of spheres and branches of the regional economy. The authors come to the conclusion that, despite the increase in the volume of profits, the dynamics of relative profitability indicators do not allow an unequivocal conclusion about the positive nature of such changes.

Keywords: *financial results, profitability, profit, branch of economy, the Sakhalin region.*

References

1. *Endovitsky D. A.* Formation and analysis of indicators of profit organizations // Economic analysis: theory and practice. P. 1-3.

2. *Zubareva O. A.* Analysis of the financial results of the enterprise and the development of ways to increase profits // International Youth Scientific and Practical Conference dedicated to the 50th anniversary of the South-West State University. P. 132-136.

3. *Kolacheva N.V., Bykova N.N.* The financial result of the enterprise as an object of evaluation and analysis // Economics and Economics, Mathematics, Physics, Mechanics. 2015. P. 5-7.

4. *Lelkova T. E.* Methods of analysis of financial results // Young Scientist. 2017. №11. P. 231-234.

5. *Medvedev I. V.* Analysis of the financial results of the organization // Young scientist. 2014. №21.2. P. 85-88.

6. The official website of the Unified Interdepartmental Information and Statistical System (EMISS). URL: <https://fedstat.ru/> (reference date: 15.03.2018).

7. *Panyagina A.E.* Economic Analysis. Saratov: IP Media, 2018. 643 p.

8. *Savitskaya G.V.* Economic Analysis - 14th ed., Revised and supplemented - M.: INFRA-M, 2013. 649 p.

9. Financial and credit encyclopedic dictionary // ed. A. G. Gryaznova. - M.: Finance and Statistics, 2007. 1168 p.

10. *Sheremet A.D.* Analysis and diagnostics of financial and economic activity of the enterprise. 2nd ed., Ext. M.: INFRA-M, 2018. 374 p.

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF THE ALIGNMENT MECHANISM FOR ACHIEVING OF BUDGETARY SUFFICIENCY IN THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)

*E.E. NOEVA, Senior Lecturer of the Economy and Finance Department, North-Eastern Federal University named after M. K. Ammosov
e-mail: noevga@mail.ru*

*V.N. ZAROVNYAEVA, student of the the Economy and Finance Department, North-Eastern Federal University named after M. K. Ammosov
e-mail: valyazarya97@mail.ru*

Abstract

The article explores the possibilities of achieving the main goals of the regional policy in modern realities on the example of the Republic of Sakha (Yakutia). The problems of balancing the regional budget and the possibility of achieving budget sufficiency through the use of both horizontal and vertical alignment mechanisms are considered. A set of measures is proposed to help solve this problem.

Keywords: regional policy, budget of the Republic of Sakha (Yakutia), tax potential, subsidy, budget sufficiency, budget deficit.

References

1. *Granberg A.G.* Fundamentals of regional economics: a textbook for universities. 5th ed. M.: Izd. House of the Higher School of Economics, 2006. 495 p.
2. Law of the Republic of Sakha (Yakutia) of July 3, 2018 N 2022-3 N 1597-V "On approval of the report on the execution of the state budget of the Republic of Sakha (Yakutia) for 2017". URL: <http://docs.cntd.ru/document/550148761/> (reference date: 12.10.2018).
3. *Kankulova M.I., Nevsky D.A.* Intergovernmental relations in the context of the challenges of economic development and the increasing budgetary risks of the constituent entities of the Russian Federation // Financial Analytics: Problems and Solutions. 2016. No. 36. P. 39-54.
4. *Kudryashov V.S., Mironov D.Y.* Strategic Approaches to the Formation of State Cluster

Policy at the Regional Level // Petersburg Economic Journal. 2014. № 4. P. 75-80.

5. Official website of the Ministry of Finance of the Russian Federation. URL: <https://www.minfin.ru/> (reference date: 10.10.2018).

6. Resolution of the Government of the Republic of Sakha (Yakutia) of May 28, 2018 № 158 "On approval of the Main Directions of the Debt Policy of the Republic of Sakha (Yakutia) for 2018 and the planning period of 2019 and 2020" URL: <http://docs.cntd.ru/document/550111094> (reference date: 10.10.2018).

7. Decree of the Government of the Russian Federation of November 22, 2004 № 670 (ed. December 31, 2017) "On the distribution of subsidies to equalize the budgetary security of the constituent entities of the Russian Federation" URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_86148/ (reference date: 10.10.2018).

8. *Roshchupkina V.V.* Opportunities to ensure fiscal independence of the region // National interests: priorities and security. 2010. № 30 (87). P. 72-75.

9. *Sokolova A.A.* Forms and mechanisms of vertical alignment in the sphere of intergovernmental relations // Finance and credit. 2014. № 6 (342). P. 14-22.

10. Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru/> (reference date: 18.09.2018).

11. The Federal Tax Service. URL: <http://www.nalog.ru> (reference date: 25.09.2018).

12. *Shash N.N., Borodin A.I., Tatuyev A.A.* Vectors of budget decentralization and efficiency of interbudget regulation // Finance and credit. 2014. № 35 (611). P. 2-11.

OVERCOMING OF TECHNOLOGICAL RETENTION AS A FACTOR TO ENSURE THE ECONOMY SECURITY OF RUSSIA

*A.K. KOCHIEVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: akadeh@yandex.ru*

Abstract

The article presents selected indicators characterizing the national economic security of Russia, as well as the problems that hinder its strengthening through the prism of technological and innovative development. The trade imbalances were calculated for a number of product groups, and measures were proposed to improve the situation.

Keywords: *economic security, innovation activity, export, import, applied science.*

References

1. The Russian Academy of Sciences has announced a brain drain that has doubled in three years. URL: <https://www.rbc.ru/society/29/03/2018/5abcc9f59a7947e576977387> (reference date: 25.11.18).
2. *Glazyev S.Y.* On the new paradigm in economics // State administration. Electronic messenger. 2016. No. 56. P. 5-39.
3. *Gnidchenko A., Mogilat A., Mikheeva O., Salnikov V.* Transfer of foreign technologies: an assessment of the dependence of the Russian economy on imports of high-tech products // Forsyth. 2016. Vol. 10. No. 1. P. 53-67.
4. *Kochieva A.K.* Features and results of the strategy of new industrialization of the Russian economy // Economy: Theory and Practice. 2017. No. 4 (48). P. 43-48.
5. *Malinetsky G.G.* Innovation crisis, politics, self-organization // Innovations. 2018. No. 8 (238). P. 3-12.
6. *Romanova O.A.* Innovative paradigm of new industrialization in the conditions of the formation of an integrated world economic structure // Economy of the region. - 2017. Vol. 13, no. 1. P. 276-289.
7. Customs statistics of foreign trade. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:3550460812585278::NO> (reference date: 25.11.18).
8. Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru> (reference date: 25.11.18).
9. Main Science and Technology Indicators. URL: <http://www.oecd.org/sti/msti.htm> (reference date: 25.11.18).
10. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org> (reference date: 25.11.18).

MODEL OF INFORMATION AND DOCUMENTATION SYSTEM OF INNOVATION ON THE BASIS OF DOMAIN ONTOLOGY

*A.P. SAVCHENKO, Candidate of Phys.-Mat. Sciences, Associate Professor of the Department of General, Strategic, Information Management and Business Processes, Kuban State University
e-mail: savchenap@yandex.ru*

Abstract

This paper investigates the network nature of innovation, shows the role of information

subsystem in the management system of innovative development and suggests information ontological model of the innovation process. The proposed model of information support

enables the improvement of the efficiency and effectiveness of innovation, as well as bringing innovative ideas to the stage of industrial production and commercialization.

Keywords: *innovative economy, information and documentation support, information infrastructure, network model, domain ontology.*

References

1. *Zhiharev K.L.* Content and structure of innovation process // Scientific notes. Scientific E-Journal of Kursk State University. 2010. №3 (15).
2. *Zarajchenko I.A.* Perspective models of innovative conducting networks for creating new polymeric and composite materials.
3. *Matyushin M.M. et. al.* Methods and tools for constructing ontologies for visualization of related information objects of arbitrary nature in complex information and analytical systems // Information management systems. 2014. №2. P. 9-17.
4. *Pilipenko E.V., Batalov Y.V.* Spiritual production as the basis of a new economic

theory // Journal of Irkutsk State Academy of Economics. 2013. № 1. P. 8-12.

5. *Savchenko A.P., Peganov A.V.* Genetic approach to managing the intellectual capital of an organization // Economics and entrepreneurship. 2015. №12-1. P. 677–681.

6. *Celik S., Joore P., Brezet H.* Towards a functional categorization of collaborative social innovation networks // What's on: cultural diversity, social engagement and shifting education: Spring Cumulus Conference. Aveiro, 2014.

7. *Meyers P.W., Tucker F.G.* Defining roles for logistics during routine and radical technological innovation // Journal of the Academy of Marketing Science. 1989. T. 17. № 1. P. 73-82.

8. *Chandy R. K., Tellis G. J.* The incumbent's curse? Incumbency, size, and radical product innovation // Journal of marketing. 2000. T. 64. № 3. P. 1-17.

9. *Rothwell R.* Towards the fifth-generation innovation process // International Marketing Review. 1994. Vol.11. №.1. P. 7-31.

10. *Swan J., Newell S.* Innovation process of four episode // Linking knowledge management and innovation. 2000. Vol. 1. P. 591-598.

UDC 338.24

MODEL OF DEVELOPMENT OF TAX ADMINISTRATION IN CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

*TURDALY Z.N., Ph.D. student, Adam University / BAFE
e-mail: turdaly-zhuldyz@mail.ru*

Abstract

The article deals with the conceptual issues of digital transformation of tax administration. A model for the development of tax administration in a digital economy has been developed. It is substantiated that the new ideology is based on the use of the modern digital technologies that provide qualitative changes in organizational and economic relations in the tax administration system.

Keywords: *digital economy, tax administration, digital environment, technology, blockchain, biometrics, artificial intelligence.*

References

1. Blockchain reaction: the critical mass. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-blockchain-reaction-tech-companies-plan-for-critical-mass/\\$FILE/ey-blockchain-reaction.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-blockchain-reaction-tech-companies-plan-for-critical-mass/$FILE/ey-blockchain-reaction.pdf)
2. *Vorona V.A., Kostenko V.O.* Biometric identification technology in monitoring systems and access control // Computational nanotechnology. 2016. № 3. P. 224-241.
3. *Petrov A.A.* The digital economy: the challenge to Russia // Trade policy. 2018. № 1(13). P. 44-75.
4. Digital Kazakhstan: current state of affairs and prospects for future. // URL: <https://primeminister.kz/ru/news/all/16155>

PRACTICE OF USING THE MECHANISM OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN INFRASTRUCTURE PROJECTS

*E.N. ALEXANDROVA, Candidate of Economic Sciences, Assistant professor,
Associate Professor of World Economics and Management Department,
Kuban State University
e-mail: al-helen@mail.ru*

Abstract

The mechanism of public-private partnership (PPP) is actively used in the world practice for design, finance, build, and operate infrastructure projects, as well as for solving budget constraints. The article defines the general characteristics of the PPP mechanism, its advantages for the implementation of infrastructure projects, the factors determining its effectiveness. Individual PPP development initiatives to attract investment in infrastructure were considered on the example of a number of countries. The expansion of the use of PPP is possible through the introduction of tax increment financing (TIF) into PPP projects.

Keywords: *public-private partnerships (PPPs), infrastructure, Tax Increment Financing (TIF).*

References

1. The mechanism of delayed tax payments as a way of financing infrastructure projects: international experience / Under the editorship of V.A. Dmitriev, A.V. Bazhenov. M.: Scientific-research financial Institute, 2016. 223 p.
2. Rewiring public services: business rate retention, Local Government Association, December 2013.
3. PPP as an alternative mechanism. URL: <http://www.businesspuls.ru/archives/9366/>
4. Official website of the National center for Public-private partnership. URL: <http://pppcenter.ru/>
5. Haynesboone. China's New Rules on Concession of Infrastructure Projects Welcoming Private Investment URL: <http://www.haynesboone.com/alerts/chinas-new-rules-on-concession-of-infrastructure-projects-welcoming-private-investment/>
6. OECD Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships. URL: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/PPP-Recommendation.pdf>
7. Procuring Infrastructure Public-Private Partnerships Report 2018. Assessing Government Capability to Prepare, Procure, and Manage PPPs. URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/documents/Procuring%20Infrastructure%20Public-Private%20Partnerships%20_2018_EN2_0.pdf
8. Public Private Partnerships in infrastructure development. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/4.2.PPP-in-infrastructure-development.pdf>
9. Public-Private Partnership Center to Play Key Role in Infrastructure Upgrades in Small Towns, Cities in the Philippines. 20 August 2018. URL: <https://www.adb.org/news/features/public-private-partnership-center-play-key-role-infrastructure-upgrades-small-towns>
10. The Public-Private Partnership Law Review France The Public-Private Partnership Law Review - Edition 1 (published in March 2015 – editors Bruno Werneck and Mario Saadi) URL: <https://www.whitecase.com/sites/whitecase/files/files/download/publications/public-private-partnership-law-review-france.pdf>
11. Xueqing Zhang, Shu Chen A systematic framework for infrastructure development through public private partnerships. IATSS Research 36 (2013). P. 88–97. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0386111212000337>

PRACTICE OF STATE EXPORT SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTION APPROACH

*T.R. URUMOV, Researcher, International Finance Center, Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russia Federation
e-mail: turumov@nifi.ru*

Abstract

The article focuses on the current experience of state export support of small and medium enterprises (SMEs). The importance of SME export support in country's foreign economic activity is justified in the article. The article describes the current conditions of state export support for SMEs as well as the SME's exportation problems. The probable measures are suggested for improvement of the current export state support system in Russia.

Keywords: *export, small and medium enterprises, conditions of state export support.*

References

1. *Belousova T.A.* The modern practice of export credit insurance in EU countries // *Financial Journal*. 2015. №3. P. 91-97.
2. *Vnesheconombank.* Annual report, 2016. URL: <http://annual2016.vneb.ru/#/>
3. *D. Medvedev.* The share of SMEs in Russian economy is not big. *RBC*. 2014. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20140203161806.shtml>
4. *Movement to growth. Exiar.* Annual report, 2014. URL: <https://www.exiar.ru/upload/iblock/2fd/2fdd786d8f3fca47b86dd913e2ae646f.pdf>
5. *Ministry of Economic Development of the Russian Federation* has finished the competitive selection of Russian regions to provide subsidies in terms of SME support. 2016. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20160513>
6. *Obuhova E., Ogorodnikov E., Remizov M.* To overcome the barriers. // *Expert*, 2015. №9. P. 36-41.
7. *Oreshkin M.* The main result of ministerial WTO conference is the increase of role of Russia in the organization. *Ministry of Economic Development of the Russian Federation*, 2017. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/deptorg/201714121>
8. *Podguzov N.R.* The main export growth potential is focused in SME exports / *Ministry of Economic Development of the Russian Federation*, 2015. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2015111210>
9. *Prime-minister Dmitry Medvedev* confirmed «The strategy of SME development till 2030», 2016. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/71726/print>
10. The audit of granting procedure and efficiency of federal subsidies use in 2013-2016. The subsidies are granted for creation and development SME export support infrastructure. / *Accounts Chamber of the Russian Federation*, 2016. URL: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/d8f/d8fc142d5d3f9d631b478773344e6a40.pdf>
11. The long-term forecast of social-economic development of the Russian Federation till 2030. URL: <http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf>
12. *Spartak A.N.* World and Russian exports: trends and development prospects, support systems: monograph / *Hohlov A.V., Frantsuzov V.V.*, 2015. 376 p.
13. *Spletuhov J.A.* Export credit insurance: foreign experience // *Financial Journal*. 2014. №3. P. 150-160.
14. *Statistical data on SME development.* *SME Bank*, 2015. URL: https://www.mspbank.ru/Expertam/statisticheskie_dannye_o_razvitii_msp
15. *Urumov T.R.* SME export support in USA and EU // *World economy and international relations*. 2015. №6. P. 39-47.
16. *Federal law № 209-FZ «About SME development in Russian Federation»*
17. *Chertkov A.* Bet on export // *Expert. North-West*, 2017. №12-13.
18. *Shurygin J.* Hard failure and big opportunities // *Expert*, 2017. №3. P. 16-22.

19. Export potential // RBC Journal, 2016. №6.

20. Export-Import bank of the United States / Annual Report, 2014. 104 p. URL: <https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2014-AR.pdf>

21. Export-Import bank of the United States / Annual Report, 2016. 64 p. URL: <https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2016-Annual-Report.pdf>

UDC 334.2

STUDY OF THE PROCESSES OF INSTITUTIONALIZATION OF THE ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY

M.V. PLESHAKOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: pmv23@list.ru

I.V. KUDRYASHOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the World and Regional Economics Department, Volgograd State University
e-mail: inna.kudrjaschowa@yandex.ru

Abstract

The article deals with the issues related to the study of the institutional characteristics of the business environment in the context of the development of small and medium businesses. The main problems of the functioning of regulatory and cognitive institutions from the standpoint of the current period of entrepreneurship development, as well as taking into account the provisions of business development in the Soviet and post-Soviet periods are defined. It was revealed that the existing institutional structures do not adequately fulfill their functions in stimulating the development of small business, possible problem solutions are suggested.

Keywords: *institutions, institutional environment, formal and informal institutions, entrepreneurship, small business, entrepreneurial environment, business environment.*

References

1. *Akimova O.E.* How to form a positive image of entrepreneurship in Russia? // *Society and Economy*. 2017. № 10.

2. *Golovko M.V.* To the question of the effectiveness of the institutional environment of small business. // *Golovko. M.V.* URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/28/404/>

3. *Opora Rossii.* URL: <https://smol-opora.ru/category/экспертиза-и-аналитика/аналитические-материалы/2018>.

4. Assessment of the dynamics of factors affecting the business and anti-crisis measures. VCIOM. URL: https://wciom.ru/database/open_projects/business2018/

5. *Pleshakova M.V.* Institutional characteristics of an entrepreneurial environment conducive to doing business. // *Economics: theory and practice*. 2017. №4 (48). P. 69-76.

6. *Pleshakov G.G.* Problems of creating a favorable business environment from the standpoint of the interaction of business and the state // *Economics: Theory and Practice*. 2017. №2 (46). P. 124-130.

7. *Doing Business — 2018 rating* // *World Bank and IFC Report*. URL: <http://doingbusiness.org/rankings>

8. *Toreev V.B.* Barriers to small business // *ENSR*. 2008. №4(43). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bariery-na-puti-malogo-biznesa>

9. *Shirinkina N.A.* Features of the institutionalization of entrepreneurship in modern Russian society // *MASTER'S JOURNAL*. 2015. №1. P. 308-315.

10. *Foundation «Public Opinion»* URL: <https://fom.ru/Ekonomika/12735> (reference date: 11.16.2018).

11. *Impact of formal institutional environment on innovativeness and performance.* URL: https://eprints.usq.edu.au/21315/2/Roxas_Chadec_QIK2011_PV.pdf.

STEREOTYPES AND SIMPLIFICATIONS IN TOURISM MARKETING: POSSIBLE THREATS TO RUSSIAN REGIONS

*S.K. VOLKOV, Candidate of Economic Sciences, Dean of the Faculty of
Economics and Management, Volgograd State Technical University
e-mail: ambiente2@rambler.ru*

Abstract

The article attempts to rethink the stereotypes and simplifications prevailing in the theory and practice of tourist marketing that hinder the active introduction of marketing technology into the system of strategic management of territories. The possible threats for the Russian regions in the context of the development of their tourist and recreational complexes are indicated.

Keywords: *marketing in tourism, regional development, tourist and recreational complex, stereotypes and simplification in tourism marketing.*

References

1. *Anholt S., Hildreth D.* Brand America: the mother of all brands. M.: OOO Kind Book Publishing House, 2010.
2. *Belskikh I.E.* Territorial strategies of the image of the tourist business in the global economy // *Regional economy: theory and practice.* 2009. № 8. P. 62-67.
3. *Branding of territories. World best practices / ed. Keith Dinny.* M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2013.
4. *Vazhenina I.S.* Image, reputation and brand territory. Ekaterinburg: Institute of Economics Uro RAS, 2013.
5. *Vasilenko I.A.* Comparative analysis of modern models of rebranding of the Russian regions // *Power.* 2017. T. 25. № 2. P. 95-99.
6. *Vizgalov D.V.* City marketing. M.: Foundation «Institute for Urban Economics», 2008.
7. *Volkov S.K.* Foreign experience of territory promotion // *Society and economy.* 2015. № 1-2. P. 196-202.
8. *Volkov S.K.* Culture as a factor in the formation of an attractive image of Russian territories // *Regional economy: theory and practice.* 2015. № 13. P. 60-67.
9. *Volkov S.K.* German experience in the development of tourism // *Modern Europe.* 2016. № 5. P. 115-122.
10. *Voskolovich N.A.* Marketing tourism services. M.: Uniti-Dan publishing house, 2012.
11. *Dzhandzhugazova E.A.* Marketing of tourist areas. M.: Publishing Center «Academy», 2006.
12. *Ismaev D.K.* Fundamentals of marketing strategy and planning in foreign tourism. M.: LUCH, 1994.
13. *Moiseeva N.K.* Marketing and travel industry: a textbook. M.: Finance and credit, 2009.
14. *Nurenberger L.B., Arkhipov A.E.* Tourism Service Marketing: Essential and Functional Features // *Bulletin of the Altai State Agrarian University.* 2011. № 2 (76). P. 124-128.
15. *Pankruhina A.P.* Branding cities: best practices. The glance of Barcelona and London // *Municipal authority.* 2012. № 1. P. 18-22.
16. *Rožanova, T.P.* Marketing in tourism: a strategy for achieving success. M.: Izd-vo REA them. G.V. Plekhanov, 1998.
17. *Sachuk T.V.* Territorial marketing. SPb.: Peter, 2009.
18. *Frolov D.P.* The marketing paradigm of regional development: monograph / DP. Frolov. Volgograd: Volgograd State University Publishing House, 2013.
19. *Holloway J.K.* Tourist marketing: Per. from the 4th eng. Ed. / J.K. Holloway. K.: Znannya, 2008.
20. *Advances in tourism destination marketing / edited by M. Kozak, J. Gnoth and L. Andreu.* Routledge, 2010.
21. *Go F.* Place branding: glocal, virtual and physical identities, constructed, imagined and experienced / F. Go, R. Govers. Palgrave Macmillan, 2009.

22. *Hartl A.* Developing Marketing Strategies for Tourism Destinations in Peripheral Areas of Europe: the Case of Bornholm. Centre for Regional and Tourism Research: Bornholm, 2004.

23. *Krippendorff J.* Marketing et tourisme. Paris: Presses Universitaires de France, 1987.

24. Marketing in Travel and Tourism / V. Middleton, A. Fyall, M. Morgan, A. Ranchhod. Amsterdam; Boston: Butterworth-Heinemann, 2009.

25. *McCabe S.* Marketing communication in tourism and hospitality / S. McCabe. Amsterdam; Boston: Butterworth-Heinemann, 2009.

26. *Moilanen T.* How to Brand Nations, Cities and Destinations: a planning book for place branding / T. Moilanen, S. Rainisto. Palgrave Macmillan, 2008.

27. *Pechlaner H., Kozak M., Volgger M.* Destination leadership: a new paradigm for tourist destinations? // *Tourism Review*. 2014. Vol. 69 (1). P. 1-9.

UDC 338.2

DEVELOPMENT OF DYNAMIC STOCHASTIC GENERAL EQUILIBRIUM MODEL IN CASE OF ADDITIONAL TAXATION ON THE STOCK MARKET

S.M. KAMALOV, Ph.D. student of the Department of Data Analysis, Decision-Making and Financial Technology, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: kamalov_stanislav@mail.ru

Abstract

The necessity of financial transactions tax (FTT) in the last decade has been actively discussed in economic and political circles. The negative experience of FTT application in a few countries makes it impossible to form a clear opinion regarding this measure. This paper studies the impact of FTT on the key financial and macroeconomic indicators on the example of the economy with the EU average macroeconomic indicators using the dynamic stochastic general equilibrium modeling.

Keywords: *financial transactions tax, dynamic stochastic general equilibrium model, additional taxation on the stock market, fiscal policy, mathematical modeling.*

References

1. *Jones D., Kulish M.* DSGE modelling in Dynare: practical introduction. // *Quantile*. 2014. №12. P. 23–44.

2. *Zaretskiy A.* Methodology of construction, resolution and parameterization of DSGE models // The working paper of IPM research center. 2012. №5. 34 p.

3. *Ivaschenko M.* DSGE model of Russian economy with 5 sectors. // European University at St. Petersburg, Faculty of Economics. Preprint Ec-01/15. 25 p.

4. *Krepstev D., Seleznev C.* DSGE-models of the Russian economy with a small number of equations // Bank of Russia, series of economic research reports. 2016. №12.

5. *Deng, Yongheng, Xin Liu, and Shang-Jin Wei.* One Fundamental and Two Taxes: When Does a Tobin Tax Reduce Financial Price Volatility? // NBER Working Paper № 19974. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 2014.

6. European Commission, 2013. “Impact Assessment: Proposal for a Council Directive Implementing Enhanced Cooperation in the Area of Financial Transaction Tax, Analysis of Policy Options and Impacts.” Working Document 28. European Commission, Brussels, Belgium.

7. *Hanke M., Huber J., Kirchler M. and Sutter M.* The Economic Consequences of A Tobin Tax – An Experimental Analysis // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2010. 74(1). P. 58–71.

8. *Heer B., Maußner A.* Dynamic General Equilibrium Modeling: Computational Methods and Applications. // Berlin: Springer. 2009.

9. Lanne Markku, and Vesala Timo. The Effect of A Transaction Tax on Exchange Rate Volatility. // International Journal of Finance & Economics. 2010. №15(2). P. 123–133.

10. Leonard E. Burman, William G. Gale, Sarah Gault, Bryan Kim, Jim Nunns, and Steve Rosenthal. Financial Transaction Taxes in Theory and Practice. // National Tax Journal. March 2016. №69 (1). P. 171–216.

11. Matheson Thornton. The Impact of a Low-Rate Securities Transaction Tax on a Highly Liquid Market. // FinanzArchiv. 2014. №70(4). P. 487–510.

12. Mende A., Menkhoff L. Tobin Tax Effects Seen from the Foreign Exchange Market's Microstructure. // International Finance. 2003. №6(2). P. 227–247.

13. Smets F., Wouters R. An estimated dynamic stochastic general equilibrium model of the Euro Area. // Journal of European Economic Association. 2003. №1(5). P. 1123–1175.

14. Subrahmanyam A. Transaction taxes and financial market equilibrium. // Journal of Business. 1998. №71. P. 81–118.

UDC 336.647.2

THE ROLE AND FEATURES OF FINANCIAL CONTROL IN ORGANIZATION MANAGEMENT

*V.V. DUDINA, master student of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: vd2362977@yandex.ru*

Abstract

In the conditions of developed financial markets and the concentration of capital in large corporate structures, issues related to the construction of effective management of financial resources in organizations, including through the implementation of internal financial control, are of particular importance. This article discusses the role, characteristics and the model of the implementation of financial control.

Keywords: *determination of «financial control», planning, management, financial policy, monitoring.*

References

1. Boboshko V.I. The relationship of internal and external financial control // Innovative development of the economy. 2013. №2 (14). P. 64-69.

2. Bolshov A.A. Improving the system of internal (corporate) financial control at the enterprises of the service sector: extended abstract of dissertation. M.: INFRA - M, 2014. 147 p.

3. Dreving S.R., Khrustova L.E. Modern understanding of the categories “Internal financial control”: problems and prospects for studying // Management Sciences. 2016. №3. P. 30-44.

4. Lukin A.G. Financial control as an element of the organization's financial management system // Bulletin of the Samara State University of Economics. 2014. № 2 (112). P. 95-98.

5. Melnik M.V. Management of the assessment of the possibility of standardization of economic analysis // TDR. 2013. №4. P. 187-189.

CORPORATE PLANNING: DISCIPLINARY STRUCTURE AND MAIN RESEARCH DIRECTIONS (REVIEW ON THE TEACHING GUIDE OF KIZIM A.A., MILETA V.I. “CORPORATE PLANNING: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS”)

*E.V. MELNIKOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Economics and Management Department,
Volgograd State Technical University
e-mail: evm.34@yandex.ru*

Abstract

This review is devoted to the publication of the textbook “Intrafirm planning: organizational and economic aspects” of the authors Kizim A.A., Mileta V.I., which reveals the object-subject essence of the scientific direction, updated and newly developed theories and concepts of corporate planning, methodological and methodical techniques for effective business management.

Keywords: *corporate planning, strategic and tactical planning, plan, project, innovation, material resources.*

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке, не представленные к рассмотрению в другие журналы.

Журнал выходит 4 раза в год. Сроки приема статей:

- в №1 – до 15 февраля;
- в №2 – до 15 мая;
- в №3 – до 15 сентября;
- в №4 – до 15 ноября.

Сроки приема статей могут быть сокращены редакцией при досрочном достижении предельного объема номера журнала.

В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного автора.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п.л.), минимальный – 0,5 п.л. (10 стр. А4).

Статьи публикуются только при положительной рецензии. Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 500 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высылаемому автору при включении статьи в очередной номер.

Плата за публикацию не взимается с:

- аспирантов очной формы обучения (бюджет) при предоставлении оригинала справки из отдела аспирантуры вуза;
- авторов, имеющих индекс Хирша (без самоцитирований) по публикациям РИНЦ не менее 20;

– членов редакционного совета, редакционной коллегии и редакции журнала «Экономика: теория и практика».

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (*прил. 1*).

Сведения об авторах должны содержать следующие элементы (*прил. 2*).

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5-7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (*прил. 3*). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках. Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1, 2 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см., максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Статьи направлять в электронном виде: *Фамилия автора_статья.doc* и *Фамилия автора_анкета.doc* по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

Редакция

ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Э.Н. Терещенко, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет.

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. Иванова, аспирант кафедры «Финансы и Кредит», Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только переходом мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: *мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта*

ТЕКСТ СТАТЬИ

Библиографический список

1. *Ильшева Н.Н., Ильменская А.В.* Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // *Международный бухгалтерский учет.* 2009. № 2. С. 37–41.

2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166.

3. *Прудникова А.А.* Инвестиции в условиях открытой экономики // *Проблемы прогнозирования.* 2007. № 3. С. 140–146.

4. *Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра.* М.: Весь Мир, 2006.

5. Указание Банка России от 16.01.2004 № 1376-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации», зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2004 № 5488.

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

E.N. Tereshchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of chair of World economy, Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

A.A. Ivanova, graduate student of chair «the Finance and the credit», Kuban State Agrarian University

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

The article identifies the problems of action-ing of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is-etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency*

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups. // *International Accounting*. 2009. № 2, pp 37 – 41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № A-02/5-166 dated 20.03.2008.
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3, pp 140 – 146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.
5. Direction of the Central Bank of Russia №. 1376-U dated 16.01.2004 «On the List, Forms and Procedure of Drawing up and Submission of the Forms of Reports of Credit Organizations to the Central Bank of the Russian Federation», registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 23.01.2004 № 5488.

Приложение 2

В редакцию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, Имя, Отчество

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась. В другие журналы на рассмотрение не представлена.

С публикационной этикой журнала ознакомлен(ы). С условиями публикации согласен(ны).

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: индекс, город, улица, дом, квартира).

Дата **Ф.И.О. автора(ов)**

АНКЕТА АВТОРОВ

1. Фамилия Имя Отчество;
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность;
4. Ученая степень;
5. Ученое звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата *Подпись*

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК
в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка.
Общие требования и правила составления»**

Статья в журнале

Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология// Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 7-26.

Книга, монография

Мотовилов А.Н., Погодина Р.Ф. Инвестиционный потенциал региона. СПб: Питер, 2015. 180 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности промышленных предприятий: Дис. ... д-ра экон. наук. М. ВШЭ, 2011. 345 с.

Автореферат диссертации

Андреев С.В. Совершенствование налогового стимулирования малого инновационного предпринимательства: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2012. 40 с.

Тезисы доклада

Владимирова А.П. Факторы, влияющие на экономическую безопасность региона// Тезисы докладов V международной научно-практической конференции. М. МГУ. Экономический факультет. 2010. С. 253-259.

Переводное издание

Кэмпбелл В.Ф. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях глобализации. [Пер. с англ.] М.: Экономика, 2014. 282 с.

Раздел книги

Нечаев А.Б. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий// Инвестиционная привлекательность предприятия. М.: Экономика, 2011. С. 12-34

Раздел отдельного тома многотомного издания

Иванов С.В. Управление маркетинговыми инновациями// Управление инновациями. М.: Прогресс, 2012. Т. 2. С. 120- 163.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Малое предпринимательство в России. М.: Росстат, 2012. 120 с.

Электронные ресурсы

Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.05.2011).