

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средствам массовой коммуникации (Роскомнадзор)
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-63460 от 22 октября 2015 г.
Издается с декабря 2009 г.
Выходит 4 раза в год

ISSN 2078-4023

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

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

Подписной индекс в каталоге НТИ-Роспечать 62190

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

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

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

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

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

Материалы приводятся в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Бережная Л.Ю. ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ.....	3
Григорьева А.В., Орлова Е.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	8
Гурнович Т.Г., Остапенко Е.А. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЫБОРА ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ.....	15
Жидков С.А. КОНЬЮНКТУРА РЫНКА ЗЕРНА РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИЗМЕНЕНИЯ.....	23
Зайцев И.А., Секерин В.Д. ИННОВАТИВНОСТЬ КАК КОМПЛЕКСНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	28
Калайтан Н.А., Овсянников И.В., Коргополов Д.Н. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ...39	39
Орлов Н.С. УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ, ВИДЫ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ.....	47
Федотов А.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА И УТИЛИЗАЦИИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	54
Хахук Б.А., Осенняя А.В., Хушт Н.И. ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРОЦЕДУРЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	63
Хаценко Е.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	69
Хорошавина Н.С. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ.....	74
Христофорова И.В. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА.....	84
Шангараев Р.Н. УГЛУБЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА РОССИИ И ТУРЦИИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	92
Юренина Т.Г., Горынцева А.Ю. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СЕЛЬСКОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	99
Якушев Н.О. АНАЛИЗ И КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ».....	107

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

Подписано в печать
23.12.2019
Формат В5

Печать офсетная. Усл.печ.л. 10,3
Тираж 500 экз.
Заказ № 76-20
Отпечатано
в типографии
ООО «Научный консультант»
г. Москва
Хорошевское шоссе, 35,
корп. 2

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Мандрон В.В., Левченкова К.А., Рылина М.Д.
**КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ:
ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ.....115**

Осенняя А.В., Асаул А.Н., Хахук Б.А., Шишкина В.А.
**СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ
НЕДВИЖИМОСТИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....124**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Дементьев В.В.
**ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ УНИФИКАЦИИ
СОДЕРЖАНИЯ СТАТЕЙ БАЛАНСА ЗАСТРОЙЩИКОВ.....133**
Иванова А.Н.
**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ПРАКТИК
РОССИИ, НОРВЕГИИ, САУДОВСКОЙ АРАВИИ И КУВЕЙТА.....141**

Конопляник Т.М., Широбокоев В.Г., Слияков Ю.В.
**ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ
СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОЧНЫХ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА.....147**

Чернов П.Л., Ковтун В.О.
**ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ КАК МЕТОД ВЫЯВЛЕНИЯ ХИЩЕНИЙ
ПРИ ПРЕДНАМЕРЕННОМ БАНКРОТСТВЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....152**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Красавина Л.Н., Хомякова Л.И.
**АНАЛИЗ РОЛИ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЕАЭС В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО
ОПЫТА.....156**

УДК 332.12

Факторы социально-экономического развития приграничных регионов

Л.Ю. Бережная, старший преподаватель кафедры менеджмента,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет»,
г. Оренбург, Оренбургская область

Целью статьи является определение факторов, способствующих интенсивному развитию системы социально-экономических показателей приграничных регионов. Анализ отечественных и зарубежных научных работ, посвященных изучению регионального и международного сотрудничества, позволили выделить факторы, оказывающие непосредственное влияние на социально-экономическое развитие приграничных регионов. Предлагается разделить данные факторы на три основные группы (экзогенные, эндогенные, интеграционные), которые включают в себя различные направления деятельности приграничья.

Приграничный регион, региональные исследования, факторы развития.

Factors of socio-economic development of border regions

L.Y. Berezhnaya, Senior Lecturer, Department of Management,
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education «Orenburg State University», Orenburg,
Orenburg region

The article studies the main factors affecting the socio-economic development of border regions. The analysis of domestic and foreign scientific works devoted to the study of border regions and international cooperation made it possible to identify factors that influence the socio-economic development of border regions. It is proposed to divide these factors into three main groups (exogenous, endogenous, integration), which include various areas of border activity.

Border region, regional studies, development factors.

Несмотря на активное осуществление процессов глобальной интеграции и тесноту международного сотрудничества, границы стран по-прежнему выполняют важные функции, сохраняя государственную целостность и независимость. При этом, современные мировые процессы, всеобъемлющая информатизация общества, увеличение многосторонних преференциальных торговых соглашений приводят к необходимости пересмотра роли приграничных регионов, как форпостов государств, основной целью которых является охрана границ и реализация «барьерной» функции.

С одной стороны, границы являются своеобразными мембранами, которые просеивают то, что проникает на территорию государства или покидает ее и можно сделать вывод о том, что границы являются барьером для действий, направленных на создание общих международных рынков, которые могут обеспечить свободное движение капитала, людей, товаров и услуг между государствами. С другой стороны – границы позволяют со-

прикасаться различным культурам, экономикам, национальностям, что приводит к возникновению новых элементов взаимодействия. В этих условиях становится принципиально важным определение возможностей приграничных регионов для устойчивого экономического развития на основе имеющихся преимуществ и недостатков в рамках межстрановых отношений, так как именно территории, расположенные в непосредственной близости от государственных границ, испытывают на себе последствия международной политики.

Возобновление интереса к изучению границ в последние десятилетия больше сосредоточено не на разграничении государств, а на границе как определенной зоне контакта в рамках международных отношений. В настоящее время акцент сместился на анализ взаимосвязей между национальной границей и другими типами границ: экономическими, социальными и культурными [14, 15]. По мнению Л.Л. Божко «междисциплинарный подход в изучении вопросов, связанных с

приграничем, имеет большое значение для современного исследования границ с целью определения различных типов экономических, культурных и политических отношений, которые возникают и развиваются на приграничных территориях» [1, С. 80].

Значительный опыт по изучению приграничных регионов был накоплен зарубежными учеными, среди которых необходимо выделить следующих: Б. Ван Дер Вельд и Р. Мартин, П. Кругман и А. Венаблес, О. Мартинес, Д. Ньюман, Дж. Прескотт, С. Райх, Л. Ресмини, Г. Хансон, П. Шмитт-Эгнер и др. Многочисленные зарубежные исследования приграничных регионов указывают на достаточно большое разнообразие областей изучения, начиная от миграционной политики на стыке двух и более государств, и заканчивая экологическими проблемами. Результаты получаемых эмпирических исследований свидетельствуют об отсутствии единой оптимальной схемы развития приграничных регионов, а также их неоднородности как объектов исследования, что необходимо учитывать при разработке основных положений приграничного развития.

В России процессом изучения приграничных регионов занимаются представители различных отраслей научной деятельности: географии, экономики, политологии, социологии, лимнологии (науки о границах) и смежных дисциплин. Это объясняет отсутствие единого понятийного аппарата изучения приграничного сотрудничества и регионов как объектов данного сотрудничества. Ведущими отечественными учеными, посвятившими свои творческие изыскания изучению приграничных регионов, являются: П.Я. Бакланов, В.С. Бильчак, Л.Л. Божко, Л.Б. Вардомский, Т.И. Герасименко, А.Г. Гранберг, С.Н. Грибова, М.В. Зотова, В.А. Колосов, В.С. Корнеевец, Н.М. Межевич, А.Б. Себенцов, И.П. Черная и др.

Помимо определения сущности приграничного региона, актуальным вопросом для изучения является перечень факторов, оказывающих влияние на его социально-экономическое развитие. Выявление факторов регионального роста лежит в основе процесса

формирования конкурентоспособной экономики приграничного региона и использования имеющихся у него конкурентных преимуществ.

Как правило, социально-экономическое развитие приграничного региона зависит от тесноты политических отношений соседствующих государств: ведь административные субъекты разных стран при наличии общей границы не имеют централизованной власти, которая могла бы обеспечивать соблюдение международных соглашений и достижение общих целей [13]. Кроме того, межправительственные соглашения становятся менее эффективными в отношении увеличения числа участвующих стран. Так, С. Барретт [12, С. 11] показал, что по мере увеличения количества стран растет и количество различий между ними, и, если удастся достичь определенного соглашения, оно может оказаться неустойчивым.

В первую очередь необходимо отметить, что в научном сообществе представлена широкая дискуссия по вопросу факторов регионального развития [9, С. 78], которая касается регионов в целом. Отдельных исследований, посвященных изучению факторов регионального развития приграничья, крайне мало, при этом большинство авторов склоняются к мысли, что приграничное расположение региона само по себе может служить фактором его развития [10]. В рамках проводимых исследований развития приграничных регионов и тенденций приграничного сотрудничества многие исследователи формируют список факторов, оказывающих влияние на данные процессы. Перечень факторов социально-экономического развития приграничных регионов, предложенных различными авторами, был сведен в таблицу 1.

Видно, что для успешного осуществления процесса развития приграничных регионов они должны обладать географическим, институциональным, инфраструктурным и этнокультурным сходством с приграничными территориями соседних государств. Именно там, где сопредельные государства схожи по указанным показателям, международные отношения являются наиболее тесными и пло-

дотворными. Однако, в целом, перечисленные в таблице факторы достаточно сильно различаются, что может привести к усложнению работы по формированию единых целей приграничного сотрудничества, и поэтому необходимо выполнить агрегирование указанных

факторов по определенным признакам. На наш взгляд, успешный пример группировки факторов социально-экономического развития приграничных регионов представлен в работе Е.В. Лавровой [7, С. 1029], где сформированы следующие укрупненные группы:

Таблица 1 – Сводный перечень факторов социально-экономического развития приграничных регионов

Автор	Факторы											
	Географический	Геополитический	Демографический	Климатический / природный	Инновационный	Интеграционный	Институциональный	Инфраструктурный	Ресурсный	Социокультурный	Экономический	Этнокультурный
Т.Б. Владиславлева [2]	+				+	+	+	+	+			+
Е.Г. Водичев [3]	+						+	+		+	+	+
А.Б. Волынчук [4]	+		+	+			+					+
О.Ю. Дубровина [5]	+	+		+					+			+
И.В. Кравцова [6]	+	+					+	+		+	+	
Д. И. Шаповалов, В. М. Кузьмина [10]	+			+			+	+	+			+

Источник: составлено автором

1) внешние факторы – политические; макроэкономические; технологические изменения; социально-политические изменения и др.;

2) внутренние факторы – географическое положение; природно-климатические и экологические условия; ресурсный потенциал; политические условия; научно-производственные факторы; инвестиционный потенциал; финансовая инфраструктура; транспортная инфраструктура; информационная инфраструктура; социальная инфраструктура; образовательная инфраструктура; эффективность регионального управления и территориального планирования и др.;

3) факторы, обусловленные границей – периферийность и приграничность; отраслевая специализация; пограничная инфраструктура; демографическая ситуация; формы приграничного сотрудничества и др.

Также обратимся к работе А.Н. Ми-

хайленко и И.И. Арсентьева [8, С. 92], которые отмечают, что концептуальные основы развития приграничья должны включать в себя ряд внутренних и внешних факторов, среди которых исторические, политические и геополитические, экономические, правовые, культурные и др. На примере приграничных территорий России и Китая авторы показывают, каким образом данные факторы влияют на формирование подходов двух стран к развитию приграничья.

Согласно проведенному анализу можно выделить два подхода к определению факторов социально-экономического развития приграничных регионов. Первый связан с использованием небольшого перечня факторов, оказывающих влияние на результативность приграничного сотрудничества и улучшение социально-экономического состояния приграничных регионов. Второй подход реализуется через создание укрупненных групп факторов,

с широким перечнем в каждой группе. Применение второго подхода позволяет представить гораздо больше различных факторов, и сформировать направление их воздействия на экономику приграничного региона: например, внутренние (эндогенные) факторы могут быть скорректированы на уровне региональных или муниципальных властей, а для регулирования внешних (экзогенных) факторов необходимо вмешательство на уровне правительства страны. Также необходимо отметить некие промежуточные факторы, которые зависят от добрососедских отношений между го-

сударствами и оказывают одинаково важное влияние на развитие территорий по обе стороны от границы.

На основании анализа основных подходов к определению факторов развития приграничных регионов автором были определены три основных группы: эндогенные, экзогенные и интеграционные факторы, позволяющие оценить уровень приграничного сотрудничества. Перечень факторов, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие приграничных регионов, представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы социально-экономического развития приграничных регионов

Группа	Факторы	Показатели
Экзогенные	Политические	Усиление или ослабление тесноты международных связей, политическая нестабильность отдельных макрорегионов или стран, политические санкции и др.
	Технологические	Развитие мировой науки, появление новых технологических достижений, совершенствование средств передачи информации и др.
	Макроэкономические	Колебание курсов национальных валют, экономические и торговые санкции, развитие криптовалют и др.
	Макросоциальные	Происходящие в мире демографические, социокультурные, религиозные, национальные и т.п. процессы
Эндогенные	Географические	Географическое расположение региона, наличие сухопутной / водной границы, соседство с одной / несколькими странами и др.
	Ресурсные	Обеспеченность регионов минерально-сырьевыми, топливно-энергетическими, лесными и водными ресурсами, степень развития сельского хозяйства, запасы морепродуктов и др.
	Инфраструктурные	Состояние имеющейся инфраструктуры: транспортной, социальной, рыночной и др. Степень соответствия различных видов инфраструктуры соседних стран.
	Демографические	Количество населения, доходы населения, уровень рождаемости и смертности населения, миграционные процессы (международные и внутристрановые) и др.
	Этнографические	Теснота культурных традиций между гражданами соседствующих стран, историческая общность народов, наличие непримиримых культурных различий и др.
Интеграционные	Коммуникационные	Наличие диалога между соседствующими регионами разных стран, открытость к сотрудничеству, отсутствие коммуникационных барьеров
	Институциональные	Сходство соседних государств по вопросам сотрудничества в различных сферах – производства, образования, здравоохранения, туризма, борьбой с преступностью и т.п.
	Правовые	Степень правового регулирования экономических отношений, наличие совместных международных договорных отношений и др.

Источник: составлено автором

Таким образом, при исследовании приграничных регионов, предлагается использование трех групп факторов, оказываемых влияние на их социально-экономическое развитие. Первая группа (экзогенные факторы) представляет собой внешние факторы,

существующие вне зависимости от конкретного приграничного региона. Данная группа включает политические, технологические, макроэкономические и макросоциальные факторы. Вторая группа (эндогенные факторы) включает в себя географические, ресурсные,

инфраструктурные, демографические и этнографические факторы, то есть является уникальной для каждого отдельного приграничного региона. Третья группа (интеграционные факторы) характеризует уровень приграничного сотрудничества и сложившиеся международные отношения в рамках конкретного региона. К интеграционным относятся коммуникационные, институциональные и правовые факторы.

Предлагаемый перечень факторов

достаточно широк, однако стоит отметить, что развитие приграничного региона в условиях международных отношений является крайне сложным и многосторонним процессом. Наличие большого ресурсного потенциала, развитая инфраструктура и тесный контакт с зарубежными странами, даже в условиях периферийности расположения приграничного региона, будут способствовать его устойчивому социально-экономическому развитию.

Литература

1. Божко Л.Л. Трансформация взглядов в контексте междисциплинарных исследований границ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2010. № 10. С. 73-80.
2. Владиславлева Т.Б. Межрегиональное сотрудничество как фактор интенсификации сотрудничества современных государств (на примере отношений между Российской Федерацией и Казахстаном) // Знание. Понимание. Умение, 2016. № 1. С. 216-225.
3. Водичев Е.Г. Российско-казахское приграничье: возможности институциональных трансформаций и перспективы формирования трансграничных регионов // Известия Алтайского отделения Русского географического общества, 2018, № 1 (48). С. 6-16.
4. Вольничук А.Б. Дальний Восток России: вызовы трансграничного взаимодействия // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, 2010. № 4. С. 29-34.
5. Дубровина О.Ю. Приграничное сотрудничество как форма межрегионального взаимодействия и регионализации // Власть, 2018. № 8. С. 97-102.
6. Кравцова И.В. Основные факторы и условия повышения эффективности приграничного сотрудничества // Известия ТИНРО (Тихоокеанского научно-исследовательского рыбохозяйственного центра), 2017. № 148. С. 377-385.
7. Лаврова Е.В. Трансграничное сотрудничество: проблемы, перспективы и экономическая безопасность // Фундаментальные исследования, 2016. № 10-5. С. 1026-1030.
8. Михайленко А.Н., Арсентьева А.Н. Факторы развития приграничья (на примере приграничных территорий России и Китая) // Россия и современный мир, 2013. № 1 (78). С. 90-100.
9. Невейкина Н.В. Факторы развития региона // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки, 2014. № 1. С. 78-85.
10. Прокопьев Е.А., Курило А.Е. Оценка влияния приграничного положения на социально-экономическое развитие региона (обзор отечественной литературы) // Псковский регионологический журнал, 2016. № 4 (28). С. 3-14.
11. Шаповалов Д.И., Кузьмина В.М. Геополитический фактор в приграничном сотрудничестве // Интеграционные модели приграничного и межрегионального сотрудничества, Белгород, 2015. С. 189-192.
12. Barrett S. International environmental agreements as games[A]. In: PETHIGR (ed.) // Conflict~ and Cooperation in Managing Environmental Resources [C]. Berlin: Springer – Verlag, 1992. PP. 5-20.
13. Guo Rong-xing, Lee Colin. Sustainable development of cross-border regions: A methodological study // Chinese Geographical Science. December 2000, Volume 10. Issue 4. PP. 343–347.
14. Kees Terlouw. The discrepancy in PAMINA between the European image of a cross-border region and cross-border behavior // GeoJournal, 2008. Volume 73. Issue 2. PP. 103–116.
15. Scott J. Bordering, Border Politics and Cross-Border Cooperation in Europe. In: Celata F., Coletti R. (eds) Neighbourhood Policy and the Construction of the European External Borders // GeoJournal Library, 2015. Volume 115. PP. 27-44.

УДК 330

Методические подходы к анализу финансового состояния предприятий хлебопекарной промышленности

А.В. Григорьева, магистрант 2 курса,
Е.А. Орлова, кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет управления (ГУУ), г. Москва

В представленной статье рассмотрены методические подходы разных авторов к анализу финансового состояния предприятия. Анализ финансового состояния позволяет оценить уровень финансовой устойчивости и финансовых результатов, способность предприятия исполнять свои обязательства. В статье также выявлены и изложены этапы для проведения анализа финансового состояния. Представлен методологический подход к анализу финансового состояния, основанный на комплексном подходе и учете отраслевой специфики.

Финансовое состояние, методики анализа, хлебопекарная промышленность.

Methodological approaches to the analysis of the financial condition of the bakery industry enterprises

A.V. Grigoreva, 2nd year undergraduate,
E.A. Orlova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State University of Management (SUM), Moscow

In this article methodological approaches of different authors to analysis of the financial condition of the enterprise were considered. The analysis of financial condition makes it possible to assess the level of financial stability and financial results, ability of the enterprise to fulfill its obligations. The article also identifies and describes the steps for financial analysis. A methodological approach to financial analysis based on an integrated approach and taking into account industry specifics is presented.

Financial condition, analysis method, baking industry.

В современном мире существует значительное число подходов к методике анализа финансового состояния предприятия. Каждый ученый стремится предложить свою методику анализа финансового состояния, которые, в итоге, отличаются друг от друга методологическим подходом и степенью детализации этапов.

Рассмотрим некоторые методики анализа финансового состояния с позиции разных авторов.

Так, Савицкая Г.В. предлагает проводить анализ финансового состояния предприятия, следуя следующим этапам.

1) Первоначально производится анализ источников формирования капитала.

Для этого, руководству организации необходимо иметь четкое представление о том, за счет каких источников будет осуществляться хозяйственная деятельность.

Формирование капитала предприятия осуществляется за счет собственных источников, а также привлечения заемных. Конечно

же, основным источником финансирования является собственный капитал, который включает в себя уставный, резервный и добавочный капиталы, нераспределенную прибыль, а также прочие поступления, такие как целевое финансирование, благотворительные пожертвования [3].

Чистая прибыль предприятия является главным источником пополнения собственного капитала, которая остается в качестве источника финансирования в обороте организации. В состав внутренних источников финансирования также входит амортизация внеоборотных активов, которая является средством реинвестирования капитала, при этом не увеличивает величину собственного капитала.

Автор отмечает, что внешние источники формируются за счет дополнительной эмиссии акций, безвозмездной финансовой помощи со стороны государства, а также за счет прочих внешних источников.

Однако, по мнению Савицкой Г.В., нужно принимать во внимание, что собствен-

ный капитал ограничен по размерам. Кроме того, финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство имеет сезонный характер [3]. В таких случаях, в один период может накапливаться большое количество средств на счетах в банке, а в другой период этих средств будет недостаточно.

В ситуации, если средства предприятия в основном созданы за счет краткосрочных обязательств, то финансовое положение предприятия будет являться неустойчивым. Это связано с тем, что с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль над своевременным их возвратом и привлечением в оборот на непродолжительное время других капиталов [3].

Итак, особое внимание в процессе анализа необходимо уделять степени соотношения собственного и заемного капитала, от которого во многом зависит финансовое положение и устойчивость предприятия.

2) Анализ размещения капитала и имущественного состояния предприятия.

На данном этапе согласно методике Савицкой Г.В. проводятся:

– анализ структуры активов предприятия. В активе баланса содержится информация о находящемся в распоряжении предприятия капитале. Каждая статья бухгалтерского баланса соответствует определенной группе размещенного капитала. Производя оценку этих сведений, можно выяснить, какие перемены произошли в активах, также какую часть занимает недвижимость, а какую – оборотные активы предприятия, в том числе в сфере производства и в сфере обращения;

– анализ состава, структуры и динамики внеоборотных активов. На данной стадии более детально изучаются внеоборотные активы. Автор подчеркивает, что особое внимание следует уделять изучению основных средств, занимающих в составе внеоборотных активов наибольший удельный вес. Вместе с тем необходимо подробно проанализировать долгосрочные финансовые инвести-

ции и нематериальные активы, их динамику и состав;

– анализ состава, структуры и динамики оборотных активов. На текущей стадии нужно тщательно проанализировать состояние запасов, дебиторской задолженности и движения денежных средств. При этом следует иметь в виду, что стабильность оборотного капитала подтверждает устойчивое положение процесса производства и сбыта [3].

3) Анализ эффективности и интенсивности использования капитала предприятия.

В первую очередь в процессе анализа рассчитываются такие показатели, как рентабельность совокупного капитала, рентабельность операционного капитала. Затем анализируется оборачиваемость капитала, оценивается эффективность использования заемного капитала, а также проводится факторный анализ рентабельности собственного капитала.

4) Анализ финансовой устойчивости предприятия.

На следующем этапе проводится анализ финансовой устойчивости, который осуществляется на основе оценки соотношения собственного и заемного капитала. С этой целью исчисляются следующие показатели: коэффициент финансовой автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент финансового левериджа. Кроме того, на текущем этапе проводится анализ чистых активов предприятия, чистого оборотного капитала и оцениваются запасы финансовой устойчивости предприятия.

5) Анализ платежеспособности и диагностика риска банкротства предприятия.

В процессе анализа платежеспособности оцениваются показатели ликвидности. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения [3]. Помимо этого, исчисляются такие показатели, как коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидно-

сти. При этом производится оценка платежеспособности предприятия, базируясь на изучении потоков денежных средств.

Для диагностики риска банкротства хозяйствующего субъекта Савицкая Г.В. прибегает к нескольким подходам, базирующихся на применении обширной системы показателей, ограниченного круга показателей и интегральных показателей.

Рассмотрим следующую методику, автором которой выступает Шеремет А.Д. Он предлагает проводить анализ финансового состояния в следующем порядке.

1) Анализ структуры активов и пассивов.

Анализ начинается с общей оценки динамики активов хозяйствующего субъекта. Для этого сопоставляются темпы прироста активов и темпы прироста финансовых результатов, далее анализируется структура активов. Также оцениваются структура и динамика источников формирования активов, то есть пассивов с помощью коэффициента автономии и коэффициента соотношения заемных и собственных средств.

2) Анализ финансовой устойчивости.

В процессе анализа оценивается достаточность собственного капитала. Особое внимание на данном этапе уделяется показателю чистых активов, который для акционерных обществ соответствует показателю реального собственного капитала. Согласно п. 4 ст. 35 Федерального закона «Об акционерных обществах», если по окончании второго и каждого последующего отчетного года стоимость чистых активов общества оказывается меньше его уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимости его чистых активов [4]. В связи с этим отличие реального собственного капитала от уставного капитала дает истинное представление об устойчивости финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Далее анализируется обеспеченность запасов источниками формирования. По мнению автора, обеспеченность запасов источниками, предназначенными для их формирова-

ния, отображает сущность финансовой устойчивости, а ее внешним проявлением является платежеспособность.

3) Анализ ликвидности активов и баланса.

В первую очередь предлагается определить ликвидность баланса, сгруппировав активы в зависимости от их скорости обращения в денежные средства и пассивы по степени срочности их оплаты. Затем рассчитываются и оцениваются финансовые коэффициенты ликвидности активов, которые способны как бы предсказать платежеспособность в разные периоды. Так, коэффициент абсолютной ликвидности характеризует платежеспособность предприятия на последующие дни, коэффициент промежуточного покрытия – примерно на месяц, коэффициент текущей ликвидности – почти на два месяца.

4) Диагностика платежеспособности предприятия.

При анализе платежеспособности хозяйствующего субъекта необходимо рассмотреть баланс платежеспособности и оценить движение денежных средств, что выделено в отдельный этап. В балансе платежеспособности (неплатежеспособности) рассматриваются абсолютные показатели неплатежей и их причин. В течение диагностики платежеспособности рассчитываются и оцениваются следующие финансовые коэффициенты: коэффициент общей платежеспособности, отображающий способность предприятия покрыть все обязательства; коэффициент платежеспособности за период, являющийся прогнозным показателем платежеспособности за год, квартал или месяц; коэффициент задолженности по кредитам банков и займам; коэффициент задолженности другим организациям; коэффициент задолженности фискальной системе; коэффициент внутреннего долга. Показатели платежеспособности являются предупредительными показателями о финансовом состоянии.

5) Анализ движения денежных средств.

Комплексный анализ финансового состояния должен проводиться с учетом оценки движения денежных средств. Это свя-

зано с тем, что, во-первых, в современной отчетности финансовые результаты чаще всего отражаются по методу начисления, то есть поступление и расходование денежных средств отражаются в отчетности того периода, в котором они имели место, независимо от фактического движения денежных средств. Во-вторых, часть поступлений и выбытий денежных средств не оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты, такие как получение или возвращение кредитов, приобретение основных средств, финансовые вложения и др. [4]. Анализ остатка денежных средств за период позволяет выяснить, какой вид деятельности предприятия послужил основному поступлению денежных средств, а на какой в большей части расходовались денежные средства.

Авторами следующей методики, которая будет рассмотрена, являются Мельник М.В. и Герасимова Е.Б. Они предлагают приведенные ниже этапы анализа финансового состояния.

1) На основе анализа уплотненного аналитического баланса осуществлять предварительную оценку финансового состояния.

Для этого, на первом этапе изучаются изменения состава и структуры хозяйственных средств предприятия и источников их формирования; выявляются негативные тенденции, образование которых может отразиться на структуре баланса, а именно, произойдет увеличение доли длительно погашаемой дебиторской задолженности, а также уменьшение прибыли, направляемой на прирост собственного капитала, и др.) [2].

По мнению авторов, актуальным способом анализа исходных данных является составление «уплотненного аналитического баланса-нетто». Для того чтобы его составить, необходимо сгруппировать активы в зависимости от их ликвидности. Источники средств, в свою очередь, необходимо объединить, во-первых, с учетом их принадлежности (собственный или заемный), во-вторых, по длительности использования (текущий или долгосрочный).

2) Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

В процессе анализа необходимо рассчитать показатель собственного оборотного капитала, который представляет собой часть оборотного имущества, финансируемого за счет собственных средств. С целью оценки способности хозяйствующего субъекта финансировать текущую деятельность определяются коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом, коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом. При этом на текущем этапе исчисляются показатели ликвидности.

3) Анализ оборачиваемости оборотных активов и длительности производственно-коммерческого цикла.

Изучение показателей оборачиваемости необходимо для объективного оценивания финансового состояния, так как оно зависит от быстроты перехода оборотных средств от одной стадии производственно-коммерческого цикла к другой, то есть от их оборачиваемости. Поэтому показатели оборачиваемости характеризуют деловую активность предприятия и эффективность использования оборотных средств.

4) Анализ движения денежных средств.

По словам авторов, источником жизнеспособности хозяйственного субъекта выступают денежные средства. Так, анализ движения денежных средств позволяет оценить возможность предприятия обеспечить приток средств от осуществления своей деятельности. К тому же следует анализировать денежные потоки в сфере текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

5) Анализ структуры источников финансирования активов предприятия.

Как известно, финансирование активов предприятия может осуществляться как за счет собственного капитала, так и за счет долгосрочных или краткосрочных обязательств. Важно оценивать структуру источников финансирования, которая зависит от сферы деятельности, длительности производственно-коммерческого цикла, структуры активов и

способности предприятия формировать чистый приток денежных средств. Ключевым вопросом анализа на данном этапе является

оценка рациональности соотношения разных источников финансирования.

<p>Савицкая Г.В.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Анализ источников формирования капитала. 2) Анализ размещения капитала и имущественного состояния предприятия. 3) Анализ эффективности и интенсивности использования капитала предприятия. 4) Анализ финансовой устойчивости предприятия. 5) Анализ платежеспособности и диагностика риска банкротства предприятия.
<p>Шеремет А.Д.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Анализ структуры активов и пассивов. 2) Анализ финансовой устойчивости. 3) Анализ ликвидности активов и баланса. 4) Диагностика платежеспособности предприятия. 5) Анализ движения денежных средств.
<p>Мельник М.В., Герасимова Е.Б.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Предварительная оценка финансового состояния на основе анализа уплотненного аналитического баланса. 2) Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия. 3) Анализ оборачиваемости оборотных активов и длительности производственно-коммерческого цикла. 4) Анализ движения денежных средств. 5) Анализ структуры источников финансирования активов предприятия. 6) Анализ показателей рентабельности.

Рисунок 1 – Методические подходы к анализу финансового состояния с точки зрения разных авторов

6) Анализ показателей рентабельности.

Одним из ведущих критериев эффективности работы хозяйствующего субъекта является получение прибыли. Впрочем, абсолютные показатели прибыли не способны объективно показать степень эффективности деятельности и меру доходности предприятия. Поэтому рассчитываются относительные показатели рентабельности.

Таким образом, изучив вышепредставленные методические подходы, можно сделать вывод о том, что в основе их анализа лежит сопоставление величин

собственного и заемного капитала. Во время анализа на основе данных отчетности рассчитываются различные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Авторы рассмотренных методик утверждают, что нужно поддерживать надлежащий уровень собственных средств, чтобы гарантировать автономность предприятия. Однако наличие заемных источников позволяет ускорить процесс оборачиваемости средств. Следовательно, анализ финансового состояния субъекта хозяйствования позволяет оценить уровень

финансовой устойчивости и финансовых результатов, способность исполнять свои обязательства, а также возможность обеспечить процесс развития деятельности, сохраняя платежеспособность при достаточном наличии собственного капитала.

В качестве достоинства текущих методик можно выделить то, что оцениваются прогнозные показатели финансовой устойчивости, которые позволяют обеспечить устойчивое развитие хозяйствующего субъекта.

При этом, в процессе анализа желательно обращать внимание на сферу деятельности данного субъекта хозяйствования и на возможность наличия сезонного характера, так как от этого зависит доля оборотных средств, в частности запасов, в общем объеме имущества. Поэтому анализ

финансового состояния должен проводиться комплексно, учитывая все особенности деятельности предприятия.

Рассмотрев в статье три вышеизложенные методики анализа финансового состояния предприятия, можно объединить все этапы данных методик в итоговую схему (рис. 1).

В результате изучения методических подходов разных авторов был выработан следующий методический подход к анализу финансового состояния предприятия, позволяющий на наш взгляд, оперативно выявлять и своевременно устранять имеющиеся недостатки в финансовой деятельности организации, а также найти все имеющиеся возможности для улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия (рис. 2).

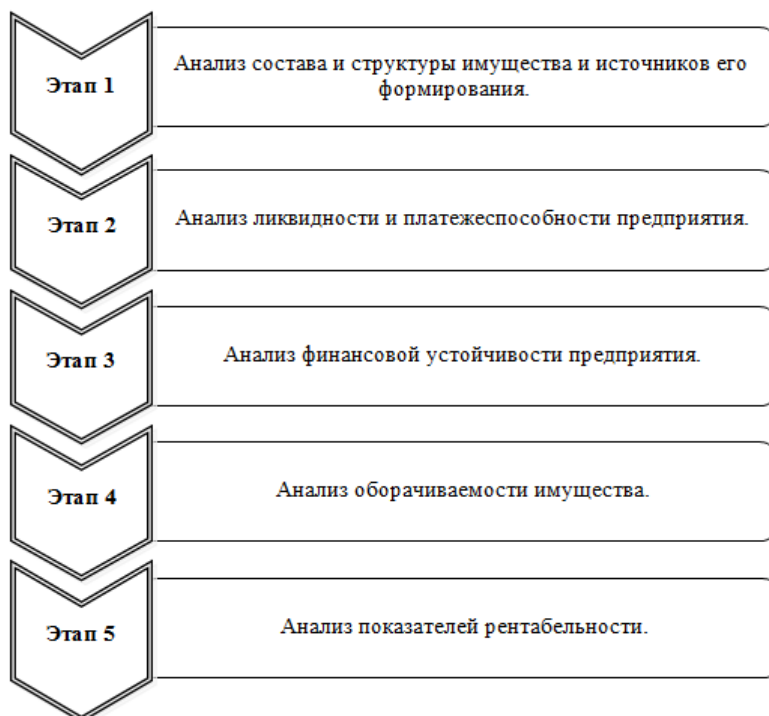


Рисунок 2 – Методика анализа финансового состояния

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что данный вопрос требует дополнительных исследований, так как на

сегодняшний день не существует универсальной методики, наиболее подходящей для разных отраслей экономики.

В этой связи, вопрос эффективной оценки финансового состояния очень актуален, в связи с тем, что финансовые трудности испытывает наибольшее количество предприятий.

Литература

1. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. (дата обращения: 14.11.19).
2. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. // М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-м, 2017. 208 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 6-е изд., испр. и доп. // М.: ИНФРА-М, 2017. 378 с.
4. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 2-е изд., доп. // М.: ИНФРА-М, 2018. 374 с.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. // М.: ИНФРА-М, 2019. 208 с.

УДК 332.1 (470.630)

Организационно-методологические подходы к реализации сценариев развития региональной экономики в зависимости от выбора внутренних ресурсов

Т.Г. Гурнович, доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры организации производства и инновационной деятельности,
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»,
г. Краснодар, Краснодарский край,

Е.А. Остапенко, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Финансового менеджмента и банковского дела»,
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»,
г. Ставрополь, Ставропольский край

В статье предложены организационно-методологические рекомендации по реализации сценариев развития региональной экономики в зависимости от выбора внутренних ресурсов на основе кластерного подхода, реализация которых позволяет составить мастер-планы предлагаемых кластерных конфигураций и разработать элементы взаимодействия организационно-экономического механизма в региональном сетевом пространстве.

Региональная экономика, кластерный подход, внутренние ресурсы, конкурентные преимущества, стратегия кластерообразования.

Organizational and methodological approaches to the implementation of regional economic development scenarios depending on the choice of internal resources

T.G. Gurnovich, doctor of economics, professor,
professor Department of Organization of Production and Innovation,
Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education
«Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina», Krasnodar, Krasnodar Territory,

E.A. Ostapenko, Ph.D., associate professor,
associate professor of the department of financial management and banking,
FGBOU VO «Stavropol State Agrarian University», Stavropol, Stavropol Territory

The article offers organizational and methodological recommendations for the implementation of scenarios for the development of a regional economy of reciprocity from the choice of internal resources based on a cluster approach, the implementation of which allows you to draw up master plans for the proposed cluster configurations and develop elements of the interaction of the organizational and economic mechanism in the regional network space.

Regional economy, cluster approach, internal resources, competitive advantages, cluster formation strategy.

Механизм реализации сценариев концепции регионального управления на основе кластерного подхода предполагает наличие таких инструментов, как процедуры мониторинга, составление мастер-планов и комплексных программ, частно-государственное партнерство.

Выборочное и комбинированное использование инструментов на этапе реализации концепции требует обоснования возможностей и предпосылок эффективного их применения. В этой связи, разработка организационно-методологических рекомендаций для реализации основных процедур сценарных

стратегий концепции регионального управления на основе кластерного подхода приобретает актуальность в условиях экономического и сетевого взаимодействия региона.

Создание и формирование новых пространственно-экономических систем в региональной экономике на основе кластерного подхода подтверждают обзор экономической литературы, а также фундаментальные научные разработки и их реализация в стратегических и тактических документах регионального управления [4,5,6].

Концепция регионального управления на основе кластерного подхода предпола-

гает формирование сети, состоящей из кластерных конфигураций, разграниченных по размеру и масштабу деятельности, но связанных транзитными и коммуникационными коридорами.

На рисунке 1 представлена типология кластерных конфигураций и поэтапный порядок создания и организации региональных кластеров, отличающихся особенностями их реализации.

Отметим, предлагаемые элементы кластерно-сетевой конфигурации региональной экономики унифицированы, и могут быть реализованы в различных региональных экономических системах в зависимости от их специализации. В то же время следует обозначить, что ограниченность внутренних ресурсов не позволяют региону реализовывать все формы кластерных инициатив.

Трансформацию региональной экономики на основе кластерного подхода целесообразно начинать с дефиниции наличия признаков кластеризации. В связи с этим оптимальной начальной формой создания кластеров является субкластер, сосредоточенный на небольшой зоне, как правило, в границах одного муниципалитета.

Расширение масштабов деятельности субкластера обуславливает образование субрегионального кластера, сконцентрированного в границах нескольких регионах с одинаковой отраслевой специализацией [3].

Следующим этапом развития региональной экономики на основе кластерного подхода является формирование единого регионального кластера с доминирующим сектором экономики и сложной организационно-экономической структурой.

Высшая форма концепции кластериза-

ции проявляется в слиянии региональных кластерных конфигураций в межрегиональный кластер национального масштаба. Формирование такого типа конфигурации в итоге «объединит» экономику регионов под общим брендом, что позволит использовать их внутренние ресурсы для усиления воспроизводственных процессов, тем самым повышая общую конкурентоспособность экономической деятельности региона [1].

В соответствии с поэтапным порядком ключевых действий, требуется составить мастер-планы по локализации кластерных структур. Для этого воспользуемся результатами исследования на примере территорий региона Ставропольского края и методами визуализации и моделирования экономической географии (рис. 2).

Прежде всего, в контексте предлагаемых кластеров необходимо выявить территории локализации ядер кластеров и поддерживающие их территории. Этот аспект позволяет определить, какие территории в первоочередном порядке могут получить положительный эффект от кластеризации и таким образом определить вектор их социально-экономического развития.

Кроме того, оси развития кластерных образований, как основных векторов пространственной и экономической диффузии кластерных инициатив, нуждаются в собственном определении. Этот аспект позволяет определить зону дрейфа кластеров в региональном масштабе, чтобы идентифицировать резервные территории с заметным потенциалом для формирования кластеров, в которые кластер может «расти».



Рисунок 1 – Типологизация кластерных конфигураций и этапы их формирования

Представленные процессы относятся к аспектам планирования пространственной и экономической кластерной политики региона,

реализация которых является неотъемлемой частью проектирования кластерных преобразований.



Рисунок 2 – Кластерное развитие основных отраслей региона

На основе составленного мастреплана сосредоточения основных элементов предполагаемой кластерной структуры, региональная система управления будет иметь четкое представление о возможных направлениях развития регионов, в которых сформированы локомотивные производства. Кроме

того, выявление территорий, способствующих трансформации кластеров, позволит заранее насытить их соответствующей инфраструктурой, подготовить институциональную и нормативную базу, а также мобилизовать хозяйствующие субъекты для присоединения к формированию кластеров. На рисунке 3 пред-

ставлен единый алгоритм формирования кластерных структур независимо от их отраслевой принадлежности, который может приме-

няться в различных регионах с учетом специализации территории.



Рисунок 3 – Этапы формирования кластеров в рамках концепции развития региональной экономики

На рисунках 4-6 представлены схемы организационных структур кластеров в трех секторах экономики Ставропольского края с

учетом отраслевой региональной специализации.



Рисунок 4 – Организационная структура агропромышленного кластера

Организационные схемы трех основных кластеров экономической кластеризации, являются рамочными. В отдельном регионе они могут отличаться по своей структуре. Тем не менее, в каждой из них есть присущие кластеру элементы, такие как развитая инфраструктура, ядро кластера и структуры поддержки кластера.

Представленные кластерные структу-

ры являются узловыми элементами сценариев развития региональной экономики. С административно-управленческих точек зрения каждая из них требует отдельной разработки и внедрения. Тем не менее, с целью реализации ключевой стратегии – стратегии межкластерного взаимодействия – ведущие кластерные структуры должны выполняться синхронно и быть полноценными образованиями.



Рисунок 5 – Организационная структура санаторно-рекреационного кластера

Стратегия межкластерного взаимодействия может принимать форму стратегического программного документа или может быть реализована на основе программно-проектного подхода. Здесь необходимо:

- определить сферы активного взаимодействия межкластерного бизнеса, на основе которого целесообразно создавать зоны интенсивного развития;
- разработать организационно-

экономический механизм взаимодействия;

- определить программу мероприятий по взаимодействию кластерных конфигураций [2].

Независимо от сценария реализации концепции регионального развития на основе кластерного подхода, в конечном итоге в экономике региона должна быть сформирована четко идентифицируемая кластерно-сетевая структура.

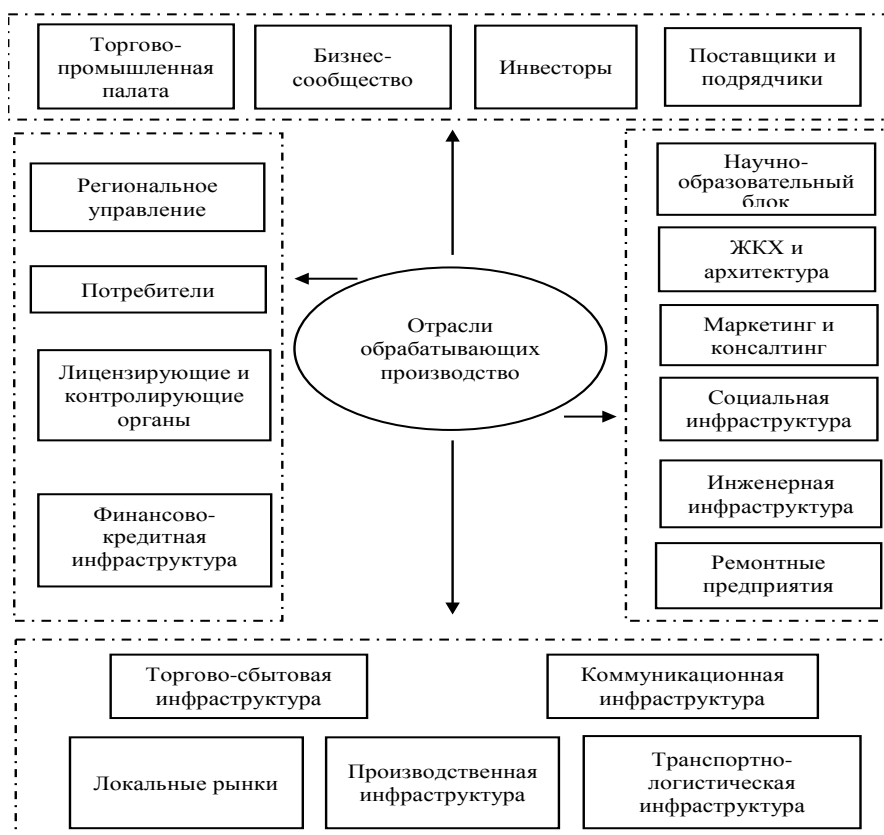


Рисунок 6 – Организационная структура промышленного кластера

Результаты воздействия кластерных преобразований будут заметны в течение длительного периода, поскольку созданные институциональные, инфраструктурные, пространственные и экономические образования и структуры могут оказывать влияние на про-

цессы экономического развития аграрно-ориентированного региона, и создадут условия для устранения хронической депрессивности территории, политической и социальной стабилизации.

Литература

1. Богуславский А. Проблемы стратегического планирования социально-экономического развития российских городов // Рынок ценных бумаг, 2003. № 15. С. 68-69.
2. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики: учебное пособие, Москва. 2001. 448 с.
3. Каткало В.С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления // Вестник СПбГУ. Сер. 8, Вып.3, № 24., С. 10-11.
4. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений // Москва: Изд. дом ВШЭ, 2010. 79 с.
5. Овчинников В.Н. Стратегия капитализации инновационных ресурсов периферийных регионов России с учетом их ограниченности // Terra economicus, 2014. Т.12. № 1. С.23-28.
6. Тарасенко В.В. Социология жизненного цикла кластера // Современные проблемы науки и образования, 2011. № 3. С. 35-41.

УДК 338.26:339.146

Конъюнктура рынка зерна России: особенности, тенденции и перспективы изменения

С.А. Жидков, кандидат экономических наук профессор кафедры
«Управления и делового администрирования»,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет», г. Мичуринск, Тамбовская область

Рассмотрены теоретические основы формирования экономической и рыночной конъюнктуры, опирающиеся на марксовское учение о воспроизводственном процессе. Имеющие место диспропорции между стадиями воспроизводства являются основой изменений рыночных ситуаций, из которых формируется экономический уровень макроусловий и формируется экономический цикл в целом. Выявлены особенности конъюнктуры рынка зерна, включающие регулярность, неэластичность, зависимость от высокорискованных, неуправляемых факторов, сезонность, необходимость формирования запасов, гибкость. Представлен анализ основных показателей, характеризующих конъюнктуру рынка зерна – цен реализации и объема товарных запасов.

Конъюнктура, рынок зерна, цена, запасы.

Russian grain market conditions: features, trends and prospects for change

S.A. Zhidkov, candidate of economic sciences, professor departments of Management and Business
Administration, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Michurinsky State Agrarian University», Michurinsk, Tambov region

The theoretical bases for the formation of economic and market conditions, based on the Marxian teaching on the reproduction process, are considered. The existing imbalances between the stages of reproduction are the basis of changes in market situations, from which the economic level of macro-conditions is formed and the economic cycle as a whole is formed. Peculiarities of grain market conditions have been revealed, including regularity, inelasticity, dependence on high-risk, unmanageable factors, seasonality, need to form reserves, flexibility. The analysis of the main indicators characterizing the grain market conditions – sales prices and volume of inventory is presented.

Conditions, grain market, price, stocks.

Развитие рынка зерна подчинено внешним условиям, находящим свое материальное выражение в системе ценообразования при установлении равновесного положения между спросом и предложением товарной массы зерна, а также в механизмах торговли ею. В том случае если устанавливаемые в этих процессах цены реализации являются достаточными для осуществления товаропроизводителями расширенного воспроизводства своего бизнеса, то говорят о том, что складывается благоприятная экономическая ситуация или экономическая конъюнктура. Напротив, если возникают дисбалансные состояния, провоцирующие снижение цен на конечную продукцию, не обеспечивающую как минимум простое воспроизводство, то возникает неблагоприятная рыночная конъюнктура. Экономическая конъюнктура представляет собой трендовую совокупность рыночных условий, в которых функционируют хозяйст-

вующие субъекты. Она определяет экономический цикл развития, характеризующийся стадиями развития, депрессии, спада и подъема.

Рыночная конъюнктура возникает как совокупность условий осуществления всех этапов воспроизводства – от производства до потребления. При этом предел наращивания потенциала экономической системы всегда будет определяться масштабом ее возможности, возникающих на любой стадии воспроизводства, имеющих наибольшее ограничение со стороны внешних факторов. Комплекс условий, возникающий на стадиях производства, распределения, обмена и потребления, и приобретающий особенности своего влияния на социально-экономическую систему в каждый момент времени, представляет собой рыночную конъюнктуру. По сути, постоянно возникающие диспропорции натуральных и стоимостных параметров на разных стадиях

воспроизводства являются основой ситуационных колебаний, затрагивающих факторы экономического формата для хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в рамках конкретной отрасли народного хозяйства. На этом основании следует, что рыночная конъюнктура является основанием возникновения и существования экономических условий, а динамизм ее изменения определяет скорость, временной промежуток продолжительности экономического цикла, амплитуду колебаний подъема и спада деловой активности участников рынка зерна [1].

Рыночная конъюнктура создается из множества рыночных ситуаций, которые представляют собой моментные эпизоды формирования экономических условий, складывающихся под влиянием комплекса факторов, основными из которых являются спрос и предложение. Совокупность приближенных по значениям рыночных ситуаций создает динамический тренд развития экономической среды функционирования участников зернового хозяйства.

Основными чертами рыночной конъюнктуры являются изменчивость, колеблемость, неравномерность, наличие противоречий.

Таким образом, экономическая конъюнктура является категорией, характеризующей макроэкономические условия развития экономики в целом, рыночная конъюнктура складывается на микроэкономическом уровне хозяйствования.

С точки зрения стабильности функционирования рынка, его конъюнктура может быть:

- устойчивой, когда на уровне равновесной цены заключается стабильно высокое количество сделок купли-продажи;

- благоприятной, характеризующейся стабильно высоким или увеличивающимся спросом на товар, достигающим дефицитного состояния и сопровождающимся ростом цен;

- вялой, сопровождающейся снижением деловой активности контрагентов, сокращением абсолютного числа сделок купли-продажи и снижением равновесной цены на товар.

Видовое разделение конъюнктуры рынков товаров может быть проведено с позиций динамики их развития (растущая, стабильная, регрессивная).

По масштабам действия следует выделить конъюнктуру широкого действия (общая) или собственно конъюнктуру и конъюнктуру окружения (частная). Их различие состоит в:

- 1) функциональном наполнении;
- 2) субъектном составе.

Если у собственно конъюнктуры основная функция состоит в ориентировании поведения основной массы участников экономического пространства, то конъюнктура окружения ориентирована на формирование экономических возможностей участников пространства хозяйствования. Следует отметить, взаимосвязанность этих видов рыночных конъюнктур: первичный характер имеет общая конъюнктура, складывающаяся на мировом уровне, вторичный – частная конъюнктура, охватывающая условия и действия факторов, их определяющих, на уровне отдельных отраслей народного хозяйства страны и хозяйствующих субъектов.

Любой товарный рынок имеет свои особенности формирования конъюнктуры функционирования. В отношении рынка зерна в их числе следует назвать:

1. Регулярный, положительный спрос на зерно как основу питания людей.
2. Низкая эластичность спроса по цене на зерно и ее нулевое значение на конечную продукцию зернопродуктового подкомплекса АПК.
3. Необходимость участия государства как контролирующего надындивидуального субъекта за ценообразованием и качеством продукции на каждом этапе ее движения к потребителю.
4. Регулируемое предложение в соответствии с агротехническими, рыночными и экономическими требованиями.
5. Возможность «ассортиментного маневра» предложения зерна зерновых колосовых культур.
6. Наличие фактора сезонности в поставках зерна и ценообразовании на него.

7. Соответствия инфраструктурных мощностей хранения и транспортировки объемам зерна, подлежащих перемещению в каждый момент времени.

8. Наличие товарных запасов зерна.

9. Высокая зависимость от природно-климатических условий в основных зернопроизводящих регионах страны и мира.

10. Высокая гибкость переориентирования товарно-денежных потоков и капиталов [3].

С методической точки зрения важнейшими показателями, характеризующими

рыночную конъюнктуру являются цена реализации товара (зерна) и объем его товарных запасов [2].

Следует отметить, что цены реализации зерна на отраслевом рынке России имеют высокую зависимость от их мирового уровня. По нашим исследованиям корреляция между их уровнями достигает 0,963. Однако в современных экономических условиях тенденции изменения мировых и российских цен на зерно имеют разнонаправленный характер (Рисунок 1).

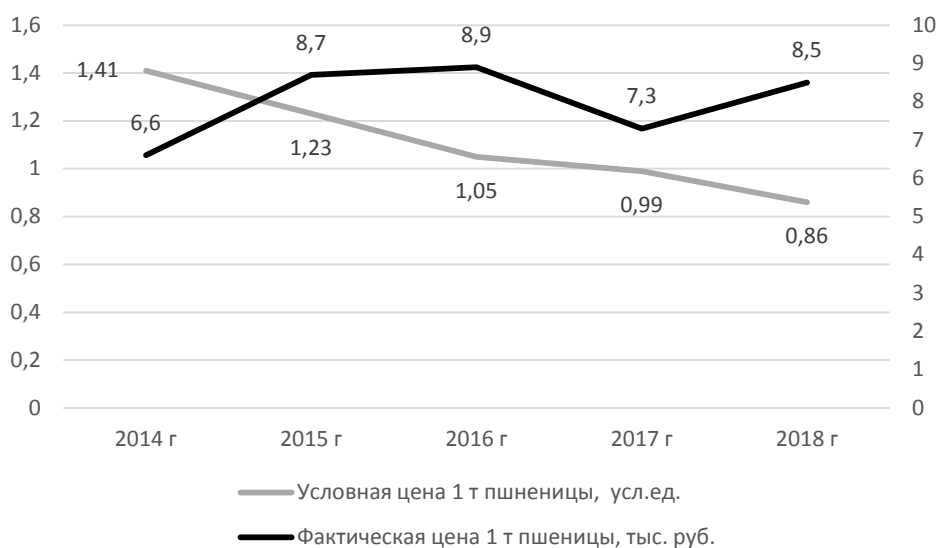


Рисунок 1 – Динамика условной и фактической цены реализации 1 т пшеницы в Российской Федерации за 2014-2018 годы, усл. единиц, тыс. руб. [5, 6]

Причиной возникновения такой ситуации является валютная политика государства. Применение плавающего уровня отечественной национальной валюты – рубля, обеспечивает создание более привлекательных рыночных условий для экспортеров зерна, получающих результаты своей работы в краткосрочном периоде. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей зерна подобная ситуация, хотя и позволяет в финансово-экономических отчетах и хозяйственной деятельности отражать прибыль от реализации зерна, но она не может обеспечить однозначно позитивные результаты деятельности на

рынке зерна. Во-первых, сельскохозяйственное производство осуществляется в течение как минимум 1 года, в течение которого происходит удешевление вложенного капитала и полученное его возмещение в виде выручки не гарантирует адекватный инфляционному обесценению прирост прибыли. Во-вторых, процессы удорожания продукции сельского хозяйства происходят в параллельном или опаздывающем режиме по сравнению с потребляемыми промышленными ресурсами, что является инструментом изъятия капитала в межотраслевом масштабе народного хозяйства и возрастающих ограничений возможно-

стей обновления материально-технической производственной базы. Более полная картина экономической ситуации на рынке зерна в России складывается после анализа структуры

распределения совокупных затрат, выручки и прибыли, получаемой всеми участниками зернового хозяйства (Таблица 1).

Таблица 1 – Структура распределения совокупных отраслевых показателей затрат, выручки, прибыли в сфере мукомольного производства зернопродуктового подкомплекса России и Тамбовской области, в среднем за 2017-2018 год, %

Показатели	Российская Федерация	Центральный федеральный округ	Тамбовская область	Отклонение п. 3 от п.2 (+, -), %	Отклонение п. 4 от п. 2 (+, -), %
Структура затрат:					
сельское хозяйство	33,1	30,2	25,9	2,9	-7,2
переработка	32,7	35,3	37,8	-2,6	5,1
торговля	23,7	23,8	25,4	-0,1	1,7
государство	10,5	10,5	10,9	-	0,4
Структура выручки от реализации:					
сельское хозяйство	31,5	31,1	29,2	0,4	-2,3
переработка	35,6	35,5	31,6	0,1	-4,0
торговля	23,1	23,6	24,1	-0,5	1,0
государство	9,8	9,8	15,1	-	5,3
Структура прибыли:					
сельское хозяйство	27,2	27,6	28,1	-0,4	0,9
переработка	8,6	8,5	8,2	0,1	-0,4
торговля	24,6	24,2	23,7	0,4	-0,9
государство	39,6	39,7	40,0	-0,1	0,5
Уровень рентабельности, %:					
сельское хозяйство	16,1	16,7	24,3	+0,6	8,2
переработка	4,8	6,1	4,4	-1,3	-0,4
торговля	31	30,8	29	0,2	-2,0

Источник: расчеты автора.

Проведенный анализ показал, что ни один из представителей реального сектора зернового хозяйства не обеспечивает условий расширенного воспроизводства. В связи с этим можно заключить, что внутренние стимулирующие рычаги воздействия на экономические интересы товаропроизводителей, функционирующих в зерновом хозяйстве, просто отсутствуют.

Все это характеризует возникновение экономического «пузыря» в одной из стратегических отраслей народного хозяйства. Выровнять экономическую ситуацию для сельскохозяйственных товаропроизводителей

удается в период межсезонного колебания цен, но для этого хозяйствующие субъекты должны иметь возможность создания товарных запасов зерна.

По нашим оценкам, корреляционная зависимость между величинами товарных запасов и объемов, выставленных на продажу, достаточно высокая и за период 1998-2018 годов составила 0,871 (Рисунок 2).

В связи с тем, что Россия является одним из активных участников мирового рынка зерна объемы запасов зерна на элеваторах и зернохранилищах в стране существенно превышают нормативные значения

минимальной потребности трех месячной потребности в зерне перерабатывающих предприятий.

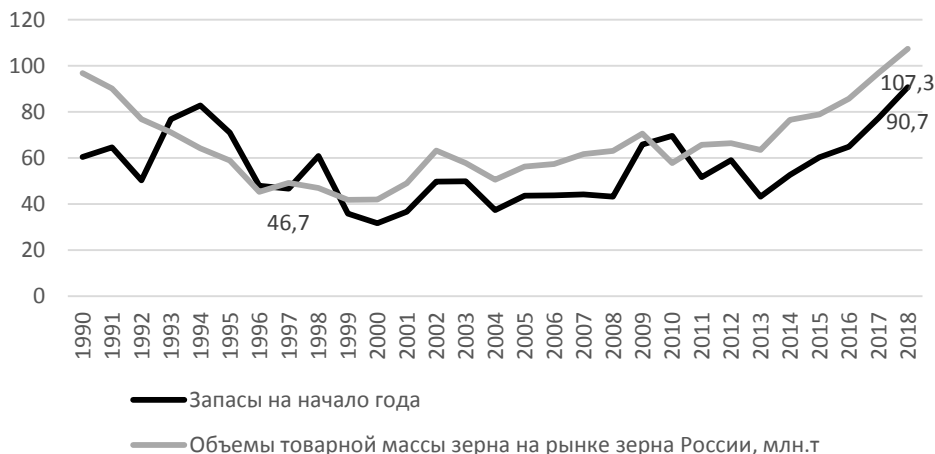


Рисунок 2 – Динамика товарных запасов и объемов товарной массы на рынке зерна в России за 1990-2018 годы [4]

Таким образом, рыночная конъюнктура рынка зерна выступает одним из важнейших факторов развития его участников, которые пытаются наиболее полно и эффективно использовать ее колебания. Правительство РФ в лице Министерства сельского хозяйства лоббирует реализацию политики «плавающего» курса рубля, что позволяет более гибко использовать возможности конъюнктурной разницы цен на зерно в национальном пространстве страны. В России на

рынке зерна никто из его участников, представляющих реальный сектор экономики, не обеспечивает в процессе воспроизводства наращивание масштабов своей деятельности (норма рентабельности сельского хозяйства 35%, для зерноперерабатывающих заводов 12-15%). Современные позиции российских зернотрейдеров на мировом рынке зерна требуют развития инфраструктуры хранения и транспортировки зерна.

Литература

1. Гайсин Р.С. Эволюция аграрного рынка: закономерности, особенности, формы государственного регулирования: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.01 / Гайсин Рафкат Сахиевич // М., 1998. 340 с.
2. Карамнова Н.В. Методика оценки устойчивого развития свеклосахарного производства // Теория и практика мировой науки, 2017. № 5. С. 64-68.
3. Кузичева Н.Ю., Жидков С.А. Проблемы повышения устойчивости развития рынка зерна // «Актуальные вопросы экономики и агробизнеса», сб. статей. X Междунар. науч.-практ. конф., 04-05 апреля 2019 г. // Брянск – Брянск: Брянский ГАУ, 2019. С. 127-131.
4. Ресурсы и использование зерна (без продуктов переработки) по Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/enterprise_есopomу (дата обращения 19.11.19).
5. Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции, реализуемой сельскохозяйственными организациями по 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31454>.
6. Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции, реализуемой сельскохозяйственными организациями с 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/57693>.

УДК 330.101.8

Инновативность как комплексный показатель инновационного развития предприятия

И.А. Зайцев, аспирант 2 курса,

В.Д. Секерин, доктор экономических наук, профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены ключевые понятия, связанные с инновационным развитием субъекта, в частности предприятия. Рассмотрено понятие инновационного потенциала, инновационной активности, инновационного климата, деятельности, системы, сферы, пространства. Также рассмотрены термины инновационности и инновативности. Каждому понятию дано своё определение. Проанализирована связь понятий и изображена в схемах. Приведен термин характеризующий инновационный потенциал и инновационную активность предприятия вместе.

Инновационный потенциал, инновационная активность, инновационная деятельность, инновационный климат, инновационность, инновативность.

Innovation as a comprehensive indicator of the innovative development of the enterprise

I.A. Zaitsev, 1st year graduate student,

V.D. Sekerin, Doctor of Economics, Professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article discusses the key concepts related to the innovative development of the subject, in particular the enterprise. The concept of innovative potential, innovative activity, innovative climate, activity, system, sphere, space is considered. The terms of innovativeness and innovativeness are also considered. Each concept has its own definition. The relationship of concepts is analyzed and depicted in diagrams. The term characterizing the innovative potential and innovative activity of the enterprise together.

Innovative potential, innovative activity, innovative activity, innovative climate, innovativeness, innovativeness.

Введение.

Сегодня мир переходит к постиндустриальной экономике. Ключевым фактором развития хозяйствующего субъекта в условиях постиндустриальной экономики или, как ее еще называют, цифровой экономикой, являются инновации. Поэтому в основе развития любого хозяйствующего субъекта должна быть инновационная деятельность, это касается и предприятий, и региона, и страны в целом.

Делая суждения относительно инновационного состояния субъекта, требуется понимать, какие характеристики описывают это состояние. В настоящее время существуют две основные проблемы, препятствующие описанию инновационного состояния предприятия. Не выработан понятийный аппарат в области инноваций. В настоящее время суще-

ствует множество понятий в области инноваций: инновационный потенциал, инновационная активность, инновационная деятельность, инновационный климат, инновационная инфраструктура, инновационная система, инновационная сфера, инновационность, инновативность. Все они описывают различные процессы в области инноваций. При этом авторы дают разные определения каждому термину, что создает некоторую путаницу в понятиях. Необходимо структурировать эти понятия и увязать их друг с другом.

Вторая проблема заключается в том, что не существует единой характеристики, описывающей уровень инновационного развития предприятия. В российской практике уровень инновационного развития описывается в основном его инновационным потенциалом и инновационной активностью, что, с

нашей, точки зрения не совсем удобно. Нужна единая характеристика, полностью описывающая уровень инновационного развития предприятия. Инвесторы, акционеры, менеджеры должны иметь возможность наглядно оценить и сравнить уровень инновационного развития предприятия по единому индексу.

Решая данные проблемы, необходимо найти взаимосвязь понятийного аппарата инновационной характеристики предприятия, на основе которой разработать единый показатель, полностью описывающий уровень инновационного развития предприятия.

Метод.

В процессе написания статьи я использовал различные методы научного исследования. Используя эмпирический метод, мы собирали информацию, изучая разные источники информации. После сбора сведений, они проходили тщательный анализ на логичность, достоверность и актуальность. Кроме эмпи-

рического метода исследования применялся теоретический метод, который включал в себя анализ, синтез, моделирование, классификацию и метод аналогии. Собранный информация была разделена на составляющие единицы, которые были подробно изучены. После этого методом классификации и аналогии единицы были разделены на группы и объединены методом синтеза. На основании проведенного анализа методом моделирования были построены схемы процессов.

Результат.

Проведем анализ существующих в современной научной литературе определенных **инновационного потенциала**. Несмотря на разную формулировку, в них присутствуют общие черты. На основании этих сходств можно разделить все определения на четыре группы (рис. 1):



Рисунок 1 – Группировка существующих понятий инновационного потенциала
Источник: (предложено авторами)

В первой группе определений инновационный потенциал определяется, как способность и готовность осуществлять инновации. Подобного определения придерживаются

Гамидов Г.С., Борисоглебская Л.Н., Поляков А.В., Чернородова Л.А. и Суковатова О.П., Калинин М.А., Сангадиев З.Г., Аюшева Л.А. Так, Фокина О.М. и Репченко Н.А. оценивают

инновационный потенциал как способность быстрого реагирования. По мнению Фокина и Репченко инновационный потенциал – это способность быстро реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре по средствам улучшения и производства новой продукции, роста конкурентоспособности и внедрения новшеств [21].

Следующая группа определений инновационного потенциала объединяет понятия инновационного потенциала как возможностей инновационной деятельности. Определения, входящие в данную группу, дают Хогоева Т.В., Матвейкин В.Г., Маскайкин Е.П., Арцер Т.В., Бакланов Ю.О., Самостроенко Г.М., Мартемьянов А.В. Приведем одно определение, которое охарактеризует данную группу: В.А. Калашников характеризует инновационный потенциал как возможность производить наукоемкую продукцию, которая бы отвечала требованиям мирового рынка [7].

Третья группа определений основывается на ресурсном подходе, инновационный потенциал характеризуется ресурсами, которыми располагает субъект для осуществления инноваций. Определения, относящиеся к данной группе приводят Теребова С.В., Кокурин Д.И., Жиц Г.И., Касатая И.Л., Бендииков М.А., Хрусталева Е.Ю., Алексеев С.Г. Группу можно охарактеризовать определением к.э.н. Фат-

хуллина Л.З. и ассистент Шабалтина Л.В. По их мнению инновационным потенциалом является набор ресурсов, которые применяются для инновационного развития [20]. Данько М. считает, что инновационным потенциалом является собранное количество информации, основанное на результатах проведенных работ [2]. Выделение важнейшим ресурсом накопленную информацию очень актуально в условиях цифровой экономики.

Последняя четвертая группа определяется факторным подходом. Инновационный потенциал рассматривается как совокупность факторов, влияющих на реализацию инноваций субъектом. Данного подхода к определению инновационного потенциала придерживаются А.П. Полякова, Николаев А.И. и др. Данную группу можно представить определением Николаева А.И. инновационный потенциал – это система факторов и условий, которые необходимы для осуществления инновационного процесса [12].

Помимо подобного разделения на четыре группы определения инновационного потенциала некоторые авторы в своих определениях ориентируются на результат, достигнутый в итоге подготовки и аккумуляции возможностей, или сосредотачиваются на ресурсах, накопленных субъектом (рис. 2).



Рисунок 2 – Классификация определений инновационного потенциала с учетом ресурсного и результативного подходов

Источник: (предложено авторами)

Ресурсный подход наиболее популярен среди ученых. В своих определениях они характеризуют инновационный потенциал, как накопленные ресурсы, совокупность факторов, условий и возможностей, влияющих на

инновации, а также способность и готовность к осуществлению инноваций.

Результативный подход мы видим в определениях П.М. Гуреева, В.М. Гришина, Л.С. Бляхман, Ю.В. Будаева. В основе данно-

го подхода лежит акцент на достижение максимального результата. Инновационный потенциал определяется как признак социально-экономической системы, который характеризует допустимость, то есть осуществимость и максимальные возможные результаты целенаправленной деятельности, изменяющей структурно-функциональные свойства данной системы.

Отдельно выделяется определение данное Кравченко С.И. Инновационный потенциал по мнению автора – это структура, объединяющая три составляющие: ресурсную, результативную и внутреннюю. Данные структуры существуют в постоянном взаимодействии между собой, взаимно обуславливают друг друга и предполагают [9]. Данное определение не входит ни в одну группу, является комплексным, объединяющим в себе разные подходы к определению инновационного потенциала.

Комплексный подход с нашей точки зрения является наиболее правильным, так как объединяет в себе все составляющие инновационного потенциала, что дает возможность наиболее достоверно оценить его уровень. Нами предлагается следующее определение инновационного потенциала – характеристика субъекта, описывающая его возможности, готовность и способность осуществлять инновации и вести инновационную деятельность с достижением максимально возможных для него результатов за счет совокупности аккумулированных ресурсов и опыта, обеспеченных условий и факторов, а также особенностей организации и управления.

Авторы Чекулина Т.А., Тамахина Е.А., К.Ю. Прокофьев, Касатая И.Л., Санто Б., Матвейкин В.Г., Шевченко И.В., Трифилова А.А., Кокурин Д.И., Лисин Б.К. и Фридлянов В.Н. разделяют инновационный потенциал на частные потенциалы (научный, технический, кадровый...) или на составные пункты (управленческий, научный...)

Проанализировав подходы к делению инновационного потенциала различными авторами, наиболее важными и влиятельными частными составляющими инновационного потенциала с нашей точки зрения являются:

- Человеческие ресурсы
- Исследования и наука
- Охранная система
- Капиталы, финансы
- Конкуренция
- Система управления
- Организационная структура
- Материально-техническая обеспеченность
- Информационная обеспеченность
- Политические возможности (влиятельность)
- Инновационная культура

Понятие – **инновационная активность**. Авторы, давая определение инновационной активности, склоняются к тому, что это численная характеристика, выражающая инновационные процессы на предприятии. Существует подход определения инновационной активности, как интенсивности осуществления инновационной деятельности, подобное определение дает Заглумина Н.А. [5]. Вторая группа авторов имеет другое понимание термина, для них инновационная активность – это степень участия предприятия в инновационной деятельности (рис. 3).

В рамках степенного подхода авторами приводятся следующие определения:

- «Инновационная активность – **степень участия компании в реализации инновационной деятельности** или в отдельных ее видах в течение определенного периода времени» [6].

- «Инновационная активность – комплексная категория, со следующими характеристиками: способность мобилизации инновационного потенциала, **степень использования инновационного потенциала**, степень восприимчивости новаций, интенсивность трансформации новаций и своевременность этих действий, обоснованность используемых методов, рациональный состав и последовательность технологий инновационного процесса» [13].

- Инновационная активность – инновационная деятельность предприятия, с целью обеспечения его устойчивости на рынке, учи-

тывающая уже сформированный инновационный потенциал, степень его использования управлением предприятия и его персоналом, окружающего инновационного климата, кото-

рый создается и формируется государством и другими контрагентами рынка [13].

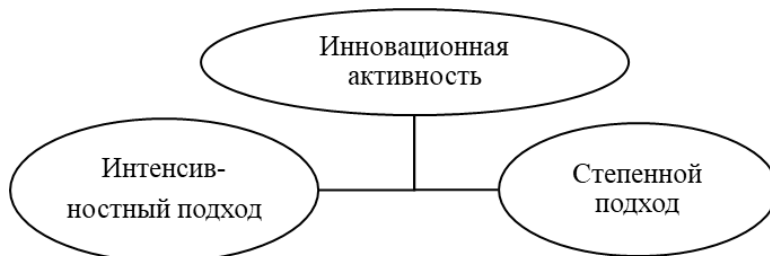


Рисунок 3 – Классификация понятия инновационной активности
Источник: (предложено авторами)

На основании приведенных определений хотелось бы дать своё собственное определение инновационной активности. Инновационная активность – это интенсивность осуществление инновационной деятельности, достижения инновационных результатов, разработки, изобретения, производства, внедрения и реализации инноваций, характеризующая инновационный процесс.

Следующее понятие – это **инновационная деятельность**. В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников инновационную деятельность определяют, как деятельность по организации и осуществлению инновационных процессов [3].

Е.В. Сибирская, О.А. Строева дают развернутое определение, подробно характеризующее инновационную деятельность, как деятельность, которая включает в себя весь технологический цикл предприятия, а также, создающая условия и предпосылки для инноваций, деятельность по управлению процессами создания и реализации инноваций, а также, при необходимости, по созданию организационной и материально-технической инфраструктуры [17]. В.В. Пешков, О.Н. Селюгина, трактуют федеральный закон, замечая, что инновационная деятельность реализует инновационные проекты, создает инновационную инфраструктуру и обеспечивает ее [14].

Данное определение лучше формули-

руют инновационную деятельность, так как включает в себя не только мероприятия по непосредственному осуществлению инноваций, то есть инновационную активность, а еще и мероприятия по созданию инновационного климата, инфраструктуры согласно Пешкову В.В., мероприятия по созданию условий для осуществления инноваций согласно Сибирской Е.В., что указывает на то, что и инновационный потенциал и часть инновационного климата являются частью инновационной деятельности [17,14].

Инновационная деятельность, таким образом, направлена на: а) реализацию инноваций б) создание условий для осуществления инноваций, то есть создание инновационного потенциала в) на формирование инновационного климата.

Предлагаем следующее определение инновационной деятельности – это деятельность субъекта, направленная на создание инновационного потенциала, или условий, которые способствуют осуществлению инноваций, направленная на инновационную активность, что подразумевает разработку и создание инноваций, и, при наличии возможности, то есть полномочий, направленная на создание инновационного климата, условий ведения инновационной деятельности.

Следующее понятие, которое необходимо разобрать – **инновационный климат**. Заглумина Н.А. приводит следующее опреде-

ление инновационного климата – это сложившиеся за определенный промежуток времени условия в окружении организации, которые влияют на эффективность ее инновационной деятельности [5]. При этом автор разделяет инновационный климат на микро- и макроклимат, влияющие, соответственно, на микро- и макросреду предприятия. В этом определении явным плюсом является то, что автор указывает на временной аспект формирования климата. Теребова С.В. и Вячеславов А.М. определяют инновационный климат, как совокупность факторов влияния, что, по нашему мнению, является не правильным, так как совокупностью факторов можно охарактеризовать и инновационный потенциал [19]. Рахимов Т.Р. и Видяев И.Г. определяют инновационный климат, как набор условий, сформированных на конкретной территории под воздействием конкретных объективных факторов и субъективных факторов и определяющих в регионе эффективность инновационной деятельности [16].

Инновационный климат – это совокупность условий, сформированных вокруг определенной территории (начиная с территории маленькой организации и заканчивая страной) в определенный момент времени (инновационный климат меняется) под влиянием в первую очередь внешних факторов, а также внутренних и факторов, которые формируют среду деятельности и влияют на все сферы: экономическую, социальную, политическую, научную, техническую и диктующая свои условия. Инновационный климат – это всегда внешнее, например, для предприятия инновационный климат – это внешние условия его деятельности в регионе, городе, стране. Для региона – это условия в стране. В этом заключается основное отличие от инновационного потенциала.

Инновационность. Данное понятие редко встречается в научной литературе. Под инновационностью подразумевают совокупность показателей инновации, то есть совокупный показатель инновационной деятельности. Впервые термин «инновационность» употребил Й. Шумпетер, который под данным

термином подразумевал систему изменений [24].

В широком смысле понимания термина инновационность имеет связь с развитием новой техники и с изменением технологий. Поэтому в широком понимании инновационность можно охарактеризовать, как «состояние объектов экономической деятельности, определяющее жизнеспособность этих объектов, а также жизнеспособность процессов экономического роста векторной направленности, целесообразной деятельности по созданию продуктов (товаров, услуг и процессов, знаний и методов)» [11].

Современные авторы считают инновационность самой главной составляющей роста конкурентоспособности предприятия. Данное утверждение верно и на внутреннем, и на международном рынках [22]. К примеру, М. Портер указывает, что именно инновационность среди прочих составляющих конкурентоспособности предприятия играет ключевую роль [22]. Хабиб М.Д., Теплякова М.Ю., Ямайкин О.И., Вдовин С.М., Пац М.В., Медведев В.А. считают, что инновационность – это особое сочетание факторов экономического роста и развития, вещественных и не вещественных форм, методов и воздействий, качественных подходов, преобразующих реальность в процессе созидательной деятельности.

Данный термин объединяет все понятия, приведенные в данном исследовании: инновация, инновационный потенциал, инновационная активность, инновационная деятельность, инновационный климат.

Инновационная инфраструктура – это система или совокупность средств, организаций. Подобные определения дают Рахмеева И.И., А.Д. Нефедьев, Зеленская Т.В., Соколова Е.Л., Шилина Н.В., Кузнецова А.И., Исмагилов Н., Мухамедьяров А., Хабибрахманова Ю., Румянцев А.А., Гневко В.А., Серебряков А.Б., Кокурин Д.И., Плетнев К.И., Дежина И.Г., Салтыков Б.Г.

Как система или совокупность инновационная инфраструктура состоит из разных ресурсов и составляющих: природных, трудовых (человеческих), капитальных, оборотных средств, финансовых. В отличие от инноваци-

онного потенциала, который создается в большей степени самим предприятием, инновационная инфраструктура создается вокруг предприятия другими участниками и организациями и представляет собой связь разнообразных блоков.

Шилина Н.В. считает, что инфраструктура состоит из производственно-технологической, финансовой, информацион-

ной, консалтинговой, кадровой, сбытовой составляющих [23].

Веселовский М.Я. предлагает инновационную инфраструктуру, состоящую из блоков: нормативно-правового, финансово-кредитного, производственно-технологического, информационно-консалтингового, кадрового, сбытового (рис. 4) [1].



Рисунок 4 – Блочная классификация инновационной инфраструктуры

Источник: «Веселовский М. Я. Формирование инновационной инфраструктуры промышленной сферы» [1]

Сизова Л.А. рассматривает инновационную инфраструктуру, включающую промышленное предприятие, конкурентов, поставщиков, рынок потребителей, объекты инновационной инфраструктуры, СМИ и общественные организации [18].

Часто в научной литературе можно встретить такие понятия, как **инновационное пространство, инновационная сфера, инновационная среда, инновационная инфраструктура, инновационная система.**

Красоченкова Н.П. в статье «Национальное инновационное пространство в экономике знаний»? подробно рассматривает данные определения. Инновационной системе по мнению авторов присущи несколько черт: 1) это совокупность субъектов и институтов 2) объединяет правовые, законодательные, финансовые и социальные институты 3) построено на взаимодействии субъектов. В инновационную систему входят инновационная среда и инновационная инфраструктура. При

этом инновационная среда функционирует в рамках инновационного пространства [10].

Инновационная среда – совокупность объектов инновационной деятельности и условий их взаимодействия [10].

Инновационная система - инновационная среда + инновационная инфраструктура [10].

Инновационное пространство – это территория с совокупностью знаний и технологий [10].

Королева Л.П. и Ермошина Т.В. под инновационной системой подразумевают совокупность субъектов и институтов. По их мнению, инновационная система состоит из подсистем: [8]

- Ультраструктура – генерация знаний
- Инфраструктура – производящая
- Инфраструктура – обеспечивающая
- Органы власти

Мы видим, что понятия инновационного пространства и инновационной системы достаточно похожи, тем не менее разница присутствует. Инновационное пространство – это самое широкое понятие, связанное с инновациями, которое характеризует физическую территорию, обладающую географическим положением и своими особенностями инновационной деятельности. Инновационная система понятие сходное с инновационным пространством, разница состоит в том, что инновационное пространство в большей степени характеризует географическую или политическую принадлежность области инновационной деятельности, а инновационная система характеризует экономические отношения. Инновационная система состоит из частей, которые присущи данной области и не могут быть легко изменены, примером таких частей могут служить культурные или климатические условия, данные факторы в совокупности создают инновационную среду или сферу. Также инновационная система состоит

из частей, которые могут быть организованы человеком: технопарки, бизнес-инкубаторы, бизнес-центры, заводы – это инновационная инфраструктура.

Мы рассмотрели основные понятия в области инноваций, выделим три ключевых понятия, которые создают основу всей инновационной системы предприятия. Первое – это инновационный потенциал предприятия, то есть ресурсы, которые оно само накопило или произвело для осуществления инновационной деятельности. Второе – это инновационная активность предприятия, то есть показатели реализации инноваций на предприятии. Третье – это инновационный климат, то есть среда сложившаяся в первую очередь вокруг предприятия, а также частично внутри него. Надо заметить, что понятия инновационного потенциала и инновационного климата перескаются друг с другом, так как оба понятия характеризуют сложившиеся условия.

Таблица 1 – Методики оценки инновационного состояния предприятия

Оценка по инновационному потенциалу	Оценка по инновационной активности	Комплексный показатель
<ul style="list-style-type: none"> • Методика независимого института социальной политики • индекс ПРИМ (И. Л. Балезина, В. Н. Якимец) • Метод Беловой Натальи Анатольевны • Методика определения инновационного потенциала Е П Маскайкина и Т В Арцера. • Японский метод интегральной оценки потенциала развития науки и техники. • Методика США комплексной оценки потенциала страны по развитию науки и техники • Индекс знаний, предложенный всемирным банком 	<ul style="list-style-type: none"> • Методика структурного анализа инновационной активности территории (Кортов С.В.) • метод А. Е. Варшавского • исследование инновационной активности регионов России Киселева В.Н. (Межведомственный аналитический центр) • Рейтинг инновационной активности для регионов России» (индекс предложен фондом «Петербургская политика», университетом РАНХИГС и газетой «РБК-Daily») 	<ul style="list-style-type: none"> • Методика центра стратегических разработок «Северо-Запад» • Исследование А. Гусева • Исследование Н. Михеевой и Р. Семеновой • МЕТОДИКА РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНДЕКС ИННОВАЦИЙ С.В. Гриценко и Е.А. Шубиной • ИИРР индекс инновационного развития регионом России • Метод Высшей школы экономики (Российский региональный индекс инноваций) • Методика Э.П. Амосенокова и В.А. Бажанова • Методика К.А. Задумкина, И.А. Кондакова • рейтинг инновационного развития Ассоциации инновационных регионов России

Инновационный климат можно разделить на три составляющие: инновационный климат, на который способно повлиять предприятие, инновационный

климат, на который предприятие повлиять не способно, а лишь власти могут его формировать, и климат на который не способен повлиять никто, например характер

населения. Инновационный потенциал предприятия и инновационная активность предприятия без части инновационного климата образуют инновационную среду или, как ее еще называют, сферу.

Рассмотрим на основании каких показателей сегодня оценивают инновационное состояние предприятия.

Методики оценки инновационного состояния предприятия можно разделить на три группы: методики, оценивающие инновационный потенциал, методики, оценивающие инновационную активность и методики оценивающие комплексно, то есть и инновационный потенциал и инновационную активность.

За рубежом проводят оценку инновационного состояния субъекта, используя следующие индексы: The European Innovation Scoreboard (шкала оценки инновационного развития европейских стран, The International Innovation Index (предложенный Бостонской консалтинговой группой международный инновационный индекс), The Global Innovation Index (индекс созданный INSEAD), Portfolio innovation index (американский индекс инновационности), Regional Innovation Scoreboard (европейский инновационный индекс регионов), Методика расчета суммарного инновационного индекса (Нидерланды). В данных методиках **измеряется общий индекс инновационного развития «InnovationIndex»**. Разделение идет внутри индекса по подгруппам. Например, в методике European Innovation Scoreboard разделение идет по трем группам: изначальные характеристики, активность фирм, результативные характеристики. Группы разбиваются на подгруппы. Например, подгруппу изначальных характеристик делят на человеческие ресурсы, финансы, открытия и исследования. Разделение на инновационный потенциал и инновационную активность идет внутри индекса, внутри групп.

Как мы видим нет единой характеристики, полностью описывающую инновационную составляющую конкретного предприятия. Перед нами стоит цель найти ее.

В научной литературе можно встретить понятие инновативности, данное понятие употребляют в статье Д.К. Подымалко и В.А. Сергеева, авторы употребляют понятие, заменяя им инновационную деятельность [15]. Дрягина И.В. употребляет термин инновативность, как альтернативу инновационной активности и инновационным процессам [4].

Под инновативностью подразумевается инновационность, инновационная деятельность и даже иногда инновационная активность, на основании этого мы можем сделать вывод, что у понятия инновативность нет четкого определения, поэтому мы предлагаем использовать понятие инновативность, как единую характеристику, полностью описывающую инновационную составляющую конкретного предприятия

Показатель инновативности предприятия полностью характеризует все действия предприятия, которые предпринимаются с целью реализации инноваций, или способствующие реализации инновационного потенциала. Данный термин объединяет инновационную активность и инновационный потенциал.

Мы решили задачу нахождения показателя, который характеризует действия предприятия в области инноваций. Следующим этапом следует структурировать понятия и показать их взаимосвязь. В данной статье мы рассмотрели ряд понятий: инновационный потенциал, инновационную активность, инновационную деятельность, инновационный климат, инновационность, инновационную инфраструктуру, инновационное пространство, инновационную сферу, инновационную среду, инновационную систему. Следует указать взаимосвязь понятий в виде схемы на рисунке 5.

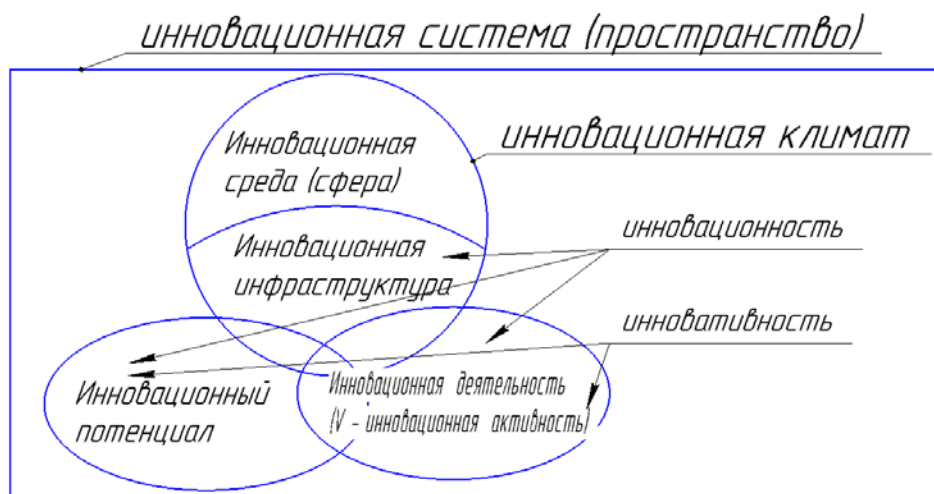


Рисунок 5 – взаимосвязь понятий в сфере инноваций

Источник: (предложено авторами)

Всю деятельность человека, связанную с инновациями можно охарактеризовать понятием инновационной сферы или инновационного пространства, если мы делаем акцент на территориальную принадлежность. Инновационный климат включает в себя инновационную инфраструктуру, то есть все блоки созданные человеком для осуществления инноваций, и инновационную сферу, то есть связи между блоками инновационной инфраструктуры, который включают в себя связи, которые изначально присущи человеку, а не соданы им (характер народа, менталитет). Инновационный потенциал предприятия, инновационная деятельность предприятия, инновационная инфраструктура формируют инновационность предприятия. Инновационный потенциал и инновационная деятельность пересекаются с инновационной инфраструктурой образуют инновативность предприятия. Инновационная деятельность характеризуется инновационной активностью.

Несомненным плюсом выделения отдельного термина для описания инновационного состояния субъекта является

простота его употребления. Одним словом можно охарактеризовать целиком все меры предпринимаемые предприятием для создания инноваций. Появляется критерий, который следует оценивать с целью получения оценки инновационного состояния предприятия.

Выводы

Вопрос разработки единого показателя для описания стратегии субъекта по реализации инноваций актуален, он позволяет удобно и комплексно характеризовать субъект, так как методы, которые разработаны сейчас не представляют единого термина для описания всего комплекса мер, предпринимаемых субъектом. Данным показателем могут пользоваться инвесторы для оценки выгоды вложений капитала в предприятие, руководство компании может разрабатывать стратегию, ориентируясь на данный показатель, гос.служащие могут ориентироваться на данный показатель для оценки возможности субсидирования субъекта. Поэтому разработка термина инновативности является несомненным вкладом в науку.

Литература

1. Веселовский М.Я. Формирование инновационной инфраструктуры промышленной сферы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие), 2017. Т. 8. № 2. С. 250-262.
2. Данько М. Инновационный потенциал в промышленности Украины // Экономист. 1999. № 10. С. 26-32.

3. Дорофеев В.Д. Инновационный менеджмент: учеб.пособие / В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников // Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. 189 с.
4. Дрягина И.В. Повышение инновативности как фактор конкурентоспособности организации // Вестник государственного и муниципального управления, 2012. № 1. С. 72-77.
5. Заглумина Н.А. Инновационная активность, инновационный потенциал, инновационный климат: взаимосвязи // Инновации, 2010. № 11 (145). С. 45-48.
6. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: статистический сборник // М.: Национальный исследовательский университет «ВШЭ», 2014. 472 с.
7. Калашников В.А. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь. Ред. А.П. Дашкова. 4-е изд., испр. и доп. // М.: Маркетинг, 1998. С. 131.
8. Королева Л.П. Ермошина Т.В. Инновационная инфраструктура: состав и место в инновационной системе экономики // Инновации, 2014. № 12 (194). С. 59-61.
9. Кравченко С.И., Кладченко И.С. Исследование сущности инновационного потенциала // Научные труды Донецкого национального технического университета. Донецк, 2003. № 68. С.22-29.
10. Красоченкова Н.П. Национальное инновационное пространство в экономике знаний // Стратегические решения и риск-менеджмент, 2016. № 5 (98). С. 44-47.
11. Латыпова К.Д. Инновационность как фактор развития автомобильной промышленности // Вестник казанского технологического университета, 2014. С. 166-169.
12. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание, 2001. № 2. С. 54-65.
13. Ноговицына О.С. Инновационная активность как фактор обеспечения устойчивости предприятия на рынке // Научный журнал КубГАУ, 2015. № 110 (06). С. 1-10.
14. Пешков В.В., Селюгина О.Н. Инновационная деятельность хозяйствующих субъектов: состояние и проблемы // Вестник Иркутского государственного технического университета, 2014. № 9 (92). С. 225-228.
15. Подымало Д.К., Сергеев В.А. О роли предпринимательских объединений в повышении инновативности региональной экономики // Инновации, 2008. № 7 (117). С. 86-90.
16. Рахимов Т.Р., Видяев И.Г. Инновационный климат как инструмент стимулирования инновационного развития региона // Вестник науки Сибири, 2014. № 1 (11). С. 112-116.
17. Сибирская Е.В., Строева О.А., Мартов С.Н. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА // Инновации, 2014. № 5 (187). С. 30-33.
18. Сизов Л.А. Специфика реструктурирования инновационной инфраструктуры новомосковского промышленного кластера // Транспортное дело России, 2010. С. 164-168.
19. Теребова С.В., Вячеславов А.М. Инновационный климат в регионе: состав и факторы развития // Проблемы развития территорий № 3. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. С. 40-50.
20. Фатхуллина Л.З., Шабалтина Л.В. Факторы роста инновационного потенциала региона // Вестник ВЭГУ, 2011. № 2 (52). С. 61-68.
21. Фокина О.М., Репченко Н.А. Оценка инвестиционной привлекательности региона с учетом инновационного и бюджетно-финансового потенциала региона // Инновации, 2007. № 7 (105). С. 64-67.
22. Шевченко И.В., Александрова Е.Н. Роль инновационности как фактора повышения национальной конкурентоспособности // Финансы и кредит, 2006. № 26 (230). С. 40-48.
23. Шилина Н.В. Информационно-технологическая инфраструктура образовательного пространства медицинского университета // Информатика и образование, 2013. № 5 С. 31-37.
24. Schumpeter J. The Theory of Economic Development // Cambridge: Harvard, 1934. 115с.

УДК 338.432

Основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области

Н.А. Калайтан, старший преподаватель кафедры экономики,
бухгалтерского учета и финансового контроля,

И.В. Овсянников, магистрант,

Д.Н. Коргополов, магистрант,

Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина, г. Омск

В статье исследованы тенденции развития сельскохозяйственных организаций Омской области за период 2015-2018 годов. Исследование проводилось на основе показателей производства продукции сельского хозяйства в разрезе отраслей растениеводства и животноводства; трудовых ресурсов; имущественного потенциала и показателей эффективности деятельности. Определены направления повышения эффективности производственной деятельности сельскохозяйственных организаций и формирования конкурентных преимуществ.

Сельскохозяйственные организации, производство продукции, Омская область.

Key performance indicators of agricultural organizations of Omsk region

N.A. Kalaytan, senior lecturer of department of economics, accounting and financial control,

I.V. Ovsyannikov, Master's Degree Student,

D.N. Korgopolov, Master's Degree Student,

Omsk State Agrarian University named after P.A. Stolypin, Omsk

The article investigates the development trends of agricultural organizations of the Omsk region for the period 2015-2018. The study was conducted on the basis of indicators of agricultural production in the context of crop and livestock industries; labor resources; property potential and performance indicators. Directions of increase of efficiency of production activity of the agricultural organizations and formation of competitive advantages are defined.

Agricultural organizations, production, Omsk region.

Развитие сельскохозяйственной отрасли является одной из приоритетных задач государства. Основные направления развития сельского хозяйства и регулирования агропродовольственного рынка, показатели их результативности определены в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 (с изменениями и дополнениями). В 2018 году Минсельхозу России на реализацию Государственной программы были направлены бюджетные ассигнования в сумме 254 141,2 млн. рублей. При этом одним из вариантов уменьшения непроизводительных расходов бюджетов на управление является укрупнение сельских поселений [5, С. 129].

В состав объема производства продукции сельского хозяйства включается производство продукции растениеводства и жи-

вотноводства. В 2018 году индексы производства продукции сельского хозяйства России (в сопоставимых ценах) в хозяйствах всех категорий к 2015 году составил: в целом по отрасли – 107,2%, по растениеводству – 108,7%, по 105,6%. Это свидетельствует о том, что в современной региональной экономике особое значение имеет региональная специализация [6, С. 115].

Для проведения анализа деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области были использованы данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Омской области (Омкстата) и Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

Омская область располагается в пределах трех природных зон: лесной, лесостепной и степной. Более половины ее территории (51,1%) занято лесостепями. В 2018 году в Омской области было зарегистрировано 280 сельскохозяйственных организаций. Из них

более 70% (203 организации) осуществляют деятельность в степной и южной лесостепной природно-климатических зонах.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Омской области (далее – Омкстат) (табл. 1) за период с 2015 по 2018 годы объем производства валовой

продукции сельского хозяйства по организациям увеличился на 4,9 млрд. руб. до 46,7 млрд. руб., в том числе продукции животноводства – на 2,0 млрд. руб. до 24,7 млрд. руб., растениеводства – на 2,9 млрд. руб. до 19,3 млрд. руб.

Таблица 1 – Производство валовой продукции сельского хозяйства по сельскохозяйственным организациям Омской области

Показатель	Единица измерения	Год			
		2015	2016	2017	2018
Продукция сельского хозяйства, всего, в том числе:	млн. руб.	41 822,3	44 261,1	44 676,5	46 748,6
- растениеводство		19 152,1	20 009,0	19 300,7	22 058,7
- животноводство		22 670,2	24 252,1	25 375,8	24 689,9
Индекс производства продукции:	% к предыд. году в сопост. ценах				
- по отрасли в целом		103,2	103,0	105,6	101,9
- растениеводство		105,8	102,9	105,1	107,5
- животноводство		101,3	103,0	106,1	97,6

Источник: <http://omsk.gks.ru> [3]

За 2018 год при среднем значении по РФ – 100,0% и по Сибирскому федеральному округу – 102,5% по организациям Омской области индекс физического объема продукции (далее – ИФО) составил 101,9 %, что соответствует 18 позиции среди регионов РФ и 2 позиции после Алтайского края в Сибирском федеральном округе (далее – СФО).

В общем объеме производства доля сельскохозяйственных организаций выросла с 43,4 % в 2015 году до 49,7% в 2018 году при среднем по Российской Федерации (далее – РФ) значении – 56,5% и по СФО – 52,4%.

По итогам 2018 года ИФО составил 101,9 %, в том числе по отрасли животноводства – 97,6%, по отрасли растениеводства – 107,5%.

В отрасли растениеводства более 70% валовой продукции приходится на производство зерновых и зернобобовых культур, в отрасли животноводство – около 48% на производство мяса свиней и птицы, 43% на продукцию скотоводства (в том числе 35,3% на производство молока) [2, 3].

Отмеченная тенденция ИФО в 2018 году обусловлена в большей мере увеличени-

ем объемов производства масличных культур к уровню 2017 года на 25% до 167 тыс. тонн, картофеля на 14,1 % до 86,4 тыс. тонн. Вместе с тем снизилось производство: зерновых и зернобобовых на 7,2 % (на 126 тыс. тонн); (выращивания) мяса свиней на 4,1% (на 2,8 тыс. тонн); яйца на 11,8% (на 91,7 млн. штук).

За период с 2015 по 2018 годы в отрасли растениеводство среднегодовой объем производства составил (табл. 2): 1 675 тыс. тонн зерновых и зернобобовых культур; 114 тыс. тонн масличных культур; 82 тыс. тонн картофеля; 38 тыс. тонн овощей.

Наибольший объем производства достигнут: зерна – в 2017 году (1 723,5 тыс. тонн); семян масличных культур – в 2018 году (167 тыс. тонн); картофеля – в 2015 году (94,9 тыс. тонн); овощей – в 2016 году (40,7 тыс. тонн); неконцентрированных кормов – в 2018 году (666,2 тыс. тонн кормовых единиц).

Максимальная урожайность зерновых культур и картофеля получены в 2018 году – 17,2 ц/га и 260,6 ц/га соответственно, масличных культур в 2017 году – 11,4 ц/га, овощей в 2015 году – 312 ц/га.

Таблица 2 – Производство продукции растениеводства сельскохозяйственными организациями Омской области, тыс. тонн

Продукция	Год				В среднем за 2015 – 2018 гг.
	2015	2016	2017	2018	
Зерновые и зернобобовые культуры (в весе после доработки)	1708,1	1648,7	1723,5	1621,1	1675,1
Масличные культуры (в весе после доработки)	54,9	100,7	133,7	167,0	114,1
Картофель	94,9	69,9	76,6	87,4	82,2
Овощи	34,8	40,7	40,0	35,0	37,6
Заготовлено неконцентрированных кормов, тыс. тонн кормовых единиц	631,2	606,0	538,8	666,2	610,6

Источник: <http://msh.omskportal.ru> [2]

Существенное влияние на полученные в 2018 году оказали мероприятия по развитию интенсивных технологий. Так, возмещение затрат на приобретение удобрений из областного бюджета на сумму 100 млн. руб. позволило увеличить внесение минеральных удобрений на 2,2 тыс. тонн действующего вещества до 17,8 тыс. тонн действующего вещества, увеличить площадь внесения на 31 тыс. га, получить дополнительно более 100 тыс. тонн зерна.

Увеличению производства картофеля способствовала реализация инвестиционного проекта ИП Глава КФХ Кныш О.А. «Строительство картофелехранилища мощностью 5 тыс. тонн единовременного хранения» с объ-

емом капитальных вложений 80 млн. руб.

Поступательная работа по диверсификации и внедрению инновационных технологий в отрасли растениеводства позволяет организациям осуществлять развитие животноводства, как отрасли обеспечивающей круглогодичную занятость работников и увеличивающей их доходность [1, С. 17].

В 2018 году организациями произведено (табл. 3) [2]: 151,8 тыс. тонн мяса (скот и птица на убой в живом весе); 341,8 тыс. тонн молока; 687,3 млн. штук яиц. Следует отметить, что в регионе с 2010 года отмечается положительная динамика производства продукции животноводства [4, С. 77].

Таблица 3 – Производство продукции животноводства сельскохозяйственными организациями Омской области, тыс. тонн

Продукция	год			
	2015	2016	2017	2018
Скот и птица на убой (в живом весе)	145,0	159,8	157,9	151,8
Молоко	340,3	343,8	341,3	341,8
Яйцо, млн. штук	675,6	685,0	779,1	687,3

Источник: <http://msh.omskportal.ru> [2]

К уровню 2015 года производство мяса увеличилось на 4,6%, молока – на 0,4%, яйца – на 1,7%. При этом за анализируемый период наибольший объем мяса и молока отмечается в 2016 году (159,8 тыс. тонн и 343,8 тыс. тонн, соответственно), яйца – в 2017 году (779,1 млн. штук).

В отрасли прослеживается рост эффективности производства. Среднегодовой удой на фуражную корову вырос на 11,5% и достиг в 2018 году 4 696 кг, среднесуточный привес крупного рогатого скота (далее – КРС) вырос на 7,8% до 568 грамм.

Проведенный выше анализ свиде-

тельствует о достигнутой позитивной динамике, а также имеющихся резервах для роста производства продукции.

Развитие производства невозможно без наращивания и эффективного использования имеющихся трудовых ресурсов.

По данным Омскстата на 1 января 2018 года в организациях работало 20260 человек, или 18,6% от общего количества занятых в отрасли сельское хозяйство. За период с 2015 по 2017 годы численность работающих в организациях возросла на 422 человека, или на 8,5%.

По всем природно-климатическим зонам региона преобладают предприятия с численностью работников до 50 человек. В степной зоне таких хозяйств 54,6%, в южной лесостепной – 51,9%, в северной лесостепной зоне – 68,8% и северной зоне – 86,7%. Это обусловлено зональными особенностями региона и снижением численности населения за счет миграционной убыли. С численностью более 100 работников в степной зоне 27 хозяйств (27,8%), в южной лесостепной зоне – 26 хозяйств (35,9%), северной лесостепной зоне 6 хозяйств (12,5%) и в одном из 30 хозяйств северной зоны – ООО «Север-Агро» Тевризского района.

За 2018 год уровень среднемесячной заработной платы в сельскохозяйственных организациях Омской области вырос до 22333 руб. (на 3,6%).

Отмечается зависимость затрат на оплату труда от размеров предприятий. Чем крупнее предприятие и чем значительнее его место на рынке сельскохозяйственной продукции, тем более оно оснащено основными средствами, больше объемы производства и, следовательно, выше фонд заработной платы.

По кругу крупных хозяйств, таких как АО «Омский бекон», АО «ПРОДО птицефабрика Сибирская», ООО «РУСКОМ-Агро», ООО «Морозовская птицефабрика», АО «Нива», СПК «Ермак» среднемесячная заработная плата выросла в сравнении с 2017 годом на 5,7% и составила более 31000 рублей. Уровень среднемесячной заработной платы в данных организациях выше среднего по отрасли «Сельское хозяйство» на 34,3%.

По организациям с меньшим объемом производства (без учета крупных организаций) среднемесячная оплата труда меньше на 10200 руб. и составляет 19800 руб., в 1,5 раза меньше суммы, обеспечиваемой крупными производителями.

Максимальный уровень среднемесячной заработной платы сложился в организациях Омского (27377 руб.), Кормиловского (26904 руб.), Азовского (25314 руб.) и Окнешниковского (24 987 руб.) районов, минимальный – Большеуковского (10171 руб.), Тюкалинского (10569 руб.), Колосовского (11500 руб.), Тевризского (12508 руб.) и Саргатского (12752 руб.) районов.

Наибольший прирост заработной платы отмечается в организациях северной и северной-лесостепной природно-климатических зон – от 20,7% в Тарском районе до 31,7% в Большереченском и Нижнеомском районах и до 47,4 % в Седельниковском районе. При этом если в среднем за анализируемый период среднемесячная оплата труда выросла на 26,4%, то выручка от реализации продукции в расчете на одного среднегодового работника только на 21,9%. Таким образом, достижение необходимого уровня заработной платы, при прочих равных условиях, невозможно без роста производительности труда не менее чем в 1,4 раза (табл. 4).

Среднегодовая численность работников в сельскохозяйственных организациях в 2018 году составила 24 444 человек, по растениеводству – 3246 человек, по животноводству – 6857 человек. За 2015 – 2018 годы при приросте выручки на 7,9% и сокращении среднегодовой численности работников на 11,7% производительность труда выросла на 22,3%.

Основой ведения и развития сельскохозяйственного производства является наличие и состав земельных ресурсов.

В 2018 году организациями Омской области по данным Омскстата обрабатывалось 1 862,4 тыс. га пашни (55% от имеющейся в области пашни). В среднем на одну организацию приходится 6,2 тыс. га пашни.

Таблица 4 – Уровень производительности труда по сельскохозяйственным организациям Омской области

Год	Выручка, млн. руб.	Среднегодовая численность работников (чел.)	Получено выручки на одного среднегодового работника, тыс. руб.
2015	36 312,1	27 698	1 311,0
2016	38 361,8	27 135	1 413,7
2017	37 217,7	25 994	1 431,8
2018	39 187,2	24 444	1 603,1
в среднем за 2015-2018 гг.	37 769,7	26 318	1 435,1

Источник: <http://msh.omskportal.ru> [2]

В 2018 году посевная площадь по организациям Омской области по данным Омскстата составила 1629,7 тыс. га или 55,6% от общей по области площади посевов. В структуре посевов приходится: на зерновые и зернобобовые культуры 59,2%, масличные культуры 11,2%, картофель 0,2%, овощи 0,06%, кормовые культуры 29,3%.

По состоянию на 1 января 2019 года в сельскохозяйственных организациях имелось: 191 тыс. голов КРС, в том числе 74,8 тыс. голов коров; 325,2 тыс. голов свиней; 5 855,9 тыс. голов птицы.

Организации, специализирующиеся на выращивании КРС молочного направления содержат в среднем на одно хозяйство 1 245 голов, в том числе 482 головы коров. Следует отметить, что 50,4% коров от общего поголовья в организациях содержатся в 26 хозяйст-

вах (от 1 000 до 2 000 голов на одно хозяйство), 28,8% коров – в 39 хозяйствах (от 500 до 1 000 голов), 16,5% коров – в 33 хозяйствах (от 200 до 500 голов) и 4,3 % коров – в 24 хозяйствах (от 50 до 200 голов).

Эффективность деятельности организаций отображается в финансовых результатах и возможности в развитии производства за счет собственных источников.

За 2015-2018 годы выручка от реализации возросла на 7,9% до 39,2 млрд. рублей (2017 год – 37,2 млрд. руб.), себестоимость реализованной продукции – на 12,4% до 36,1 млрд. рублей в 2018 году (2017 год – 31,2 млрд. руб.). При росте выручки на 2875,1 млн. руб. себестоимость реализованной продукции увеличилась на 3605,9 млн. рублей. Другими словами на 1 000 руб. дополнительных затрат приходится только 800 руб. выручки (табл. 9).

Таблица 9 – Экономическая эффективность деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области

Год	Реализация товаров, продукции и услуг, млн. руб.		Прибыль до налогообложения, млн. руб.	Рентабельность всей хозяйственной деятельности, %
	выручка	себестоимость		
2015	36312,1	29104,2	5008,6	16,4
2016	38361,8	33017,8	2527,2	7,2
2017	37217,7	31200,0	3412,8	10,2
2018	39187,2	32710,1	3564,5	10,1
2018 г. к 2015 г.				
Темп роста, %	107,9	112,4	71,2	61,6
Абс. откл.	2875,1	3605,9	-1444,1	-6,3

Источник: <http://msh.omskportal.ru> [2]

Повышение эффективности агропро- | мышленного комплекса, безусловно, оказыва-

ет существенное влияние на пополнение бюджета.

Исходя из современных тенденций развития, работа по повышению эффективности производственной деятельности организаций и формирование конкурентных преимуществ отрасли на ближайший период должна основываться, прежде всего, на техническом перевооружении и формировании необходимого уровня технологического потенциала.

В частности в отрасли растениеводства для увеличения урожайности в 2019 году предусматривается осуществить и провести следующие мероприятия:

1. Увеличить объем внесения минеральных и органических удобрений под сельскохозяйственные культуры до уровня не менее 18,5 тыс. тонн минеральных удобрений в действующем веществе и 1,8 млн. тонн, соответственно;

2. Обеспечить соблюдение сроков посева культур в соответствии с рекомендациями ведущих ученых региона. Получение высокой урожайности при выборе оптимальных сроков посева обусловлено формированием выносливых и конкурентоспособных по отношению к вредителям культур, а также снижением вероятности развития болезней растений.

4. Соблюдение рекомендуемой системы обработки почв за счет применения передовых технологий и приобретения современной сельскохозяйственной техники. Различные приемы позволят сохранить верхний слой почвы плодородным на более продолжительное время.

5. Проведение мелиорации земель (осушение и орошение почв). В рамках программы мелиорации предусмотрены мероприятия по введению в оборот неиспользуемых сельскохозяйственных угодий за счет проведения культуртехнических мероприятий.

6. Использование семян высокого качества, наиболее урожайных сортов и гибридов. Предусматривается увеличить количество высеваемых элитных семян (доля площади, засеваемой элитными семенами, в общей

площади посевов составит не менее – 5,6%).

7. Формирование структуры посевных площадей по каждому муниципальному району в соответствии с рекомендациями ведущих ученых региона и почвенно-климатическими условиями.

8. Соблюдение рекомендуемой технологии предпосевной обработки почвы, боронования, вспашки, защиты растений от болезней, вредителей и сорняков (применение только качественных средств защиты растений).

Для решения данных задач в отрасли растениеводство предусмотрено субсидирование:

– внесения минеральных удобрений под масличные культуры, что позволит улучшить качества продукции и урожайность;

– приобретения зерновых сушилок и оборудования для сушки зерна для обеспечения своевременной сушки зерна исключения потерь и повышения качества зерна.

Так же предусмотрено стимулирование сельскохозяйственных организаций на страхование сельскохозяйственных культур, что позволит снизить риски и уменьшить последствия чрезвычайных ситуаций.

В 2019 году наращивание производственного и ресурсного потенциала отрасли животноводства Омской области будет обеспечено, прежде всего:

– путем дальнейшего развития кормовой базы отрасли, производства высокоэнергетических кормов;

– повышения уровня воспроизводства стада;

– наращивания сети племенных сельскохозяйственных организаций исходя из наличия и рационального использования производственных ресурсов на основе интенсификации и повышении продуктивности животных, совершенствование селекционно-племенной работы;

– увеличения инвестиционных вложений на реконструкцию и модернизацию действующих животноводческих помещений, а также строительство новых комплексов, что позволит реализовывать инновационные технологии содержания, кормления, доения ко-

ров и управления стадом с использованием современного оборудования.

Особое внимание в 2019 году будет уделено модернизации молочного скотоводства. Будут созданы условия для комплексного развития и повышения эффективности производства, конкурентоспособности молока и молочных продуктов, финансовой устойчивости молочного скотоводства Омской области.

Ряд крупных предприятий завершит строительство новых животноводческих комплексов:

– СПК «Большевик» Полтавского района – животноводческий комплекса с доильно-молочным блоком на 600 голова коров.

– СПК «Большевик» Москаленского района – коровник на 400 голов.

– ООО «Комсомольское» Одесского района – телятник на 300 голов.

– АО «Богодуховское» Павлоградского района – доильный зал на 400 голов с установкой доильного оборудования.

– ООО «АгроКом» Тюкалинского района – молочно-товарная ферма на 180 голов коров.

– ЗАО «Солнечное» Шербакульского района – двух коровников для беспривязного содержания на 150 голов коров каждый и телятника для беспривязного содержания молодняка КРС на 200 голов.

Также будет завершена реконструкция и модернизации животноводческого помещения в АО «Раздольное» Русско-Полянского района.

В 2019 году запланирована реализация крупных инвестиционных проектов:

– ОАО «Племенной конный завод «Омский» – строительство животноводческого комплекса молочного направления на 1 455 коров с установкой доильного зала;

– ООО «Лузинское Молоко» – модернизация животноводческого комплекса на 1 800 голов коров с установкой доильного зала;

– ОАО «Цветнополье» – строительство животноводческого комплекса на 1 000 голов коров с системой беспривязного содержания.

Проведение модернизации и строительства животноводческих комплексов позволит предприятиям: создать новые высокопроизводительные рабочие места и более комфортные условия на производстве; увеличить производительность труда; повысить продуктивность скота и качество молока; осуществлять всесторонний контроль физиологического состояния животных (выявлять больных животных, своевременно проводить искусственное осеменение, прогнозировать и оценивать продуктивность каждого животного); эффективно планировать хозяйственную деятельность.

В целом по отрасли реализация указанных проектов позволит получить дополнительно более 25 тыс. тонн молока. При этом для решения данных задач в отрасли животноводство предусмотрено:

– стимулирование мероприятий направленных на повышение молочной продуктивности коров, путем ввода повышающих (понижающих) коэффициентов;

– субсидирование приобретения новой кормозаготовительной и кормоприготовительной техники и оборудования, обеспечивающей повышение качества заготавливаемых кормов.

В целях повышения компетенций и профессионального уровня работников предусмотрены дополнительные условия по повышению квалификации специалистов и руководителей.

Таким образом, сравнительный анализ производственной деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области позволяет сделать вывод о положительной динамике сельскохозяйственного производства с 2015 по 2017 годы и некотором снижении темпов производства в 2018 году. Более 55% в отраслевом производстве принадлежит животноводству. Среди резервов роста производства можно выделить внедрение интенсивных технологий производства, техническое перевооружение, более эффективное использование трудовых ресурсов, стимулирование страхования сельскохозяйственных культур.

Литература

1. Епанчинцев В.Ю., Шумакова О.В. Стратегическое планирование развития АПК в Омской области // Перспективы развития агропромышленного комплекса: региональные и межгосударственные аспекты: материалы Междунар. науч.-практ. конф. // Новосибирск, 2018. С. 16–18.
2. Омская Губерния. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области [Электронный ресурс]. URL: <http://msh.omskportal.ru> (Дата обращения: 30.05.2019).
3. Омская область в цифрах [Электронный ресурс]. Крат. стат. сб. / Омскстат. Омск, 2019. 38 с. URL: <http://omsk.gks.ru> (дата обращения 25.07.2019).
4. Развитие вертикальной интеграции структур в молочно-продуктовом подкомплексе АПК (на материалах Омской области): монография / С.Е. Метелев, В.Ю. Епанчинцев, В.Ф. Стукач // Омск: Изд-во ООО «ПКФ «Абсолют» (Типография «Компаньон»), 2016. 263с.
5. Рерих Л.М., Укрупнение сельских поселений как способ уменьшения расходов на управление // Вопросы региональной экономики. 2019. № 2 (39). С. 129-135.
6. Цыркаева Е.А., Аралбаева Г.Г., Производство сельскохозяйственной продовольственной продукции как отрасль специализации республики Башкортостан // Вопросы региональной экономики. 2019. № 1 (38). С. 115-124.

УДК 378.09

Угрозы экономической безопасности предприятия: сущность, значение, виды, классификация и их нейтрализация

Н.С. Орлов, аспирант третьего года обучения кафедры финансового учета и контроля,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «МИРЭА-Российский технологический университет», г. Москва

Статья посвящена актуальным вопросам сущности экономической безопасности её видам и классификационным группам. Эффективная система экономической безопасности выполняет защиту от существующих и возможных внешних и внутренних угроз и опасностей для предприятия, при этом данная система учитывает влияние факторов теневой экономики, особенности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, уровень развития и организационную структуру субъекта, экономическую, социальную и политическую конъюнктуру в стране и выводит предприятие в стабильно функционирующее равновесие.

Традиционная классификация угроз на внешние и внутренние определяет их происхождение вне и изнутри предприятия. Для предприятий факторами внешнего негативного влияния могут быть политические, экономические, экологические, социальные события, возникающие вне субъекта хозяйствования и не связанные с финансово-хозяйственной деятельностью.

В отличие от внешних угроз, внутренние угрозы предприятия, происходящие в его воспроизводственном процессе, могут быть предотвращены, минимизированы либо полностью локализованы. Данный вид угроз наносят ущерб финансово-хозяйственной деятельности предприятия при неэффективной системе экономической безопасности, при условии утечки конфиденциальной информации, низкой квалификации сотрудников и нарушениях технологического процесса производства.

Угрозы экономической безопасности предприятия могут быть реальными и потенциальными как от субъектов юридического, так и физического значения. Вторжение в финансово-хозяйственную жизнь данных субъектов грозит потерями основных финансовых, производственных, экономических ресурсных показателей предприятия.

Внешние факторы, внутренние факторы, деятельность, защита, опасность, система, субъект хозяйствования, теневая экономика, угрозы, уровень, фактор, финансово-хозяйственная деятельность, экономическая безопасность, эффективность.

Threats of economic security of the enterprise: essence, value, types, classification and their neutralization

N.S. Orlov, third-year postgraduate student, Department of Financial Accounting and Control,
Federal State Budgetary Educational Institution Higher Education MIREA-Russian Technological University, Moscow

The article is devoted to topical issues of the essence of economic security to its types and classification groups. An effective system of economic security protects against existing and possible external and internal threats and dangers for the enterprise, while this system takes into account the influence of factors of the shadow economy, especially the financial and economic activities of the enterprise, the level of development and organizational structure of the entity, the economic, social and political situation in country and puts the company in a stable functioning equilibrium.

The traditional classification of threats to external and internal determines their origin outside and inside the enterprise. For enterprises, factors of external negative influence can be political, economic, environmental, social events that occur outside the business entity and are not related to financial and economic activities.

Unlike external threats, the internal threats of an enterprise occurring in its reproduction process can be prevented, minimized or completely localized. This type of threat is detrimental to the financial and economic activities of the enterprise with an ineffective system of economic security, provided that confidential information is leaked, employees are poorly trained, and production processes are violated.

Threats to the economic security of an enterprise can be real and potential both from entities of legal and physical importance. The invasion of the financial and economic life of these entities threatens with losses of the main financial, industrial, economic resource indicators of the enterprise.

External factors, internal factors, activity, protection, danger, system, business entity, shadow economy, threats, level, factor, financial and economic activity, economic security, efficiency.

Современное мировое пространство насыщено политическими, социальными, экономическими, экологическими изменениями,

несущими угрозы для субъектов хозяйствования. Предотвращение или нейтрализация опасных событий или угроз финансово-

хозяйственной деятельности для любого экономического субъекта, в том числе и для промышленных предприятий, становится первоочередной задачей. Эффективная система экономической безопасности строится на понимании источников формирования угроз, видов угроз и последствий их вторжения. Следовательно, необходима классификационная градация имеющихся видов угроз и опасностей, на которые реагирует система экономической безопасности предприятия.

Традиционная классификация угроз на внешние и внутренние определяет их происхождение вне и изнутри предприятия. Для предприятий факторами внешнего негативного влияния могут быть политические, экономические, экологические, социальные события, возникающие вне субъекта хозяйствования и не связанные с финансово-хозяйственной деятельностью. Основные факторы внешнего негативного влияния на предприятие представлены на рисунке 1.

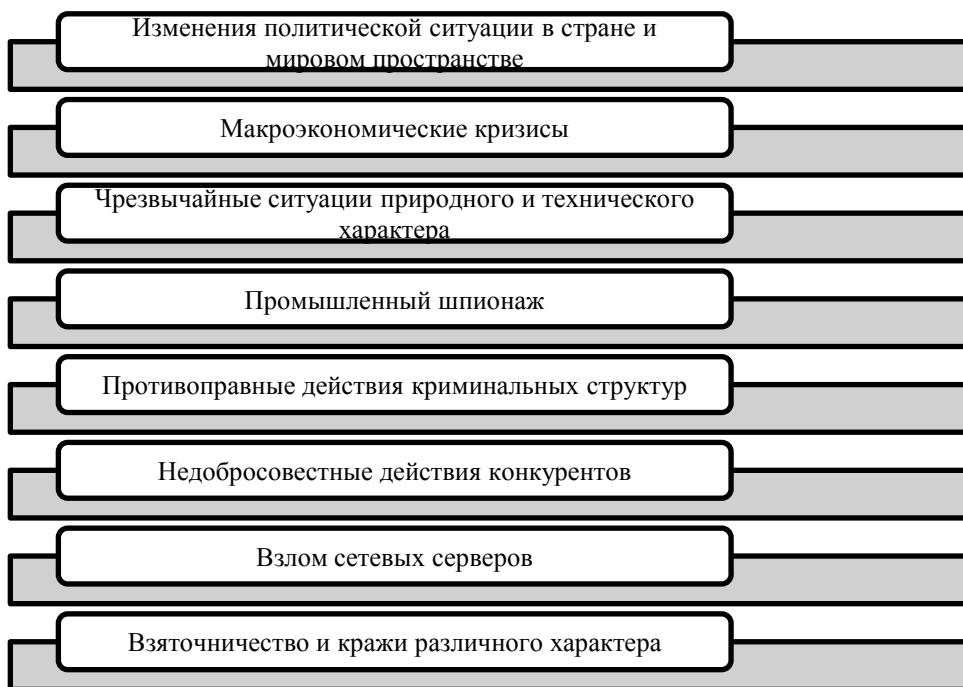


Рисунок 1 – Факторы внешней угрозы экономической безопасности предприятия (составлено автором)

Система экономической безопасности предприятий ориентирована на государственную политику, тенденции мировой политики и экономики, научно-технический прогресс и т.д. Реагирование системы экономической безопасности предприятия на все изменения внешних угроз не является рациональным шагом, так как системе необходимо реагировать на угрозы или опасности, которые влекут за собой негативные последствия для пред-

приятия.

Стоит заметить, что нейтрализация внешних угроз и снижение их негативного влияния не всегда под силу системе экономической безопасности предприятия, так как их зарождение происходит вне территории предприятия и они неподвластны его структуре.

Так, предприятия не имеют возможности оказывать влияние на изменение курса валюты, налоговые и таможенные ставки, за-

конодательные акты и правовые нормативные документы страны территориального нахождения, условия внешнеэкономической деятельности и т.д. Также предприятиям приходится сталкиваться с недобросовестными партнерами и контрагентами, промышленным шпионажем и подкупом сотрудников, разглашением корпоративной тайны, что в целом наносит ущерб его финансово-хозяйственной деятельности.

В отличие от внешних угроз, внутренние угрозы предприятия, происходящие в воспроизводственном процессе, могут быть предотвращены, минимизированы либо полностью локализованы. Данный вид угроз наносят ущерб финансово-хозяйственной деятельности при неэффективной системе экономической безопасности, при условии утечки конфиденциальной информации, низкой квалификации сотрудников и нарушениях технологического процесса производства.

Негативные последствия внутренних угроз могут исходить при упущениях в тактическом и стратегическом планировании финансово-хозяйственной деятельности предприятия, подрыве его деловой репутации, потере партнеров и контрагентов, неэффективной работы топ менеджмента. Источниками внутренних угроз службы экономической безопасности являются: финансовые средства, персонал предприятия, информационные потоки, учетная система предприятия, технологические процессы и т.д.

Угрозы экономической безопасности предприятия могут быть реальными и потенциальными как от субъектов юридического, так и физического значения. Вторжение в финансово-хозяйственную жизнь данных субъектов грозит потерями основных финансовых, производственных, экономических ресурсных показателей. Так, например, хищения, порча имущества, взлом конфиденциальной информации могут оказать влияние на основные экономические показатели, а именно: себестоимость продукции, ликвидность, деловую активность, прибыль и рентабельность предприятия [8,9].

Полученная незаконным путем конфиденциальная информация может быть ис-

пользована в корыстных целях против предприятия, что повлечёт за собой финансовые потери и дестабилизирует деятельность предприятия в частности.

Возникновение угроз экономической безопасности предприятия сопряжено с наличием всевозможных угроз его финансово-хозяйственной деятельности. Для предприятий промышленного комплекса основными рисками производственного характера считаются риски:

- управления и организации труда;
- технологические, процессные и производственные риски;
- сырьевые и ресурсные риски;
- финансовые и экономические;
- политические и законодательные;
- природные и экологические.

Если рассматривать шире вопросы экономической безопасности, то следует выделить основные ее виды.

Так, В.К. Сенчаговым определены важнейшие виды экономической безопасности: военная (оборонная) безопасность, оборонно-промышленная, продовольственная, энергетическая и финансовая безопасность [1].

Военная (оборонная) безопасность направлена на обеспечение безопасности от посягательств со стороны недоброжелателей с намерением захвата территории, природных богатств страны. И.В. Васильев считает, что «оборонная безопасность России представляется составной структурной частью системы национальной безопасности РФ. Национальная безопасность включает в себя внешний и внутренний аспекты: внешняя безопасность означает состояние защищенности важных интересов личности, общества и государства от угроз и опасностей, исходящих извне; внутренняя безопасность характеризует состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от угроз и опасностей, порожденных внутри РФ» [2].

В.А. Бажанов и К.Н. Цирулис оборонно-промышленную безопасность не отделяют от оборонно-промышленного комплекса. Авторы пишут «оборонно-промышленный

комплекс является основой военной экономики. Он представляет собой высокотехнологичный многопрофильный сектор экономики. Его функционирование направлено на удовлетворение потребностей государства и Вооруженных Сил в военной сфере и соответствует государственному оборонному заказу» [3].

Продовольственная безопасность – элемент национальной безопасности государства [4].

П.В. Шестопалов под энергетической безопасностью понимает «способность топливно-энергетического комплекса страны на основе эффективного использования внутренних и внешних ресурсов обеспечивать устойчивое развитие экономики страны, надежное энергоснабжение субъектов хозяйственной деятельности и населения в настоящее время и на перспективу, а также способность реализовывать свою стратегию на мировом рынке» [6].

Е.А. Клоков дает свое определение финансовой безопасности «финансовая безопасность может быть определена как состояние финансовых отношений, при котором

создаются приемлемые условия и необходимые ресурсы для расширенного воспроизводства, экономического роста и роста благосостояния населения, стабильности, сохранения целостности и единства финансовой системы государства, для успешного противостояния внутренним и внешним факторам дестабилизации финансового положения в стране» [7].

К вышеперечисленным видам безопасности можно отнести следующие виды безопасности, которые в какой то степени взаимосвязаны и взаимозависимы от экономической безопасности: демографическая, экологическая, социальная, инвестиционно-инновационная, продовольственная, внешне-экономическая, стратегическая, политическая, международная, информационная, транспортная и т.д.

Так предприятиям особое внимание необходимо уделять росту хищений и порчи имущества, как умышленного, так и неумышленного. Основные признаки экономической безопасности финансово-хозяйственной деятельности предприятий схематично представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Признаки угроз экономической безопасности предприятия (составлено автором)

Согласно данным статистических исследований наибольшую опасность для промышленных предприятий несут внешние угрозы, и на их долю приходится более восьмидесяти процентов. Второе место в структуре угроз занимают внутренние, и их объем достигает двадцать процентов. Если рассматривать состав и структуру внешних угроз, то

необходимо обратить внимание на динамику угроз политического, социального, экономического, экологического, законодательного, партнерского характера, при этом уровень каждой из вышеперечисленных угроз невозможно предугадать в перспективе.

В отличие от внешних угроз, структуру внутренних угроз можно рассчитать и

спрогнозировать, так, среднестатистические данные по структуре следующие: 80% внутренних угроз исходит от человеческого капитала, т.е. от персонала предприятия, при этом угрозы могут быть прямыми или опосредованными; до 18% занимают угрозы технологического, производственного, сырьевого

значения; 2% приходится на случайные угрозы, т.е. угрозы, возникшие при непредвиденных обстоятельствах.

Классификация угроз экономической безопасности предприятия может проводиться по различным критериям (см. рисунок 3).

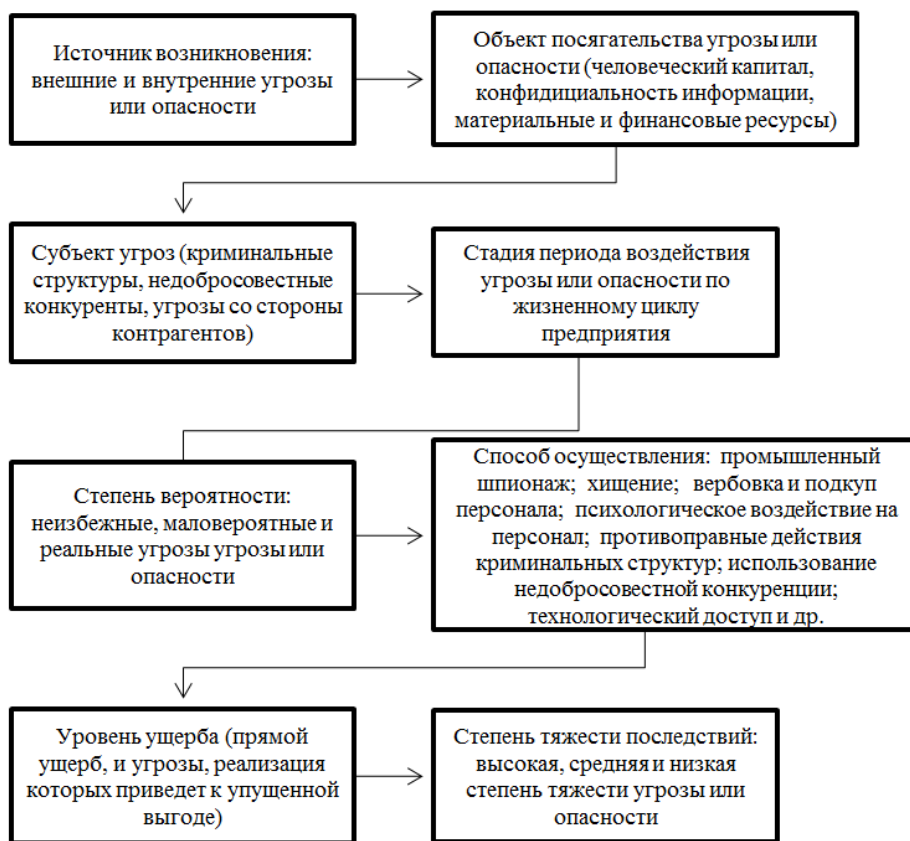


Рисунок 3 – Классификация угроз экономической безопасности предприятия (составлено автором)

Несомненно, факторы угроз или факторы, несущие в себе определенные опасности для финансово-хозяйственной жизни предприятия можно расширить в виду ситуации и задач, поставленных перед службой экономической безопасности данного предприятия.

Действия службы экономической безопасности предприятия на возникающие угрозы будут неоднозначные. Угрозы, влекущие за собой тяжкие последствия, а именно:

прекращение финансово-хозяйственной деятельности, либо ликвидацию предприятия в целом требуют незамедлительных и оперативных решений по их ликвидации или нейтрализации. Незамедлительность реагирования службы экономической безопасности на возникающие угрозы будет способствовать снижению негативного влияния на основные финансово-экономические показатели и перспективную деятельность предприятия в целом.

Служба экономической безопасности целью своей работы ставит определение уровня угроз и степени их последствий в деятельности предприятия. Отрабатываются версии реальности и вероятности возникновения тех или иных угроз, моделируются исключительные случаи возникающих угроз, оцениваются способы защиты от угроз и их влияние на жизненный цикл предприятия, определяются ответственные лица и правоприменяемость используемых методов нейтрализации и устранения угроз.

Особое внимание службой безопасности отводится возможным кражам, хищениям, мошенничеству, подлогу, и фальсификации документов, вымогательству, порче имущества и систем связи, несанкционированному подключению к информационным сетям предприятия и др.

Важной задачей службы экономической безопасности предприятия является и то, что возникновение факторов угроз и риска необходимо прогнозировать. Прогнозирование негативных ситуаций для предприятия возможно по средствам собственного ретроспективного опыта, опыта конкурентов и общепромышленной стандартной информации.

Сложно и практически невозможно делать прогноз следующим угрозам:

- природным катаклизмам;
- техногенным катастрофам;
- войнам;
- эпидемиям и т.д.

Категории перечисленных угроз экономической безопасности предприятия представляют особую сложность для их предотвращения, их фактор риска достаточно высок и не поддаётся предварительному точному измерению.

Менее опасными, но в тоже время имеющими высокий уровень опасности или риска считаются латентные (неявные) угрозы исходящие вследствие макроэкономических явлений, социальных и политических собы-

тий, законодательного регулирования и т.д.

Чтобы исключить и минимизировать внутренние угрозы экономической безопасности предприятия топ менеджменту и службе безопасности данного предприятия необходимо обратить внимание на:

- соблюдение внутренней дисциплины сотрудниками предприятия;
- наличие противоправных действий кадровой службы и нарушений режима конфиденциальности;
- ненадежность партнеров и инвесторов;
- защищенность предприятия от различных аварий, пожаров, взрывов;
- бесперебойную работу энерго-, тепло водоснабжения;
- причастность топ менеджмента и руководителей среднего звена к криминальным структурам;
- уровень информационного обеспечения и ИТ безопасности;
- уровень технологического обеспечения и т.д.

В заключении статьи необходимо отметить, что не зависимо от вида угроз основная цель службы экономической безопасности предприятия заключается в создании и поддержании необходимого уровня защищенности предприятия через возможные благоприятные условия, способствующие устойчивому развитию. В свою очередь, устойчивое развитие предприятий зависит от эффективной системы экономической безопасности, направленной на минимизацию и предотвращение угроз, создающих негативное влияние различных факторов. Эффективно выстроенная система безопасности предприятия снижает реальные и потенциальные угрозы, которые проникают через выстроенный системой щит, не допускающий дестабилизацию экономического субъекта в реальном времени его функционирования.

Литература

1. Сенчагов В.К. Методология обеспечения экономической безопасности // Экономика региона № 3/2008, с. 28-39. с. 31.
2. Васильев И.В. Оборонная безопасность России в системе национальной безопасности // Власть, 2017. 06. с. 44-50.
3. Бажанов В.А., Цирулис К.Н. Экономика военной реформы // Эко, 2008. № 12. С.21-29.

4. Банк С.В. Экономическая безопасность Российской Федерации на современном этапе // Вопросы региональной экономики, 2018. № 1 (34). С. 10-16.
5. Википедия [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
6. Шестопалов П.В. Энергетическая безопасность: определение понятия и сущность // Бизнес в законе, 5'2012. с. 200-201.
7. Клоков Е.А. Финансовая безопасность государства: сущность и современные угрозы // Научный вестник Омской академии МВД России, № 2(37). 2010. с. 43-47.
8. Суглобов А.Е., Древинг С.Р. Социально-экономические аспекты экономической безопасности и кластеризация экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2009. Т. 5. № 9 (42). С. 18-24.
9. Суглобов А., Мацкевич Д. Механизм взаимодействия субъектов национальной инновационной системы России // Финансовая жизнь, 2011. № 3. С. 48-53.

УДК 332.1

Зарубежный опыт организации и стимулирования раздельного сбора и утилизации твердых бытовых отходов на региональном уровне

А.В. Федотов, доктор экономических наук, профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются зарубежный опыт организации и стимулирования раздельного сбора и утилизации твердых бытовых отходов. Анализируются результаты проведенных мероприятий по вопросу охраны окружающей среды. Проводится сравнение организации и стимулирования раздельного сбора и утилизации твердых бытовых отходов в различных странах и регионах нашей планеты. Исследуется деятельность отдельных стран по стимулированию эффективной утилизации твердых бытовых отходов. Рассматриваются новые технологии переработки мусора. Даются рекомендации по совершенствованию организации и стимулированию раздельного сбора, и утилизации твердых бытовых отходов.

Зарубежный опыт, экология и природопользование, организация раздельного сбора отходов, мотивация населения, переработка мусора.

Foreign experience in organizing and stimulating the separate collection and disposal of solid household waste at the regional level

A.V. Fedotov, Doctor of Economics, professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article examines the foreign experience of organizing and stimulating the separate collection and disposal of solid household waste. The results of the environmental measures carried out are being analyzed. Comparisons are made to organize and encourage the separate collection and disposal of solid household waste in different countries and regions of our planet. The activities of individual countries to encourage the efficient disposal of solid household waste are being investigated. New recycling technologies are being considered. Recommendations are made to improve the organization and encourage the separate collection and disposal of solid household waste.

Foreign experience, ecology and environmental management, the organization of separate waste collection, the motivation of the population, recycling of garbage.

Введение. Резкое ухудшение экологической обстановки наблюдаемое в последние годы, предопределяет необходимость разработки и принятия комплекса мер направленных на улучшение окружающей среды и системы жизнедеятельности человека. Одной из самых сложных проблем России становится проблема сбора и утилизации твердых бытовых отходов, возникающих в процессе жизнедеятельности населения. Особенно данная проблема остро стоит для Москвы и Московской области, так как в данном регионе сосредоточена основная масса населения России и имеет место высокоинтенсивная хозяйственная деятельность.

С каждым годом количество бытовых отходов возрастает практически в геометрической прогрессии, что обусловлено ростом

населения и увеличением количества отходов оставляемых каждым человеком в процессе своей жизнедеятельности. Имеет место загрязнение вод и почв, растет нагрузка на полигоны и количество нелегальных свалок. Так, жители Москвы и Московской области ежегодно производят более 10 миллионов тонн мусора, и только 5% от этого числа идет на переработку.

Важнейшей целью и задачей национального проекта «Экология» является «формирование комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами, включая ликвидацию свалок и рекультивацию территорий, на которых они размещены, создание условий для вторичной переработки всех запрещенных к захоронению отходов производства и потребления», «эффективное обраще-

ние с отходами производства и потребления», «создание современной инфраструктуры» [2].

Для решения данной задачи необходимо изучить зарубежный опыт отдельных стран и регионов, которым уже удалось решить данные проблемы. Также требуются всесторонние научные исследования, результаты которых позволят более рационально использовать направляемые в эту сферу материальные и финансовые ресурсы.

Методы. Исследование проводилось теоретическими и эмпирическими методами. Был изучен опыт решения проблемы утилизации твердых бытовых отходов в таких странах и регионах, как ЕС, Швеция, Германия, США, Японии, Великобритания и других. В частности, исследовались основные проблемы, возникающие в процессе организации сбора и утилизации бытовых отходов, стимулирования раздельного сбора отходов, использования инновационных технологий переработки. Анализировались способы, с помощью которых решались имеющиеся проблемы. Изучался зарубежный опыт передовых стран по вопросам сбора и утилизации твердых бытовых отходов. В качестве объектов исследования были выбраны наиболее развитые страны, применяющие инновационные способы решения данных проблем. Выбор данных объектов обусловлен типичностью и аналогичностью проблем, которые имеют место в современной России.

Результаты. Проведенное исследование показало, что в развитых странах уже налажен раздельный сбор бытовых отходов, повсеместно применяются передовые промышленные технологии переработки ТБО и действуют различные стимулы для населения и предприятий, которые способствуют заинтересованности граждан в раздельном сборе и последующей сдаче и переработке собранных бытовых отходов.

В процессе исследования был выявлен наиболее интересный опыт отдельных стран по решению проблемы сбора и утилизации твердых бытовых отходов. В обществе широко культивируется приобретение товаров полученных путем переработки твердых бытовых отходов.

Интересным является опыт Швеции, где перерабатывают чуть ли не 99% мусора. Все шведы сортируют мусор и хранят его в специальных контейнерах (отдельно бумага, стекло, металл, пластик, остатки пищи и тот мусор, который нельзя утилизировать), или отвозят на сортировочные станции. Правильной сортировке учат еще с детских садов. Все что можно – идет на переработку, а остальной мусор сжигается, обеспечивая электроэнергию и тепло для большого количества домохозяйств (Стокгольм на 45% обеспечивается электричеством и теплом, что производят мусоросжигательные заводы). В отдельных городах Швеции используют подземный воздухопровод для транспортировки мусора. Над землей есть урна с отверстием под отходы, а под землей – ее накопительная часть. Накопленные отходы всасываются в канализационный тоннель и выносятся на центральную станцию приема мусора [3].

В Швеции практически весь мусор перерабатывается и сжигается. Только 0,7% домашних отходов в Швеции утилизируется путем захоронений на специальных полигонах, тогда как в целом по Евросоюзу этот показатель составляет 34 %. Шведское правительство инвестирует в научные исследования и разработки в области экологии и защиты окружающей среды значительные денежные средства. Среди наиболее известных разработок – биотопливо, интеллектуальные электросети, а также сбор и хранение углерода. В 2013 г. расходы на научные исследования и разработки составили 3,3% ВВП, что является четвертым по величине показателем в ОЭСР.

Репутацию пионера в области экологии Швеция заслужила еще в 1960-70-х гг. Так, Швеция стала первой страной, учредившей в 1967 г. Управление по охране окружающей среды. Именно в Швеции в 1972 г. проходила первая конференция ООН, посвященная вопросам окружающей среды, результатом которой стало создание Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП) – ведущего международного органа по экологии по сегодняшний день [3].

В Швеции высока доля продукции из

переработанного вторичного сырья, вторая половина – сжигается для получения энергии, которая обеспечивается теплом квартиры жителей больших городов. «Высокие штрафы налагаются на производителей, которые не следят за утилизацией упаковки и товаров с истекшим сроком эксплуатации, в том числе электроприборов, автомобилей и лекарств». Швеция также импортирует отходы для сжигания, в том числе из Норвегии, Великобритании и Ирландии. По показателям выработки энергии из отходов Швеция занимает первое место в Европе.

В Швеции широко распространены специальные ящики для сбора макулатуры. Население заполняет макулатурой данные ящики. Также хорошо налажен сбор жестяных, пластиковых, стеклянных изделий. При этом для населения действуют ощутимые выгоды. Так, «обладатели собственного дома имеют возможность вдвое сократить расходы на вывоз отходов, если подпишут договор, согласно которому будут тщательно сортировать выбрасываемый мусор» [4].

Сортировка мусора является привычной практикой и для Японии, где в многоквартирном доме в отдельном помещении можно увидеть с десяток контейнеров для разного вида мусора. Незаконное выбрасывание мусора в Японии является уголовным преступлением, по которому можно получить срок заключения до пяти лет. Мусор, не подлежащий сжиганию, в Японии используют для создания насыпных островов. Таким же образом используют и золу, остающуюся после сжигания [5].

Значительных успехов в деле утилизации автомобильных шин добилась Япония. Так в Японии специалисты, создали технологии, с помощью которых шины путем переработки стали использоваться в качестве сырья в дорожном покрытии [6].

Великобритания – мировой лидер в превращении пищевых отходов в энергию. Это делается с помощью анаэробного расщепления: использование бактерий для переработки пищевых отходов и получения биогаза и биоудобрения [5].

Интересен опыт Германии. Корректи-

вы в законодательстве 2012 года обязали производителей, начиная со стадии проекта, отслеживать производство на предмет опасных для экологии отходов и завершать жизненный цикл товара максимально экологической переработкой. Благодаря этому на середину 2017 года оборот мусороперерабатывающей отрасли в Германии составлял около €70 млрд., а также было создано более 250 тыс. рабочих мест [7].

Германия является одним из лидеров в Европе в области налаживания системы сбора и утилизации ТБО. «В Германии очень активное население. Население добровольно сортирует мусор в отдельные емкости. Кроме этого существует система штрафов и пропаганда, не позволяющая выбрасывать мусор в неположенных местах» [8].

«Немецкая система разделения мусора достаточно рациональна. Жители обязаны не только отделять макулатуру от стекла или жести, остатки пищи от батареек, но и складывать в различные уличные баки бутылки, отличающиеся по цвету, относить просроченные лекарства в аптеку, выбрасывать стеклянные емкости из-под напитков только в рабочие дни. Чтобы еще больше облегчить деятельность предприятий, перерабатывающих ТБО, немцы разработали систему классификации пищевых отходов. В частности требуется необработанную термическим воздействием органику (обрезки овощей-фруктов, цветы и листву, скорлупу и использованные кофейные фильтры) собирать лишь в коричневые контейнеры, предварительно (по возможности) упаковав их в газетный лист, что уберет содержимое свертка от ускоренного процесса разложения. Обрезки мясных продуктов и полуфабрикатов складываются в отдельную ёмкость» [5].

Рассмотрев Германию, перейдем к США. «В США существуют многочисленные проекты по утилизации отходов. Так, шины путем обработки жидким азотом становятся хрупкими, как стекло, их дробят и получают сырье для дорожного покрытия. Цена данного сырья является не дороже асфальта» [9].

В США для наиболее эффективной работы заводов по переработке бытовых от-

ходов налажена рациональная система. Организован отдельный сбор мусора. Заготовительные фирмы получают хорошие высокие доходы «за счет выкупа у населения рассортированных отходов. На этом же подрабатывают и представители класса малоимущих. Одним из элементов системы вознаграждения за правильную утилизацию является выплата некоторой суммы денег за сдачу бутылок» [4].

Эффективную утилизацию автомобильных покрышек проводят в Польше, Голландии, Болгарии. Так в Болгарии производят из шин резиновые шпалы для рельсовых путей [10].

Но есть и страны, для которых мусор остается большой проблемой, также как и для России. Одна из них – Индия. В Индии половина мусора просто не собирается, а жители часто просто выбрасывают отходы куда угодно – в том числе, в священную реку Ганг. В 2017 году Высший суд по вопросам окружающей среды Индии запретил выбрасывать мусор ближе, чем за 500 метров от берега реки Ганг, а штраф за нарушение установили на уровне 800 долларов [11].

По результатам проведенного исследования были сгруппированы методы решения проблемы раздельного сбора и утилизации твердых бытовых отходов (ТБО) в зарубежных странах и региона мира, который представлен в таблице 1 данной публикации.

Из представленной таблицы можно сделать целый ряд достаточно важных выводов. В частности, проведенные исследования показали, что во всех представленных странах уже в течение нескольких лет была налажена четкая система раздельного сбора твердых бытовых отходов. В большинстве из представленных стран и регионах мира действует система жестких наказаний за незаконный выброс мусора. Также в большинстве стран действуют экономические стимулы для населения по сдаче отдельных видов бытовых отходов и широко стимулируется приобретение

товаров, полученных путем переработки твердых бытовых отходов (пластика, бумаги, шин и ТБО).

В некоторых странах мира, например в Японии и Швеции, действуют свои специфические методы утилизации ТБО, в частности значительная часть мусора сжигается, а также используется для насыпа островов, в США имеет место высокая цена приема отсортированных отходов и предоставление налогового вычета, что поощряет население участвовать в данных проектах.

В исследуемых странах уже создана необходимая инфраструктура, позволяющая осуществлять сбор и переработку ТБО. Представленная инфраструктура включает в себя перерабатывающие и мусоросжигательные предприятия, транспортные организации, осуществляющие логистическую доставку грузов, предприятия по сбору и доработки отходов, налажена общественное движение населения в поддержку экологических проектов.

В представленной таблице отражены достижения отдельных стран и регионов мира. Так, в Швеции перерабатывается и сжигается 99% мусора, крупные города отапливаются и обеспечиваются электричеством за счет сжигания и переработки мусора, в Японии за счет утилизации мусора увеличивается территория страны путем создания насыпных островов, в Великобритании путем переработки отходов происходит получение дополнительного источника газа для использования в интересах населения и промышленности, в Германии создано более 250 тыс. дополнительных рабочих мест в системе переработки и утилизации ТБО, в США товары, полученные путем переработки бытовых отходов, пользуются повышенным спросом и удовлетворяют потребности населения в новых товарах и изделиях.

Таблица 1 – Методы решения проблемы раздельного сбора и утилизации твердых бытовых отходов (ТБО) в зарубежных странах и регионах

п/п	Страны и регионы	Методы решения	Достижения
1	Швеция	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налаживание раздельного сбора ТБО. 2. Создание перерабатывающих и мусоросжигательных предприятий, а также логистической инфраструктуры для переработки ТБО. 3. Комплексная переработка отходов. Что не удается переработать – сжигается. 4. Высокие штрафы налагаются на производителей, которые не следят за утилизацией своей продукции. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перерабатывается и сжигается 99% мусора. 2. Стотгольм на 45% обеспечивается электричеством и теплом, что производят мусоросжигательные заводы. 3. Швеция закупает отходы для сжигания в других странах Европы, в том числе ив Норвегии, Великобритании и Ирландии.
2	Германия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налаживание раздельного сбора ТБО. 2. Существует жесткая система штрафов за выброс мусора в неполюженном месте. 3. Стимулируется приобретение товаров полученных путем переработки ТБО 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создано более 250 тыс. дополнительных рабочих мест в системе переработки и утилизации ТБО
3	ЕС	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налаживание раздельного сбора ТБО. 2. Внедрена система управления отходами (от англ. «Waste Management» или «Waste Disposal») – система мер, включающая в себя сбор, логистику, переработку, вторичное использование или утилизацию мусора. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установлена приоритетная последовательность способов обращения с отходами: предотвращение образования отходов; предварительная обработка, облегчающая повторное использование; переработка с целью получения вторичных материальных ресурсов; переработка с целью получения энергии; размещение на полигонах
4	Япония	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налаживание раздельного сбора ТБО. 2. Система жестких наказаний за незаконный выброс мусора. 3. Мусор сжигается, а также используется для насыпа островов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличивается территория страны за счет создания насыпных островов
5	Великобритания	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налаживание раздельного сбора ТБО. 2. С помощью анаэробного расщепления: использование бактерий для переработки пищевых отходов и получения биогаза и биоудобрения 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Получение дополнительного источника газа для использования в интересах населения и промышленности
6	США	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налаживание раздельного сбора ТБО. 2. Высокая цена приема отсортированных отходов и предоставление налогового вычета. 3. В США разработан проект утилизации шин. 4. Стимулируется приобретение товаров полученных путем переработки ТБО 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Население получает дополнительные доходы и вычеты из налогов за раздельный сбор и сдачу ТБО. 2. Из отходов создаются высококачественное дорожное покрытие. 3. Товары, полученные путем переработки бытовых отходов пользуются повышенным спросом.

Проведенные исследования показали наличие разнообразия применяемых методов решения имеющейся проблемы сбора и утилизации ТБО. Наличие разнообразных методов решения имеющейся проблемы позволили создать в крупных регионах нашей планеты целую систему управления отходами, как это было сделано в ЕС. В основу данной системы положена система мер, включающая в себя сбор, транспортировку, переработку, вторичное использование или утилизацию мусора. В результате ее внедрения была установлена приоритетная последовательность способов обращения с отходами: предотвращение образования отходов; предварительная обработка, облегчающая повторное использование; переработка с целью получения вторичных материальных ресурсов; переработка с целью получения энергии; размещение на полигонах.

Несмотря на отсталость России в области внедрения инноваций в данной сфере, уже наблюдаются некоторые позитивные сдвиги. В частности, «на заводе «Пларус» перерабатываются пластиковые отходы. Предприятие работает в подмосковном Солнечногорске с 2009 года. Здесь пластиковые бутылки переплавляют в гранулы, из которых делают новые бутылки (а также каски, тапки, пленку, шпагат, плитку и т.д.). Главная проблема данного предприятия – нехватка сырья. Объемы мощностей по переработки на заводе составляют 1800 тонн в месяц, а возможности – 2500 тонн. Как итог такой деятельности, предприятие вынуждено закупать сырье, пластиковые бутылки, из нескольких регионов» [12]. Это при том, что земли подмосковья в значительной степени загрязнены брошенными пластиковыми бутылками. Организация сбора и доставка пластиковых бутылок на данное предприятие позволит задействовать пустующие производственные мощности предприятия, что в свою очередь позволит увеличить объемы производимой продукции на данном предприятии.

Одним из способов избавиться от мусора, является его сжигание. «По данным Росприроднадзора, доля сжигаемого бытового мусора в общем объеме его утилизации составляет от 20 до 40% в Австрии, Италии,

Франции, Германии; 48-50% – в Бельгии и Швеции; 70% – в Японии; 80% – в Дании и Швейцарии; 10% – в Англии и США. В России сжиганию подвергается пока лишь около 2% бытового мусора» [8]. Вследствие сжигания ТКО вырабатывается электроэнергия с возможностью последующего ее использования, что обуславливает преимущество данного способа перед полигонным захоронением. Мусоросжигание позволяет снизить объем накопления ТКО, а, следовательно, уменьшается загрязнение вод и почв, нагрузка на полигоны и количество нелегальных свалок. Однако следует учесть, что при горении некоторых отходов таких, как аккумуляторы, градусники и пр., возникают ядовитые вещества, которые улетучиваются в атмосферу, а потому необходимо постоянно обеспечивать жесткий контроль за данными выбросами. Еще один недостаток – образование золы и шлаков. Сократить их количество можно путем использования специальных фильтров или высокотемпературного сжигания.

В качестве альтернативы сжиганию чаще всего предлагается сортировка твердых отходов и их раздельный сбор. Согласно данным ВЦИОМ, данная практика уже проводилась в Москве, Санкт-Петербурге и Смоленске, однако желаемых положительных результатов не было достигнуто. На данный момент можно наблюдать отсутствие законодательной базы и ее применения для того, чтобы стимулировать население к раздельному сбору мусора.

Исходя из зарубежного опыта, улучшению ситуации в России могла бы поспособствовать система управления отходами (от англ. «Waste Management» или «Waste Disposal») – система мер, включающая в себя сбор, транспортировку, переработку, вторичное использование или утилизацию мусора. В ЕС имеется целый пакет законодательных документов, способствующих эффективному функционированию данной системы. Европейским законодательством установлена следующая приоритетная последовательность способов обращения с отходами: предотвращение образования отходов; предварительная обработка, облегчающая повторное использо-

вание; переработка с целью получения вторичных материальных ресурсов; переработка с целью получения энергии; размещение на полигонах [1].

В России нет достаточного количества нормативных правовых актов, которые регламентировали бы систему управления отходами, а потому, было бы разумным разработать и принять целый ряд законов, касающихся данной сферы.

Как показывает зарубежная практика, управление отходами является достаточно сложным процессом, в котором учитываются экономические, технические, правовые и, безусловно, экологические аспекты. В развитых государствах существует несколько способов устранения отходов.

Первый, а также самый дешевый и распространенный способ – захоронение отходов на полигонах. Опасность решения проблемы ТКО таким способом не вызывает сомнения, ведь полигон опасен как для здоровья близ живущих людей, так и для окружающей среды. При использовании данного метода устранения отходов требуются следующие сроки их окончательного разложения: пищевые отходы – около 1 месяца; офисная бумага – 2 года; консервные банки – 10 лет; фольга – более 100 лет; электрические батарейки – 110 лет; пластиковые пакеты и стаканчики – 100-200 лет; пластиковые бутылки – около 180-200 лет; алюминиевые банки – 500 лет; стекло – более 1000 лет [13]. В большинстве стран Европы стремятся отказаться от полигонного захоронения ТКО и прибегают к нему лишь в случае невозможности эффективности их переработки или повторного использования. В России этот способ используется в большинстве случаев.

Второй способ – мусоросжигание, которое также распространено во многих странах. Вследствие сжигания ТКО вырабатывается электроэнергия с возможностью последующего ее использования, что обуславливает преимущество данного способа перед полигонным захоронением. Мусоросжигание позволяет снизить объем накопления ТКО, а, следовательно, уменьшается загрязнение вод и почв, нагрузка на полигоны и количество

нелегальных свалок. Однако следует учесть, что при горении некоторых отходов таких, как аккумуляторы, градусники и пр., возникают ядовитые вещества, которые улетучиваются в атмосферу, а потому необходимо постоянно обеспечивать жесткий контроль за данными выбросами. Еще один недостаток – образование золы и шлаков. Сократить их количество можно путем использования специальных фильтров или высокотемпературного сжигания.

И, наконец, третий и наиболее экономически эффективный способ – анаэробная и аэробная утилизация. Аэробное компостирование представляет собой биохимическую переработку органических отходов с использованием кислорода и специальных микроорганизмов. В случае анаэробного сбраживания органические вещества разлагаются также под воздействием бактерий, но уже в отсутствие кислорода. Данный процесс способствует естественному образованию биогаза, который впоследствии сжигается для получения электроэнергии.

Как мы видим, существует несколько способов альтернативных полигонному захоронению, которые являются наиболее желательными и эффективными. Отказ от полигонов в пользу мусоросжигания или биологических методов мог бы поспособствовать улучшению экологической ситуации в России. Кроме этого, путем переработки ТБО можно было получить энергию для отопления зданий и сооружений, выработки электроэнергии и другие ресурсы.

К сожалению, в Российской Федерации на сегодняшний день сортировка отходов с последующей переработкой для получения вторичного сырья развита довольно слабо. Бизнес в сфере переработки нерентабелен, и положительной динамики на данном рынке можно достичь лишь в условиях государственно-частного партнерства. Пока государство не согласится оказывать помощь, рециклинг будет неполноценным бизнесом. Для того чтобы повысить объемы переработки твердых отходов необходимо использовать следующие меры:

Во-первых, важно рассматривать от-

ходы не просто как ресурс, который после потребления следует утилизировать, а стремится к его повторному использованию, например, для получения энергии и ценного сырья для последующей переработки.

Во-вторых, не следует возлагать всю ответственность за управление отходами исключительно на местное самоуправление и государство. Благодаря созданию и реализации законов в экологической сфере, которые будут регламентировать действия, как производителей, так и потребителей в отношении отходов, и появится возможность сократить образование твердых бытовых отходов.

В-третьих, важно повышать экологическую культуру населения при помощи средств массовой информации. К сожалению, многие люди не задумываются всерьез о столь важной проблеме ввиду низкой осведомленности об экологической ситуации на данный момент и о возможных неблагоприятных последствиях, которые могут наступить в скором времени, если не стремиться их предотвратить.

В-четвертых, крайне необходимо обеспечить государственное стимулирование развития инфраструктуры по сортировке, переработке и утилизации отходов, а также организации различного рода мероприятий. Следует стремиться к развитию по инновационному сценарию, который предполагает внедрение передовых технологий переработки и утилизации твердых бытовых отходов. Как показали наши исследования население готово сортировать мусор и сдавать его в центры переработки, однако такая возможность предоставляется далеко не всем жителям России. До сих пор не хватает количества приемных пунктов, цены приема крайне низки и не создают материальную заинтересованность населения в сдаче ценных отходов.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что, несмотря на имеющийся опыт в экологической сфере, в России не решены многие и достаточно важные проблемы, над которыми следует задуматься как государству, так и населению в целом. Проанализировав опыт зарубежных стран и, опираясь на него, можно использовать передовые достижения и в на-

шей стране. Успех различных реформ, инновационных стратегий, способов переработки, сортировки и т.д., реализуемых государством, зависит от поддержки их обществом, трансформации мышления, поддержания экологической культуры и поведения населения. Лишь обоюдное взаимодействие и осознание проблемы может улучшить экологическую ситуацию в России.

Обсуждение. Анализ опыта развитых стран мира показывает, что организация раздельного сбора мусора является практически безальтернативной необходимостью. Раздельный сбор бытовых отходов налажен в этих странах уже длительный временной период. Результатом такой деятельности является налаженная система раздельного сбора бытовых отходов, безопасная переработка собранных бытовых отходов и дальнейшее их использование без привлечения дополнительных природных ресурсов.

К сожалению, в России, в Москве и в Московской области работа по налаживанию раздельного сбора и переработки бытовых отходов только начинается. Пока эта работа плохо организована и не дает заметных положительных результатов. В нашей стране пока нет четкой системы организации приема раздельных бытовых отходов и дальнейшей их переработки. Не хватает емкостей для раздельного сбора. Деятельность пунктов приемки вторсырья плохо рекламируется, располагаются они, как правило, в неудобных местах для населения, цена приемки сырья низкая. Наличие вышеперечисленных неблагоприятных факторов снижает заинтересованность жителей в раздельном сборе и сдаче данного сырья.

Перспективными направлениями дальнейших исследований представляются исследования связанные с анализом предложений и разработкой стимулирующих мер по продвижению системы организации раздельного сбора и переработки бытовых отходов, разработкой экономических мер по повышению заинтересованности населения в сдаче раздельных бытовых отходов, системы поощрений за раздельный сбор и наказаний за отсутствие раздельного сбора твердых быто-

вых отходов.

Заключение. Проведенные исследования позволяют рекомендовать использовать различные системы мер, которые были уже апробированы в развитых зарубежных странах и, которые направлены на увеличение заинтересованности населения в раздельном сборе и последующей сдаче собранных бытовых отходов. При этом следует использовать меры активной социальной рекламы, проводить разъяснительную работу о вреде нераз-

деленного и бесхозного мусора, вводить более жесткую систему штрафных санкций за несортируемый мусор и уличение в разбрасывании отходов, разработать систему вознаграждения за правильный сбор и утилизацию твердых бытовых отходов. Комплексное внедрение предлагаемых мероприятий позволит решить целый перечень проблем в данной сфере. Население почувствует реальную отдачу от действия национального проекта «Экология».

Литература

1. Бобкович Б.Б. Управление отходами: Учебное пособие/ Б.Б. Бобкович – 2-е изд., испр. и доп. // М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 104 с.
2. Национальный проект «Экология» // Стратегия РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://strategy24.ru/rf/ecology/projects/natsional-nyu-proyekt-ekologiya> (дата обращения: 13.09.2019).
3. Нулевые отходы: как в Швеции решают проблему мусора // Информационное агентство «ТАСС» [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/obschestvo/4285030> (дата обращения: 24.10.2018).
4. Официальный сайт проекта Greenologia.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://greenologia.ru> (дата обращения: 13.06.2019).
5. Как утилизируют отходы в мире // Как Просто! [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kakprosto.ru/kak-954301-kak-utiliziruyut-othody-v-mire> (дата обращения: 24.09.2019).
6. Утилизация отходов производства – общая проблема // «Русские вести» [Электронный ресурс]. URL: <http://russkievesti.ru/novosti/ekologiya/utilizacziya-otxodov-proizvodstva-obshhaya-problema.html> (дата обращения: 09.09.2019).
7. Химические технологии // Официальный сайт ООО «ИХТЦ» [Электронный ресурс]. URL: <http://ect-center.com/blog/4-mifa-ob-utilizacii> (дата обращения: 19.09.2019).
8. Проблема утилизации отходов в современном мире // «Утилизация и переработка отходов» [Электронный ресурс]. URL: <https://vtorothody.ru/utilizatsiya/othodov.htm> (дата обращения: 09.09.2019).
9. Актуальность экологической проблемы мусора в мире // Портал «Экологическая проблема» [Электронный ресурс]. URL: <https://vtorexpo.ru/othody/ekologicheskaya-problema-musora-v-mire.html> (дата обращения: 09.09.2019).
10. Проблемы утилизации отходов производства и потребления // «Студопедия» [Электронный ресурс]. URL: https://studopedia.ru/5_71383_problemi-utilizatsii-othodov-proizvodstva-i-potrebleniya.html (дата обращения: 09.08.2019).
11. В Индии ввели штраф \$800 за выбрасывание мусора в Ганг // «ГОРДОН» [Электронный ресурс]. URL: <https://gordonua.com/news/worldnews/v-indii-vveli-shtraf-800-za-vybrasyvanie-musora-v-gang-197675.html> (дата обращения: 24.09.2019).
12. Мусор: вторая жизнь // «Интерфакс» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/russia/530017> (дата обращения: 24.09.2019).
13. Вынесите мусор: как избавиться от отходов // «ТАСС» [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/obschestvo/3995514> (дата обращения: 01.12.2018).

УДК 332.74

Проблемы производства процедуры кадастровой оценки в Краснодарском крае

Б.А. Хахук, кандидат экономических наук, доцент,
А.В. Осенняя, кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой кадастра и геоинженерии,
Н.И. Хушт, магистрантка,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Кубанский государственный технологический университет»
(ФГБОУ ВО «КубГТУ»), г. Краснодар, Краснодарский край

В статье обосновывается необходимость максимального сближения результатов кадастровой и рыночной оценки, так как индивидуальная оценка является наиболее объективным показателем. Проведен анализ результатов кадастровой оценки различных объектов недвижимости на примере Краснодарского края. Выявлены проблемы в методологии и организации массовой оценки.

Кадастровая оценка, рыночная стоимость, оспаривание.

Cadastral valuation procedure in the Krasnodar Territory

B.A. Khakhuk, candidate of economic sciences, associate, Associate Professor,
A.V. Osennyaya, candidate of technical sciences, associate professor,
head Department of Cadastre and Geoengineering,
N.I. Khusht, graduate student,
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
«Kuban State Technological University» (FSBEI HE «KubSTU»), Krasnodar, Krasnodar Territory

The article substantiates the need for maximum approximation of the results of cadastral and market valuation, as an individual valuation is the most objective indicator. The analysis of the results of the cadastral valuation of various real estate objects on the example of the Krasnodar Territory. The problems in the methodology and organization of mass assessment are identified.

Cadastral valuation, market value, contestation.

Одной из важнейших характеристик объектов недвижимости выступает их стоимость, как показатель некоторого количества общественно необходимого труда, которое было затрачено на создание данных объектов и овеществлено в них же. В современных условиях выделяют множество видов стоимостей объектов недвижимости: рыночная, кадастровая, балансовая, инвестиционная, ликвидационная, однако особый интерес с научной точки зрения для практиков и теоретиков в области оценки недвижимого имущества представляют рыночная и кадастровая стоимости [3, 4, 12].

В условиях необходимости осуществления распоряжения определенным объектом недвижимости и совершения сделок с ним (купля-продажа, аренда и т.д.) методами рыночной оценки на основе одного из трех главных подходов к оценке объектов недвижимости (сравнительного, затратного и доходного)

для него определяется рыночная стоимость, являющаяся актуальной на момент совершения сделки. Однако, в ряде случаев, в том числе, когда речь идет об объектах недвижимости, находящихся в государственной и муниципальной собственности, кадастровая стоимость получает особый приоритет [16, 18]. В связи с переходом с 2017 года на кадастровую стоимость в качестве налогооблагаемой базы потребность в производстве качественной и максимально точной процедуры государственной кадастровой оценки по праву получает особый статус, а теория построения моделей оценки различных объектов недвижимости – пристальное внимание ученых и исследователей в области экономики и налогообложения недвижимости.

Учитывая, что априори рыночная стоимость – более точный показатель действительной стоимости объекта недвижимости ввиду индивидуальности подходов к ее расче-

ту, рыночные показатели были приняты за критерии оценки адекватности производства государственной кадастровой оценки, а принципы определения рыночной стоимости заложены в основу моделей оценки кадастровой стоимости объектов недвижимости наряду с методами массовой оценки.

У истоков становления и развития массовой оценки земли и ее улучшений находились отечественные ученые-экономисты Асаул А.Н., Овчинников В.Н., Середин А.М., Осенняя А.В., Чешев А.С., Грибовский С. В., Стерник Г.М., Коростылёв С.П., и др. [1, 6, 20]. На уровне государства на сегодняшний день приняты федеральные стандарты оценки (ФСО), среди которых документы по регулированию процедуры определения кадастровой стоимости. При этом, несмотря на поступательное развитие законодательства и постоянное реформирование процесса оценки в стране, до настоящего времени отсутствует официально утвержденная методика расчета кадастровой стоимости объектов недвижимости, содержащая логически выстроенный алгоритм расчета и действенную экономическую модель. На сегодняшний день имеются лишь методические указания.

В целях всестороннего и объективно-го изучения проблем, возникающих при процедуре реализации кадастровой оценки на территории, максимально разнородной по своему экономическому и национальному составу, а также состоянию рынка недвижимости, в целях разработки универсальных методов совершенствования кадастровой оценки, в качестве такого «пробного» региона в данном исследовании был выбран Краснодарский край.

Стоит отметить, что рынок недвижимости Краснодара и Краснодарского края весьма разнообразен, количество предложений всех видов жилой и коммерческой недвижимости имеет тенденцию к увеличению, что требует постоянного внимания ко всем сегментам рынка региона и приводит к необходимости разработки постоянно обновляемой информационной базы и проведения детального непрерывного мониторинга ее состояния. Наблюдаемый повышенный рост

объемов инвестиций в новое строительство обусловлен, в том числе, социально-значимыми строительными программами, принятыми в регионе – «Повышение инвестиционной привлекательности Краснодарского края», целевая программа «Краснодару – столичный облик» и многие другие [5, 13, 14]. Всё перечисленное оказывает непосредственное влияние на повышение инвестиционной активности и привлекательности и во многом стимулирует конкурентоспособность недвижимости в регионе на российском и международном уровнях. Стоимость объектов недвижимости варьируются в зависимости от размера территории населенного пункта, развития инфраструктуры в нем и рядом иных факторов. Как следствие, внутри одного поселения может наблюдаться достаточно широкий разброс стоимости. Исследования уровня цен предложений объектов недвижимости на открытом конкурентном рынке показывают, что в целом по краю стоимость несколько ниже, чем в Краснодаре; при этом в зависимости от качества жилья цена может как уменьшаться, так и увеличиваться. Также следует отметить, что Сочи на сегодняшний день является одним из лидеров по стоимости недвижимости в России.

Последний тур массовой оценки земель населённых пунктов на территории Краснодарского края был осуществлен в 2016 году согласно действующим на тот момент методическим указаниям от 2011 года [15, 22]. В результате проведенных кадастрово-оценочных работ были получены сведения о кадастровой стоимости по 2 042 069 объектам недвижимости, являющиеся актуальными и по состоянию на текущий год, поскольку очередной этап массового определения стоимости земель населённых пунктов в регионе будет проведен только в 2020 году. Нормативной основой оценочных работ послужат новые разработанные методические указания, основой которых является принцип сближения кадастровой и их реальной рыночной стоимости объектов недвижимости [2]. При этом динамика усредненного показателя цены 1 сотки по г. Краснодару за исследуемый период 2010-2018 гг. представлена на рисунке 1.

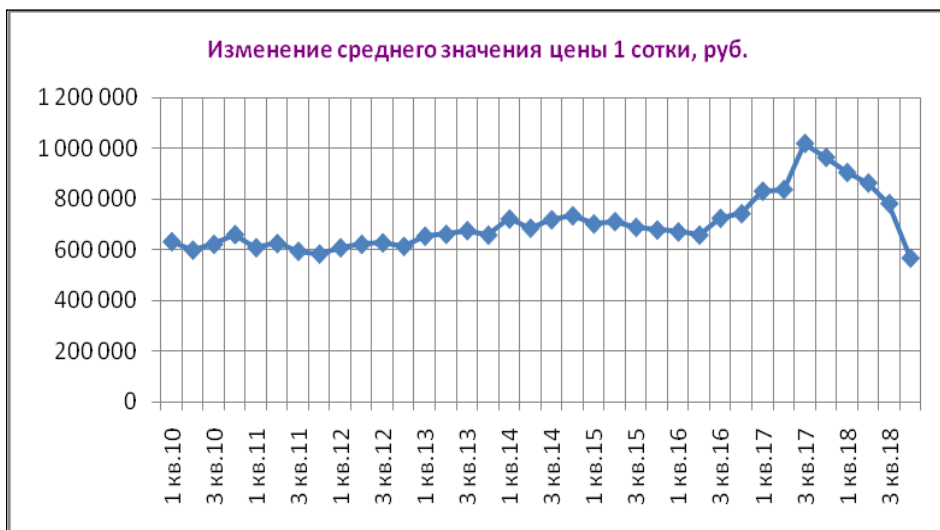


Рисунок 1 – Динамика изменения среднего значения цены 1 сотки по МО г. Краснодар

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что среднее значение рыночной стоимости за 1 квадратный метр земельных участков для индивидуального жилищного строительства (ИЖС) превышает удельные показатели кадастровой стоимости (УПКС). Исследования показали, что максимальное расхождение между анализируемыми величинами наблюдалось в 2016 году, в момент осуществления кадастрово-оценочных работ, что свидетельствует о неточности применяемой модели их определения. В последующие годы наблюдается тенденция к сближению рассматриваемых показателей, что обусловлено стагнацией рынка земельных участков под индивидуальное жилищное строительство с учетом постоянства утвержденной кадастровой стоимости [6].

Как известно, понятие «объект недвижимости» отнюдь не ограничивается земельными участками, согласно действующему законодательству под ним подразумеваются также и объекты, «прочные связанные с землей», перемещение которых невозможно без причинения ущерба их целостности, то есть, под этим понятием понимают также объекты капитального строительства [9, 17, 19]. К тому же, нововведения, произошедшие в последние годы в законодательстве, определили

также в виде обособленных объектов недвижимости машино-места и единые объекты недвижимости. В связи с чем, на территории региона были осуществлены кадастрово-оценочные работы. Всего в перечень необходимых для оценки объектов недвижимости были включены: 1 759 672 – здания; 1 015 589 – помещений; 34 798 – объектов незавершенного строительства; 10 986 – земельных участков из состава земель лесного фонда; 2 006 – машино-мест; 877 – земельных участков из состава земель водного фонда.

Результаты кадастровой оценки зданий, помещений, машино-мест, объектов незавершенного строительства были представлены в Приказе № 2368 Департамента имущественных отношений Краснодарского края. Однако провести анализ такого большого количества объектов недвижимости (2 812 065) очень сложно. Также возникают затруднения и с форматом представления полученных данных. В совокупности возникает ситуация, когда достаточно затруднительно и даже невозможно провести анализ полученных в результате оценки сведений, а именно:

– в представленных в Приказе № 2368 данных отсутствует информация о виде объекта недвижимости (здание, помещение, объект незавершенного строительства, машино –

место) – наблюдается ограничение сведений исключительно кадастровым номером и кадастровой стоимостью объекта недвижимости;

- отсутствует информация о принадлежности объекта к району (городскому округу) Краснодарского края;

- отсутствует информация о местоположении объекта недвижимости (адрес, ориентир).

Вопрос оспаривания результатов кадастровой оценки с момента ее возникновения вызывал множество нареканий. Однако с 1.01.2017 года процедура пересмотра кадастровой стоимости существенно изменилась, что было обусловлено возникшими в законодательстве страны изменениями. На сегодняшний день сложилась ситуация, когда переоценка данных о кадастровой стоимости может быть проведена разными методами, а именно в административном и судебном порядке. Анализ статистической информации по региону показывает, что в целом, по состоянию на конец 2019 года по Краснодарскому краю было оспорено разными методами 441 объектов недвижимости. Исследования показали, что наибольшую долю оспоренных объектов представили объекты коммерческого назначения, предназначенные для оказания услуг населению, включая объекты многофункционального назначения – 31,57%; далее идут объекты производственного назначения, за исключением передаточных устройств и сооружений – 23,74%, а также административные и бытовые объекты – 19,44% от всего количества оспариваемых зданий. Вклад остальных объектов недвижимости в общую структуру оспоренных объектов не превышает и 10%. Величина кадастровой стоимости для собственников таких объектов имеет большое значение, так как напрямую влияет на величину издержек и расходов экономических субъектов, и, как следствие, на их прибыль [2, 7, 10]. Стоит обратить внимание, что по результатам проведенных исследований, наблюдается стабильная динамика к снижению кадастровой стоимости после ее оспаривания.

В современных условиях кадастровая оценка понимается как система мероприятий, ориентированных на определение кадастровой стоимости объектов недвижимости. Од-

нако процедура ее осуществления имеет большое количество нареканий. Проблемы возникают с самого начала осуществления процедуры. Так, уже на этапе сбора исходной информации, возникают сложности, связанные с отсутствием перечней, содержащих полную характеристику объектов недвижимости на всех уровнях. Ни одна высококвалифицированная команда не в состоянии осуществить качественную полноценную оценку, обладая при этом противоречивыми или неполными сведениями. В качестве основной проблемы можно выделить отсутствие единой и четкой методологии кадастровой оценки [11]. Не менее важными являются вопросы, связанные с отсутствием научно-обоснованных правил расчета налогов на недвижимость и ставок налогообложения [8, 21]. Необходима прозрачная, четко структурированная процедура и отлаженный механизм всей системы кадастровой оценки в целом.

Таким образом, становится очевидным, что в отношении процедуры кадастровой оценки должен быть предпринят ряд комплексных мер, касающихся всех этапов ее производства, в целях расчета кадастровых стоимостей объектов недвижимости, максимально коррелирующих с реальными рыночными показателями, а именно:

- разработка критериев оценки качества и достоверности информации, получаемой при анализе рыночной среды и экономических, социальных, геополитических и иных факторов, учитываемых при расчете стоимостей объектов недвижимости;

- совершенствование методик группировки различных видов объектов недвижимости, применяемых при кадастровой оценке ввиду ее массовости, для формирования выборочных совокупностей объектов оценки, максимально отражающих характеристики и особенности генеральных совокупностей;

- детальная проработка понятия «типового объекта недвижимости», разрабатываемого для каждой выборочной совокупности всех видов оцениваемых объектов как исходной точки приложения методов индивидуальной оценки (сравнительного, затратного и доходного подходов) на этапе построения

модели кадастровой оценки и формирования взаимосвязи между кадастровой и рыночной стоимостью;

– осуществление «контроля на выходе» полученных кадастровых стоимостей за счет их сравнения с усредненными рыночными показателями и мониторинга процента оспаривания результатов кадастровой оценки для принятия мер по оперативному внесению соответствующих корректировок в разработанные модели.

Необходимо также отметить, что на сегодняшний день сближение данных кадаст-

ровой и рыночной стоимости объектов недвижимости в очень большой степени зависит от работы конкретных государственных бюджетных учреждений, занимающихся кадастровой оценкой недвижимости в каждом субъекте РФ: адекватности и действенности используемых моделей, точности выбранных при определении подходов и методов осуществления массовой оценки разнообразных групп (подгрупп) объектов недвижимости и уровня профессионализма исполнителей работ.

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

Литература

1. Асаул А.Н., Асаул М.А., Заварин Д.А. Особенности постановки на государственный кадастровый учет земельного участка // Таврический научный обозреватель. 2015. № 5-1. С. 107-115.
2. Асаул А.Н., Соян М.К.О. Налог на недвижимость и система формирования объекта недвижимости // Вестник гражданских инженеров. 2011. № 2 (27). С. 154-160.
3. Асаул А.Н., Старинский В.Н., Старовойтов М.К., Фалгинский Р.А. Оценка объектов недвижимости // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 105-106.
4. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. // СПб.: Питер, 2010 624с.
5. Кушу Р.Т., Хахук Б.А., Кушу А.А. Экологические и экономические проблемы современного землепользования в Краснодарском крае // Наука. Техника. Технология (политехнический вестник), 2014. № 1. С. 83-84.
6. Осенняя А.В., Будагов И.В., Кравченко Э.В., Кушу А.А., Хахук Б.А. Анализ методов налогообложения земельной ренты // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2016. № 3 (185). С. 218-224.
7. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Бондаренко Е.С. Налогообложение объектов недвижимости: опыт зарубежных стран // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 2(200). С. 153-162.
8. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Бондаренко Е.С. Переход к единому налогообложению недвижимости в России (часть вторая) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 4 (210). С. 139-144.
9. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Кадастровая оценка единого недвижимого комплекса // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 2 (200). С. 118-124.
10. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Переход к единому налогообложению недвижимости в России (часть первая) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 3 (205). С. 98-104.
11. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А. Проблемы методики кадастровой оценки в современных условиях // Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук: материалы Междунар. науч.-практ. конф./под ред. И.Т. Насретдинова // Казань, 2017. С. 742-743.
12. Осенняя А.В. Кадастр застроенных территорий. Учебное пособие по изучению дисциплины для студентов всех форм обучения специальности 120303 – Городской кадастр. Краснодар, 2015.
13. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А. Реализация процедуры кадастровой оценки земель населенных пунктов в Краснодарском крае // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика, 2016. Вып. 4 (190). С. 239-243.
14. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Анисимова Л.К., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка как основа налогообложения недвижимости // Краснодар, 2017.
15. Осенняя Е.Д., Сидоренко М.И., Шеина К.В., Осенняя А.В. Перспективы саморегулирования кадастровой деятельности // Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник), 2013. № 3. С. 43-45.
16. Хахук Б.А. Вопросы земельной собственности и ренты в современных условиях. В сборнике: Строительство -2010 / Материалы Международной научно-практической конференции // Дорожно-транспортный институт, 2010. С. 160-161.

17. Хахук Б.А., Кушу А.А. Земельная рента и проблемы экологизации сельскохозяйственного назначения. В сборнике: Ресурсный потенциал растениеводства – основа обеспечения продовольственной безопасности / Труды Международной заочной научно-практической конференции // 2012. С. 175-176.
18. Хахук Б.А. Организационно-экономический механизм формирования и распределения земельной ренты в сельском хозяйстве. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2011.
19. Хахук Б.А. Спрос на продукцию сельского хозяйства в современных условиях // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 3-3. С. 97-98.
20. Асаул А.Н., Загидуллина Г.М., Люлин П.Б., Сиразетдинов Р.М. Экономика недвижимости. 18-е изд., испр. и доп. // Москва: Издательство Юрайт, 2019. 353 с.
21. Osennyaya A.V., Khakhuk B.A., Gura D.A., Khusht N.I., Kuadze E.Ch., Shishkina V.A. Modern system of taxation of real estate objects // Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, 2019. Т. 4. № 18. С. 298-302.
22. Osennyaya A.V., Khakhuk B.A., Gura D.A., Khusht N.I., Kuadze E.Ch., Kushu A.A. Analysis of the results of cadastral valuation of buildings, premises, construction in progress and parking spaces for 2018 in the Krasnodar territory // Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, 2019. Т. 4. № 18. С. 293-297.

УДК 332.145

Совершенствование принципов кластеризации региональной экономики

Е.С. Хаценко, кандидат экономических наук, заместитель директора УФПС Мурманской области,
г. Мурманск, Мурманская область

Статья посвящена формированию и перспективам развития региональной кластерной экономики. Рассмотрен отечественный и зарубежный опыт формирования региональных кластерных систем. Исследованы существующие принципы кластерообразования, предложены новые.

Предпринимательские структуры; кластер; принципы кластеризации.

Improving the principles of clustering the regional economy

E.S. Khatsenko, Candidate of Economic Sciences, Deputy Director UFPS of Murmansk region, Murmansk, Murmansk region

The article is devoted to the formation and development prospects of regional cluster economy. Domestic and foreign experience of formation of regional cluster systems is considered. The existing principles of cluster formation are investigated, new ones are proposed.

The business structure; the cluster; principles of clustering.

В современной теории управления территориями значение принципов кластерообразования и формирование локальных кластеров становится крайне актуальной темой исследования. В первую очередь, это связано с прямым влиянием функционирования локальных кластеров на инвестиционные процессы региона, формируя полярность инвестиционного имиджа. Теорией управления кластерами не обозначено понятие локального кластера с точки зрения экономики региона. Поэтому для формирования полноты представления высокой значимости локальных кластеров, сформулируем определение локального кластера, как таксономической единицы системы управления территориями.

Мы предлагаем следующую трактовку локальных кластеров, как хозяйственных агрегаций, функционирующих в условиях ограниченного пакета инструментов и формирующих тенденции брендового развития территории (локальный кластер, привязанный к специфике моногорода или монорегиона). Локальным кластерам свойственно неизменность локализации, как основного базисного параметра и неизменность специфики основного производства.

Принципы формирования кластерных образований имеют зависимость от отраслевой специфики региона, территориального

расположения кластера и финансовой и хозяйственно значимости элементов кластера. Общие принципы формирования (базовые) предложены канд. экон. наук, доц. Д.В. Ермолаевым и выглядят следующим образом [2]:

1. Принцип соответствия условиям формирования, данный принцип основывается на моделях формирования кластеров: начальноцентрализованная, завершеноцентрализованная, равномерно распределенная [2]. Для описания принципа, по нашему мнению, целесообразно рассматривать характеристики равномерно распределенной модели кластера, как наиболее реалистичную [2]. Д.В. Ермолаев сформулировал определение равномерно распределенной модели кластера, как кластерной системы, сформированной двумя подтипами кластеров, формирующая кластерный когнитив, с функционированием центров кристаллизации формирующая обширную сеть внешних реципиентов и обеспечивающая ускоренный процесс диверсификации на рынке сбыта (поставщиков и покупателей) для формирования устойчивых региональных кластеров [2].

2. Принцип размера. Принцип строится на взаимодействии всех членов кластера с формированием единого экономического результата, в зависимости от объема и структуры производства. Д.В. Ермолаев отмечает, что синергетический эффект членов кла-

стера обеспечивает высокую производственную эффективность, но формирует риски управляемости кластеров при увеличении образования в объеме, таким образом отмечается тенденция роста инерционных процессов, формирующие отрицательные предпосылки снижения диверсифицированности и эффективности производства, формируется эффект промышленной концентрации и снижается доля индивидуального производственного предпочтения кластерной структуры. Формируемая отраслевая специфика кластера полностью зависит от системы функционирования и стратегии регионального кластерного развития [2].

3. Принцип кооперации и конкуренции [2]. Принцип базируется на процессе динамичного движения (вхождения и выбытия членов кластера) за счет выполнения установленных правил конкуренции и совместной кооперации. Кластерная группа функционирует внутри границ кластера за счет выстроенных технологических цепочек, формируя параллельно две направляющих: активную и полезную внутреннюю конкуренцию и решают текущие технологические задачи, тесно связанные с инвестиционным региональным и внутрикорпоративным (кластерным) заданием.

4. Принцип изменчивости границ кластера [2]. Данный принцип состоит из правила поддержания равновесного количества элементов кластера (как основного, так и смежного производства) с целью выполнения конечной цели формирования чистой прибыли кластерного образования.

5. Принцип целостности системы управления [2]. Д.В. Ермолаев сформулировал принцип исходя из того, что обеспеченность процессов функционирования и формирования кластера должна осуществляться единоличным управленческим органом. Данное утверждение тесно коррелируется с предложенной моделью структуры кластерного образования и органов управления кластером, предложенная авторским коллективом Е.С. Хаценко, К.А. Чудиновым и Д.А. Лашиним [5].

6. Принцип гармоничного интегрирования [2]. Данный принцип базируется на процессе формирования системы текущего и перспективного планирования с учетом концепции развития региона в среднесрочном периоде. Данный принцип тесно связан со стратегией инвестиционного развития региона.

7. Принцип продуктовой специализации [2]. Данный принцип Д.В. Ермолаев формулирует, как анализ и совершенствование системы продуктовой специализации кластера, с формированием стратегии развития продуктовой политики (с акцентом на монопроизводство или полипродуктовый процесс производства).

8. Принцип инновационности [2]. Принцип базируется на «внедрении инноваций» как на технологическом, так и на управленческом уровне [2].

Базовые принципы формирования локальных территориальных кластеров формулируют общую задачу и наполняют актуальность данной темы для экономик региона. Мы полагаем, что условия развития субъектов Федерации Арктического макрорегиона тесно связано с тенденциями развития цифровой экономики. Влияния инструментов цифровизации на технологические этапы функционирования кластерных образований.

Н.А. Стефанова (Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики) [4] исследовала влияние темпов развития цифровой экономики, процессов цифровизации на принципы формирования кластеров, при исполнении задачи сохранения конкурентоспособного рынка и положительных макроэкономических показателей региона и финансовых показателей кластера. Н.А. Стефанова сформулировала задачи цифровой экономики и ее участие в формировании региональной кластерной политики развития [4]:

- выявление и оперативное сопровождение территорий с высоким уровнем развития образовательной, инновационной и цифровой отраслей;

- диверсификация системы региональных кластеров под потребности цифро-

вых платформ. По данным Н.А. Стефановой [4], планируется запуск не менее 10 кластеров к 2025 году, как вновь созданных, так и переориентированных;

- реформирование системы технопарков, исходя из региональных целей развития отраслей хозяйства региона с использованием инструментов цифровой экономики.

Н.А. Стефанова отмечает, что кластерный подход к развитию экономики является одним из наиболее эффективных инструментов развития территорий, сфер хозяйственной деятельности, т.к. формирует синергетический эффект экономической кооперации и совместное хозяйственное взаимодействие становится экономически выгодным для элементов кластера [4]. Опираясь на труды Л.А. Егоровой [1], Е.А. Малиновского [3], Н.А. Стефанова сформулировала следующие преимущества кластеризации экономики [4]:

- кооперация различных хозяйствующих субъектов независимо от отраслевой принадлежности в единую целостную систему эффективного производства конечного продукта;

- сохранение частными собственниками своих прав собственности. Общее руководство кластером реализуется специальным собирательным органом, состоящим из представителей всех участников, а также с участием потребителей, органов государственной власти и общественников;

- оптимизация транзакционных издержек, за счет становления не только рыночных правил взаимодействия, но и доверительных отношений сотрудничества, партнерства для достижения единой стратегической цели кластера с внедрением системы тщательного контроля и учета технологических параметров и ресурсов;

- упрощение системы управления кластером, путем формирования единой политики управления через систему управления координационным центром кластера (управляющей компанией).

Н.А. Стефанова [4] исследует зарубежный опыт становления и развития процесса кластеризации экономики. Так, по мнению автора [4], процесс кластеризации должен

сопровождаться активным развитием инструментов цифровой экономики.

Так, по мнению Н.А. Стефановой из-за развития процесса радикализации и изменения региональной экономики произошли процессы активной трансформации структуры промышленного производства с явным смещением интересов в стороны высокотехнологичных товаров и услуг, развития высокотехнологичных коопераций. Н.А. Стефанова отмечает, что западному сценарию кластероориентированности промышленности и экономики свойственно создание и развитие индустриальных парков, с помощью которых сформировались индивидуальные производственные и технологические сценарии развития и функционирования предприятий (членов кластеров). Отдельно стоит отметить немецкий опыт формирования «новых» инновационных кластеров, когда на базе технопарка при использовании инвестиционных инструментов формируется новая бизнес-модель развития не только компаний, но и территории локации кластера [4].

В свою очередь, по утверждению автора [4], Франция пошла по пути развития инновационных региональных кластеров, обеспечивая инвестиционную и технологическую спецификацию регионам. Так, во Франции политика в сфере инновационного и кластерного развития направлена на стимулирование сотрудничества предприятий, развитие малого и среднего бизнеса [4]. Н.А. Стефанова приводит данные исследований [4], что в настоящее время на территории Франции действует 71 региональный кластер с инновационной направленностью, формируя благоприятную инвестиционную и фискальную атмосферу. Отдельными ключевыми задачами для Правительства Франции являются минимальные административные барьеры со стороны региональных органов власти с целью стимулирования повышенного предложения на рынке товаров и инноваций. Н.А. Стефанова отмечает, что действующая государственная программа во Франции нацелена на инновационном развитии производства, на содействие деятельности управляющих компаний и формирование инновационных проектов, при

этом обязательным условием получения государственной поддержки является участие в проекте научных организаций, которые осуществляют научно-образовательную деятельность в соответствии с государственным заданием развития экономики страны [4]. Французский опыт кластерообразования сформировал обязательный этап государственной аккредитации кластера специальной комиссией, которая оценивает стратегию развития, вклад в социальное и экономическое развитие региона, а также оценивает уровень межкластерного взаимодействия.

Н.А. Стефанова формулирует определение цифрового кластера – «совокупности производственных предприятий, объединенных, как вертикальными, так и горизонтальными связями, финансовых и научных организаций, ограниченная либо их территориальной, либо отраслевой спецификой управляемая специальной администрацией, основной целью функционирования которой является получение синергетического эффекта от взаимодействия и приложения совместных усилий по трансформации основных бизнес-процессов» [4]. Исходя из этого, сформулированы основные идеи кластерной цифровизации [4]:

- применение концепции единого управляющего центра для повышения качества системы управления и реализации стратегии развития

- активное участие региональной систем органов власти в координации и управлении субъектов кластера

- формирование условия и поддержка внешнего инвестирования, через инструменты развития региональных инвестиционных рынков

- формирование инструментов и системы поддержки инновационных, инновационных и территориально значимых новых проектов, использующих новые технологические методы диверсификации текущего производства.

Исходя из данных выводов, мы считаем целесообразным дополнить сформулированные Д.В. Ермолаевым общие принципы формирования региональных кластеров прин-

ципом цифровизации и межкластерного (межхозяйственного) взаимодействия.

Мы полагаем, что особенность функционирования кластерных структур в Арктическом макрорегионе обусловлена географическим расположением сложными вспомогательными затратами при производстве товаров. Общие принципы формирования кластерных образований, формирует общие нормативные и экономические рамки, но не предусматривает особенности и риски, возникающие при работе на локализованном сложном рынке сбыта.

Изученный зарубежный опыт и результаты исследований ряда научных школ сформировали острую необходимость формулировки адресных принципов кластерообразования для Арктического макрорегиона. Нам представляется необходимым дополнение существующих принципов следующими:

9. Принцип конкурентоспособности и инвестиционной доступности территории. Данный принцип основан на отказе от характеристик и типологизации кластеров. Единственным параметром оценки и принятия управленческого решения об организации кластера может быть только оценка конкурентоспособности отрасли и территории и расчет анализа индекса основного объема инвестиций в основной капитал.

10. Принцип преференциального режима территории. Данный принцип базируется на дополнительной инвестиционной поддержке, формирующей основу для эффективных показателей работы кластера и экономического роста региона. Необходима сформированная и рабочая система ранжированных льгот и преференций направленное на стимулирование развитие отрасли.

11. Принцип законодательной поддержки. Формирование пула ЛНА и НПА, направленных на поддержку процесса кластеризации. Существует отличный зарубежный опыт на примере Франции, где система государственной поддержки и преференций способствует развитию и укреплению инновационных кластеров, а также способствует и поощряет систему межкластерного сотрудничества.

Активное формирование регионального инвестиционного портфеля с использованием инструментов региональной кластеризации формируют благоприятную почву для реализации концепции социально-

экономического развития территории на длительное время. Принципы формирования и функционирования кластеров, по факту формируют базу дорожной карты промышленного и инвестиционного развития территории.

Литература

1. Егорова Л.А. Кластеризация экономики как перспективное направление ее развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2014. № 5. С. 11-15.
2. Ермолаев Д.В. Принципы формирования и управления промышленными кластерами // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки, 2015. № 1-1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiyu-formirovaniya-i-upravleniya-promyshlennymi-klasterami> (дата обращения: 11.09.2019).
3. Малиновский Е.А. Кластеризация экономики как один из аспектов экономического роста РФ // Молодой ученый, 2015. № 9. С. 661-663.
4. Стефанова Н.А. Понятие и общие принципы формирования кластеров цифровой экономики в России // АНИ: экономика и управление, 2018. № 1 (22) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-obshchie-printsiyu-formirovaniya-klasterov-tsifrovoy-ekonomiki-v-rossii> (дата обращения: 21.09.2019).
5. Хаценко Е.С., Чудинов К.А., Лашин Д.А. Развитие кластерного предпринимательства Евро-арктической экономической зоны (на примере Мурманской области) // Вопросы региональной экономики, 2018. № 3 (36).

УДК 658

Цифровая трансформация промышленных предприятий на основе повышения их инновационной активности

Н.С. Хорошавина, кандидат экономических наук, доцент, доцент,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В современных условиях повсеместной цифровизации промышленное производство не должно остаться в стороне. Именно промышленность, являясь основой экономики любой страны, должна занять центральное место в использовании цифровых технологий. В то же время цифровая трансформация промышленных предприятий возможна только на основе использования инновационного подхода к производству и управлению. Без активизации инновационной составляющей процесс трансформации промышленности обречен на неудачу. В статье проведен анализ современного состояния цифровизации промышленных предприятий, выявлены проблемы в данной сфере, одной из которых является недостаточный уровень инновационной активности производств. В связи с этим дана оценка уровню инновационного развития промышленности и определены направления по его активизации.

Цифровая трансформация промышленности, инновационная активность промышленных предприятий.

Digital transformation of industrial enterprises on the basis of increasing their innovation activity

N.S. Khoroshavina, Associate Professor, Ph.D., assistant professor of management,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

In modern conditions of widespread digitalization, industrial production should not be left aside. It is industry, being the basis of any country's economy, that should take a Central place in the use of digital technologies. At the same time, the digital transformation of industrial enterprises is possible only through the use of an innovative approach to production and management. Without the activation of the innovation component, the process of transformation of the industry is doomed to failure. The article analyzes the current state of digitalization of industrial enterprises, identifies problems in this area, one of which is the insufficient level of innovative activity of production. In this regard, the assessment of the level of innovative development of industry and identified areas for its activation.

Digital transformation of industry, innovative activity of industrial enterprises.

Цифровизация промышленности на сегодня является основным фактором повышения ее конкурентоспособности. Современные условия хозяйствования диктуют необходимость перехода от традиционных методов ведения бизнеса к построению цифровых бизнес-моделей во всех отраслях. В промышленном производстве это становится особенно актуальным, т.к. именно оно является основой экономики любой страны и обеспечивает наибольший вклад в ее ВВП. В связи с этим цифровая трансформация промышленных предприятий должна проходить наиболее активными темпами.

Именно цифровизация данного сектора экономики России позволит вывести его на новый уровень развития и обеспечить достойное место на мировой арене. Цифровиза-

ция даст массу преимуществ промышленности. Она не только позволяет оптимизировать производственные процессы предприятия, но и использовать современные эффективные бизнес-модели, основанные на цифровых технологиях. Применение данных моделей способствует переходу на новый уровень управления предприятием, в основе которого лежит полная его автоматизация, начиная от планирования и запуска производства и заканчивая поставкой готовой продукции конечному потребителю. Это способствует улучшению качества выпускаемой продукции и повышению ее конкурентоспособности на рынке, с одной стороны, и снижению затрат, с другой стороны. Более того, использование современных цифровых технологий позволяет наладить эффективное взаимодействие между всеми

участниками рынка от поставщика до конечного потребителя, что обеспечивает своевременность доставки сырья, материалов, готовой продукции с наименьшими затратами.

Большинство экспертов считают, что цифровая трансформация промышленных предприятий позволит им сократить затраты на обеспечение качественного производства продукции как минимум на 10%, на хранение запасов – на 20%. При этом производительность труда, напротив, возрастет почти в два раза, а сроки выхода нового товара на рынок могут на такой же процент сократиться.

Несмотря на колоссальные преимущества, которые дает цифровизация промышленному производству, промышленность России в данном аспекте пока отстает от ведущих стран мира. Согласно исследованию, проведенному «Высшей школой экономики» уро-

вень цифровизации российского бизнеса составляет всего лишь 28%. В промышленности ситуация не на много лучше среднероссийского показателя. Так, например, добывающий сектор экономики имеет уровень цифровизации равный 291%, а обрабатывающий – 34,9%. В то же время уровень цифровизации других стран доходит до 50%, как, например, в Финляндии или приближается к данному показателю, как в Бельгии, Дании и Японии [3, с. 166].

Российская промышленность пока еще не готова к цифровой трансформации, о чем свидетельствуют определенные факты. Во-первых, уровень роботизации российских промышленных предприятий значительно ниже ведущих стран мира и среднемирового уровня (рис. 1).

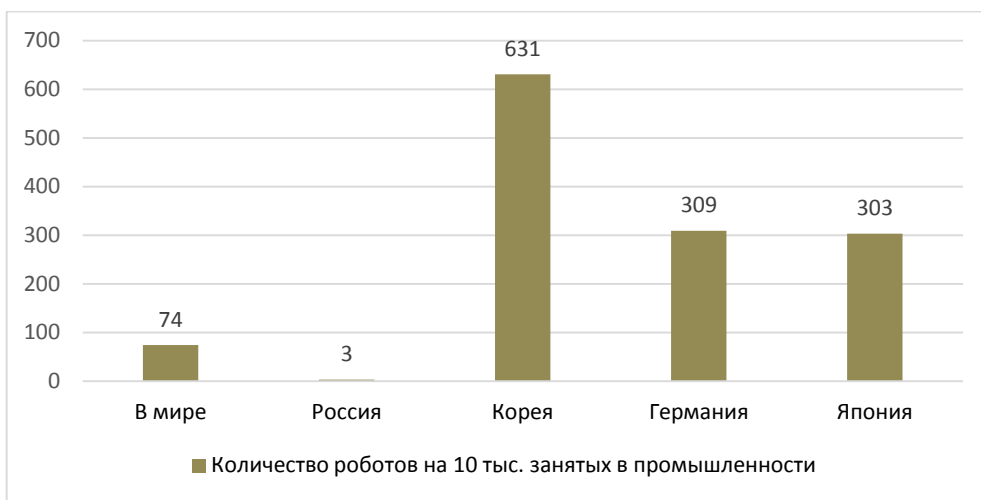


Рисунок 1 – Уровень роботизации промышленности России и некоторых стран [6]

Если в мире на 10 тыс. занятых в промышленности приходится 74 единиц роботов, то в России всего лишь 3 робота.

Отсутствие специализированных программ управления оборудованием на большинстве российских промышленных предприятий, еще один признак неготовности производства к цифровой трансформации. Результаты, полученные в ходе исследования «Высшей школой экономики» говорят о том,

что только 14% опрошенных предприятий имеют такое программное обеспечение. При этом оно установлено не более чем на половине производственного оборудования.

В основном, специализированное программное обеспечение промышленные предприятия используют для взаимодействия с контрагентами рынка, а не для проектирования производства и управления производственным процессом (рис. 2).

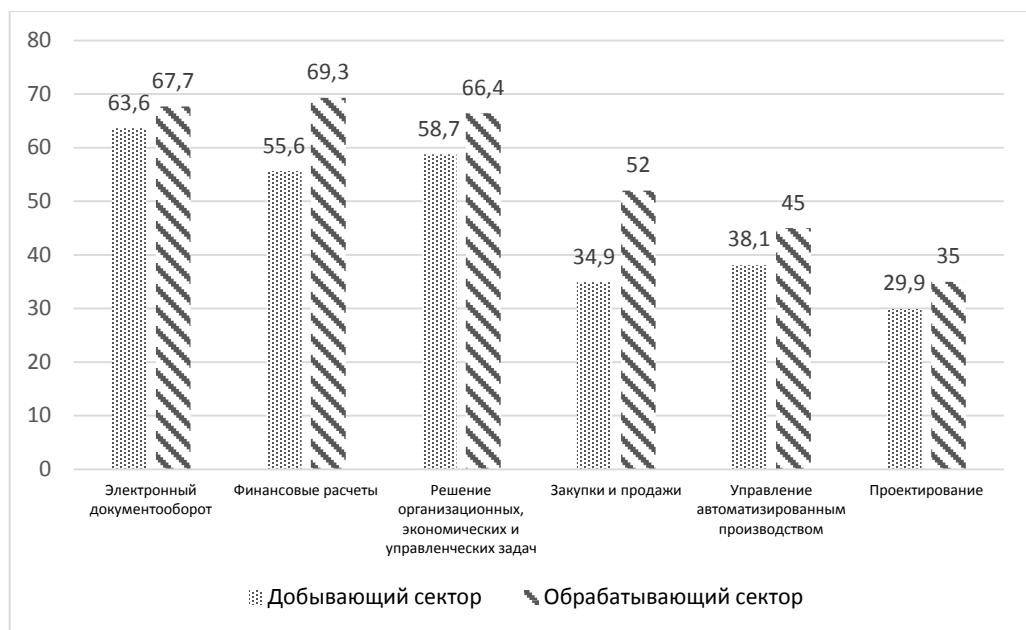


Рисунок 2 – Интенсивность использования программных средств в промышленности, в % от общей численности предприятий предпринимательского сектора [3, с. 122]

Еще один фактор, говорящий о том, что промышленность не готова к цифровой трансформации, это низкий уровень цифрови-

зации и автоматизации бизнес-процессов (рис. 3).

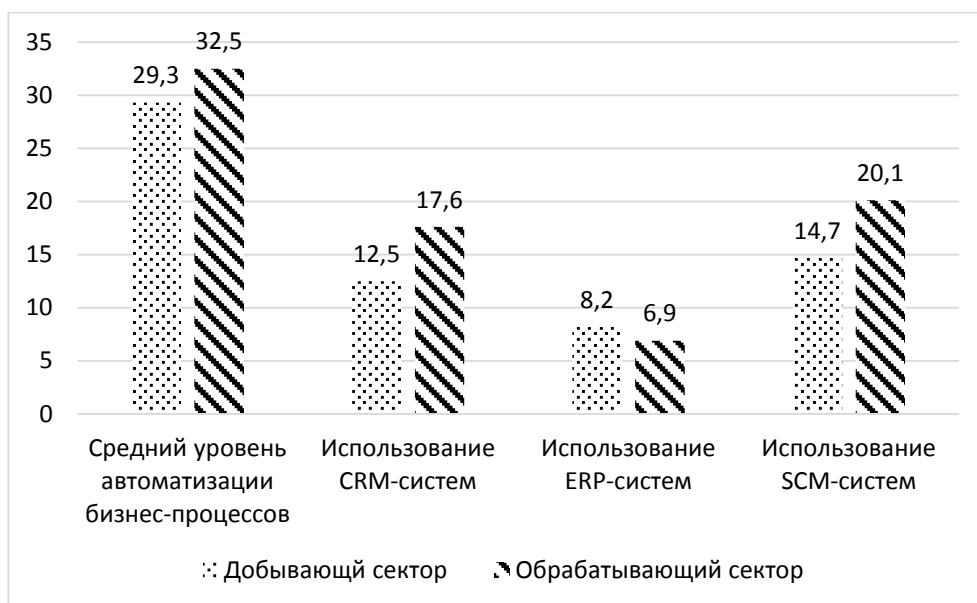


Рисунок 3 – Интенсивность использования систем автоматизации бизнес-процессов в промышленности, в % от общей численности предприятий предпринимательского сектора [3, с. 127]

В среднем уровень автоматизации промышленных бизнес-процессов составляет 29,3% для добывающего сектора и 32,5% – для обрабатывающего. При этом наименьшей популярностью пользуются ERP-системы, что объясняется ее дороговизной и сложностью адаптации к ней производства.

По электронной торговле промыш-

ленность также отстает. Так, уровень использование электронных закупок в добывающем секторе составляет всего лишь 14,7%, а электронных продаж и того меньше – 6,9%. В обрабатывающем секторе ситуация чуть лучше (электронные закупки – 20,1%, электронные продажи – 19,5%), но этот показатель и здесь остается недостаточно высоким (рис. 4).

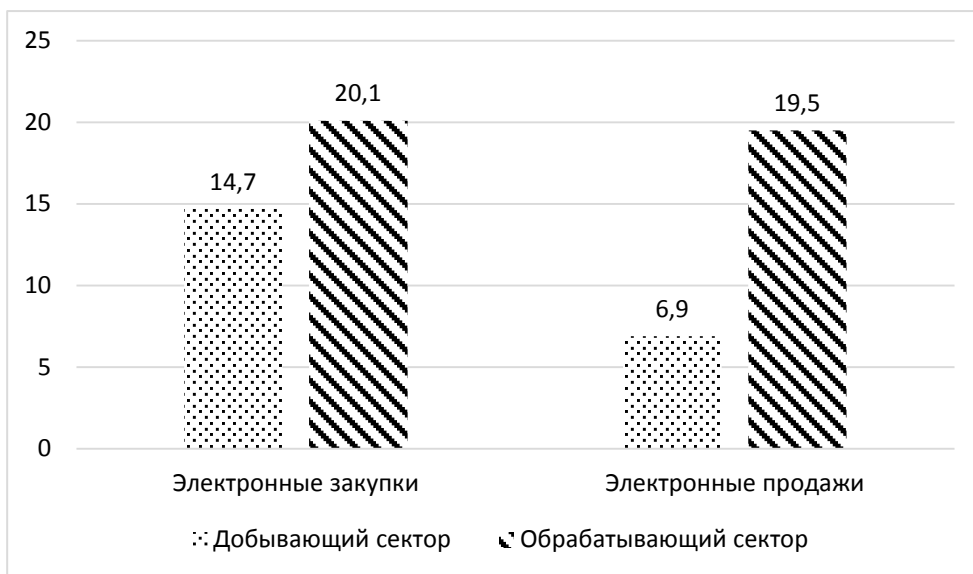


Рисунок 4 – Интенсивность использования электронной торговли в промышленности, в % от общей численности предприятий предпринимательского сектора [3, с. 135]

Несмотря на низкий уровень готовности российской промышленности к цифровой трансформации, затраты на цифровизацию их бизнес-процессов не велики. Результаты, полученные в ходе исследования, проведенного Минпромторгом вместе с предприятием «Цифра», показали, что доля таких затрат в бюджете промышленных предприятий не превышает 1%. В то же время на мировой арене данный показатель находится на уровне 5%. При этом в основном российский промышленные предприятия тратятся на оплату сторонний услуг и специалистов ИКТ и не

уделяют должного внимания развитию своего персонала в данной сфере, приобретению специализированных программных продуктов и телекоммуникационного оборудования [3, с. 56].

Среди основных причин, мешающих цифровизации промышленных предприятий, является недостаточная их инновационная активность. Так, на 2017 год уровень инновационной активности промышленности чуть превышала 10%, в то время как в зарубежных странах значение данного показателя доходит до 80% (рис. 5).

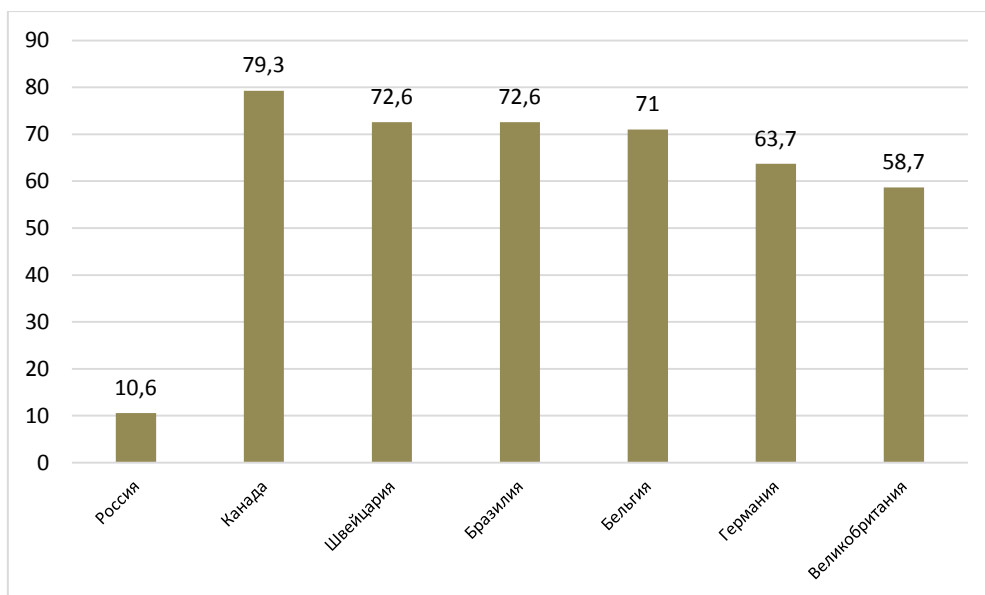


Рисунок 5 – Иновационная активность промышленного производства в России и за рубежом, % [2, с. 341]

При этом наибольший интерес российская промышленность проявляет к технологическим инновациям [1]. Об этом можно судить по двум основным показателям: доля

организаций осуществляющие отдельные виды инноваций в общей их совокупности и доля в структуре затрат на инновации отдельных их видов (таблица 1).

Таблица 1 – Иновационная активность промышленных предприятий по видам инноваций

Показатель	Промышленность в целом	Добывающий сектор	Обрабатывающий сектор
Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, %, в т.ч.:	10,6	6,1	15,1
технологические	9,6	5,1	13,7
маркетинговые	1,8	0,3	0,3
организационные	2,8	1,6	3,8
Затраты на инновации, млн. руб., в т.ч.:	856794,0	185479,0	617832,4
технологические, в т.ч.	848045,9	184811,2	610218,1
продуктовые	349319,2	28148,2	314170,3
процессные	498726,7	156663,0	296047,8
маркетинговые	3269,0	530,4	2609,6
организационные	5479,1	137,4	5004,7
Доля в структуре затрат на инновации, %			
технологические, в т.ч.	99,0	99,6	98,8
продуктовые	40,8	15,2	50,9
процессные	58,2	84,5	47,9
маркетинговые	0,4	0,3	0,4
организационные	0,6	0,1	0,8

Источник: Расчёт произведен по данным Росстата РФ

Как видно из данных, представленных в таблице 1, наибольшая доля организа-

ций занимается именно технологическими инновациями. В целом по промышленности

удельный вес таких организаций составляет 9,6%, в том числе в добывающем секторе – 5,1%, а в обрабатывающем – 13,7%. Менее всего внимания уделяется маркетинговым организациям. Доля организаций, занимающихся инновациями в данной сфере в целом по промышленности составляет 1,8%, а в добыче полезных ископаемых и в обрабатывающем производстве не доходит и до 0,5%.

По уровню затрат также можно говорить о преобладании инноваций в сфере техники и технологий. На долю данных инноваций приходится 99% от общего объема затрат на инновационную деятельность. При этом, если в добывающем секторе преобладают затраты на инновационную организацию технологических процессов (84,5%), то в обрабатывающем секторе, напротив, продуктовые и процессные инновации имеют примерно оди-

наковое соотношение (50,9% и 47,9% соответственно). Что касается маркетинговых и организационных инноваций, то затраты на данные виды инновационной деятельности не велики и не превышают 1% в целом по промышленности, а в добывающем секторе составляют всего лишь 0,4%.

В России наблюдается определенная взаимозависимость региональной инновационной активности и инновационной активности отдельных промышленных предприятий данного региона. При этом рост инновационной активности отдельно взятого предприятия напрямую зависит от роста инновационной активности региона, в котором оно находится. Данные для анализа инновационной активности промышленности в разрезе регионов представлена на рисунке 6.

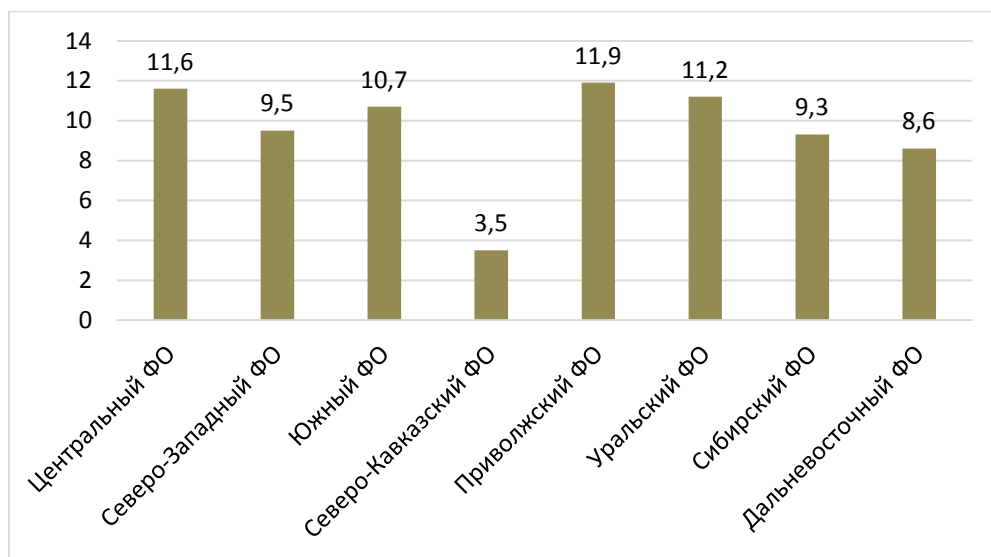


Рисунок 6 – Инновационная активность промышленного производства по регионам РФ, % [2, с. 257]

В региональном аспекте уровень инновационной активности колеблется от 3,5% до 11,9%. Наиболее высокий уровень инновационной активности, превышающий 11% характерен для таких регионов, как Приволжский ФО, Центральный ФО, Уральский ФО. Самый низкий уровень инновационной активности имеет Северо-Кавказский ФО, всего лишь 3,5%.

Таким образом, уровень инновационной активности российской промышленности пока недостаточно высок. Проведенный «Высшей школой экономики» опрос промышленных предприятий России, позволил выявить ряд факторов, которые препятствуют повышению уровня их инновационной активности. Руководители промышленных производств в качестве основополагающих факто-

ров, сдерживающих инновационную активность промышленности выделили экономические факторы, такие как дороговизна инновационной деятельности, ее рискованность с

одной стороны, и отсутствие свободных собственных средств и низкий уровень поддержки государства, с другой (рис. 7).

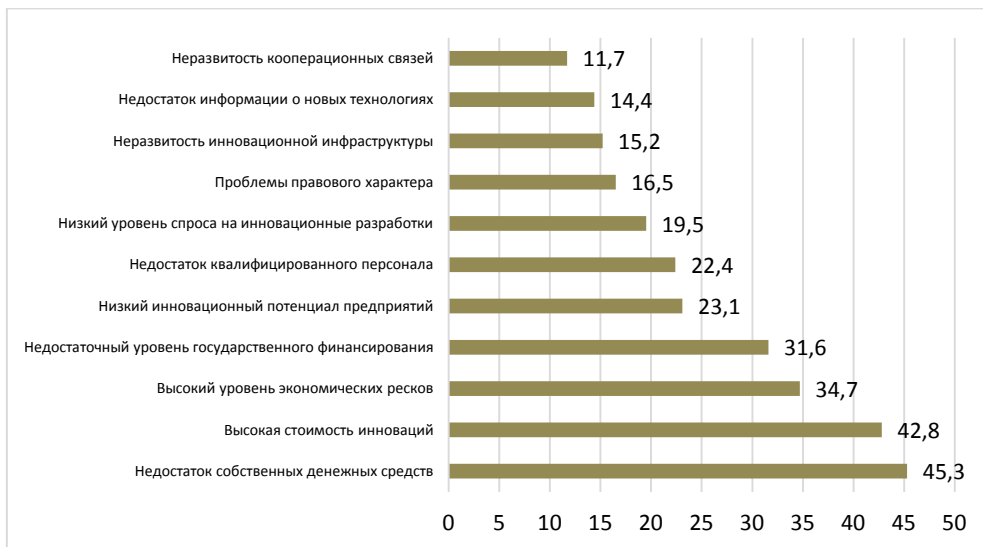


Рисунок 7 – Факторы, препятствующие повышению инновационной активности промышленных предприятий, % [2, с. 268]

Недостаточный уровень проработанности правовой составляющей, как фактор, сдерживающий рост инновационной активности предприятий отметили 16,5% респондентов. В то же время, по мнению экспертов, несовершенство законодательства, регулирующего инновационную деятельность предприятий, существенно сказывается на их инновационной активности. Именно проработанная законодательная база способна создать условия для образования инновационной инфраструктуры и, как следствие, развития национальной деятельности промышленных предприятий. К сожалению, на сегодняшний день нет отдельного законодательного акта, который бы определял и учитывал все тонкости инноваций и инновационной деятельности.

Инновационная активность промышленных предприятий во многом определяется и уровнем развития национальной инновационной системы, под которой подразумевается взаимосвязанная совокупность институтов, участвующих в инновационной деятельности

[5, с. 112]. В то же время в России данная система имеет разрозненный характер. Основные ее элементы, наука, образование и бизнес, действуют без учета интересов друг друга и каждый преследует свои цели, не согласованные с целями других.

Для повышения инновационной активности промышленных предприятий необходимо принять ряд мер. В противном случае российское производство не сможет эффективно интегрироваться в цифровое пространство и останется за бортом мировой экономики. Данные меры должны быть приняты как на уровне самих предприятий, так и на уровне государства.

Российские промышленные предприятия, в первую очередь, должны подумать о разработке инновационной стратегии развития. Именно грамотное стратегическое планирование определяет эффективность деятельности, в том числе и инновационной. Данная инновационная стратегия должна учитывать реализацию инновационной деятельности в

всех трех направлениях – технологическом, организационном и маркетинговой, без существенного преобладания одного из них. Только в этом случае промышленные предприятия смогут эффективно конкурировать на мировом рынке.

Реализация инновационных процессов на промышленных предприятиях требует коренного преобразования существующих бизнес-моделей. Новая модель хозяйствования должна быть основана на тесном взаимодействии с потребителями, партнерами и сотрудниками предприятия по выработке инновационных идей. Внедрению новой бизнес-модели хозяйствования должен предшествовать всесторонний анализ существующего опыта построения подобных бизнес-моделей в ведущих зарубежных странах.

Для эффективного ведения инновационной деятельности промышленным предприятиям необходимо обеспечить полного комплекса процессов и механизмов управления всей инфраструктурой развития и внедрения инноваций [4, с. 54]. Сюда входят следующие элементы:

- 1) четкий внутренний процесс поиска, проработки и реализации идей (прописанные маршруты движения идей, роли всех участников, механизмы получения финансирования и т.д.);
- 2) внутренние механизмы и органы коллегиального управления процессом, обеспечивающие гибкое управление инвестициями и проектами, возможность оперативного принятия решений и тестирования концепций в agile-парадигме (например, быстрое вынесение на уровень руководства минимально жизнеспособного продукта (MVP) — проекта с набором гипотез, требующих принятия решения, вместо длительной подготовки детального ТЗ перед первым рассмотрением).

Помимо описанных выше элементов, требуется формирование культуры развития и внедрения инноваций, что невозможно без правильных ролевых моделей поведения, которые должны демонстрировать руководите-

ли, готовые принимать на себя риски и экспериментировать [4, с. 67].

В промышленном производстве должна быть пересмотрена существующая система мотивации сотрудников. Инновационный подход требует, чтобы система мотивации стимулировала проведение улучшений и внедрение инноваций, в отличие от традиционной для отрасли системы операционных КПЭ, которая главным образом ориентирована на выполнение плана и не способствует появлению инициативы и инновационной активности. Дополнительный стимул для проведения инноваций на местах дает участие всех работников в прибыли, например, выплачивает всем работникам бонусы, если год оказался прибыльным. Меняется и сам процесс управления людьми. Новые компетенции накладывают дополнительную нагрузку на функцию управления персоналом, что требует дополнительных ресурсов и более гибкого подхода к администрированию [4, с. 67].

Важную роль в повышении инновационной активности промышленных предприятий имеет государство и его политика в области инноваций. На сегодняшний день уже приняты некоторые меры по развитию инновационной деятельности в производстве. Так, в частности, разработаны стратегии развития как промышленности в целом, так и отдельных ее отраслей, в рамках которых отдельное внимание уделено инновациям. Особую роль в развитии инновационной составляющей имеет политика государства, нацеленная на импортозамещение товаров. В рамках данной политики предусмотрены меры по содействию развития инновационных технологий в промышленности на основе передового опыта. В различных регионах России при содействии государственных органов власти вокруг ведущих производств получают свое развитие кластеры. Так, например, созданы и эффективно функционируют «Биотехнологический инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий» (г. Дубна), «Судостроительный инновационный кластер» (Архангельская область), «Камский инновационно-территориально-производственный кластер» (Республика Та-

тарстан) и многие другие. Кластерный подход позволяет объединить усилия бизнеса, образования и науки, что обеспечивает более интенсивному развитию и внедрению инноваций в производства.

В то же время для укрепления промышленного производства и повышения его конкурентоспособности на мировом рынке путем активизации инновационной деятельности требуется более усиленная государственная поддержка научных разработок. В частности, она может быть реализована через создание площадок для диалога между производителями разных сегментов промышленного производства с целью обмена опытом и информацией о разрабатываемых и реализованных инновационных идеях, которые могут быть перенесены в смежные отрасли, а также консорциумов для решения сложных технологических задач и обеспечения необходимых масштабов производства [4, с. 59].

Отдельная важная роль государства – актуализация законодательства и нормативной базы для ускорения развития инноваций в отрасли. Государству необходимо регулярно анализировать нормативы на предмет их соответствия существующим и перспективным технологиям. Если технология может быть безопасно применена, следует оперативно обеспечить ей соответствующие условия нормативного регулирования, чтобы избежать ситуаций, когда, например, неразвитость нормативной базы проектирования зданий из легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК) не позволяет динамично развиваться этому продукту. Решению данной проблемы может помочь апробирование перспективных технологий в пилотном режиме на специальных площадках, что позволит быстро оценить жизнеспособность инноваций до изменения нормативной базы [4, с. 68].

Действенным механизмом стимулирования инновационной активности промышленных предприятия является предоставление налоговых льгот. Учитывая мировой опыт, можно выделить два основных действенных налоговых стимулов, которые способны су-

щественно повысить интерес производственных предприятий к инновациям. Первое направление предусматривает возможность промышленными предприятиями затраты на НИОКР включать в состав основного капитала. Второй механизм стимулирования инновационной деятельности – это налоговый иммунитет. Согласно Налоговому кодексу РФ такой вид иммунитета могут иметь только те промышленные предприятия, которые получили статус участника проекта «Сколково». Распространение подобного иммунитета и на другие производства, не являющиеся участниками проекта «Сколково», но осуществляющие научные разработки и их внедрение в производственный процесс может существенно повысить интерес к инновациям.

Таким образом, цифровизация экономики во всем мире идет интенсивными темпами и России нельзя отставать от этого процесса. Ведущая роль в развитие цифровой экономики отводится промышленности. Именно на промышленных предприятиях, в первую очередь, должна произойти цифровая трансформация, основой которой является использования современных инновационных технологий. В связи с этим без возрастания инновационной активности производств, процесс цифровой трансформации будет проходить крайне медленно, а может и вообще не произойти. В то же время для внедрения и использования инновационных технологий на промышленных предприятиях требуется существенная государственная поддержка, путем организации всевозможных площадок, создания инфраструктуры и обеспечения налогового стимулирования. Недостаточный уровень внимания к данному аспекту, как со стороны государства, так и со стороны самих промышленных предприятий может существенно сказаться на уровне их конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на мировом рынке. Именно инновационный подход к развитию промышленной отрасли способен обеспечить скорейшую ее цифровую трансформацию и, как следствие, укрепить позиции в мировой экономике.

Литература

1. Боровских Н.В., Кипервар Е.А. Проблемы повышения инновационной активности предприятий легкой промышленности // ОНВ. ОИС. 2017. № 4. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-povysheniya-innovatsionnoy-aktivnosti-predpriyatiy-legkoj-promyshlennosti> (дата обращения: 24.10.2019).
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2019: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, И.А. Кузнецова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» // М.: НИУ ВШЭ, 2019. 376 с.
3. Индикаторы цифровой экономики: 2019: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Голберг и др.; Нац. исслед. ун-т Ибо «Высшая школа экономики» // М.: НИУ ВШЭ, 2019. 248 с.
4. Инновации в России – неисчерпаемый источник / Исследование центра по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice. Июль, 2018. 112 с.
5. Каленов О.Е., Кукушкин С.Н. Инновационное развитие российской промышленности в XXI веке // Вестник института экономики Российской академии наук, 2017. № 2. С. 110-120.
6. Скруг В.С. Трансформация промышленности в цифровой экономике: проблемы и перспективы // Креативная экономика, 2018. № 7 [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/327748444_Transformacia_promyslennosti_v_cifrovoj_ekonomike_problemy_i_perspektivy.

УДК 338.48

Оценка потенциала развития сельского туризма

И.В. Христофорова, доктор экономических наук, профессор,
член Гильдии маркетологов, заведующий кафедрой дизайна,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Статья носит обзорно-аналитический характер и подготовлена на основе информации, полученной в ходе кабинетных исследований с использованием вторичной информации. Литературный обзор позволил раскрыть особенности сельского или приусадебного туризма. Проведенная систематизация, группировка и анализ основных макроэкономических и природно-климатических характеристик изучаемых регионов, предоставили возможность оценить потенциал развития приусадебного туризма в них.

Исследование вносит вклад в научное и практическое развитие направлений региональной экономики, индустрии туризма и маркетинга приусадебного туризма.

Маркетинг, сельский маркетинг, приусадебный маркетинг, маркетинговая макро-среда, потенциал развития приусадебного туризма.

Assessment of rural tourism development potential

I.V. Khristoforova, doctor of economics, professor,
member of the guild of marketers, head of the department of design,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article is of a analytical and analytical nature and prepared on the basis of information obtained in the course of desk research using secondary information. A literature review revealed the features of rural or homestead tourism. The systematization, grouping and analysis of the main macroeconomic and natural-climatic characteristics of the studied regions made it possible to assess the development potential of home tourism in them.

The study contributes to the scientific and practical development of the regional economy, tourism industry and marketing of personal tourism.

Marketing, rural marketing, home marketing, marketing macro environment, the potential for the development of personal tourism.

Маркетинг, являясь технологией развития бизнеса, позволяет обеспечить прибыльность коммерческой деятельности любого производителя товаров и услуг, если грамотно используется предпринимателем. Маркетинговая деятельность – это необходимый компонент системы управления предприятием и организацией, и обязательная функция в повседневной работе владельца бизнеса, управляющего, коммерческого директора, менеджера, маркетолога [5,7]. Маркетинговый аспект имеет непосредственную привязку к региональному фактору при анализе любого объекта исследования, а в некоторых сферах деятельности этот вопрос занимает даже первостепенное значение [5,7,8,9]. Например, территориальный фактор весьма значим в маркетинге сферы туризма, в том числе и та-

кой его разновидности как сельский туризм [1-4,6], который и станет объектом нашего внимания и анализа в данной публикации.

Методология исследования

Статья подготовлена в рамках совместного международного проекта, в научный коллектив которого вошли специалисты из трех стран: Норвегии, России, Грузии. Цель проекта – изучить потенциал развития сельского или приусадебного туризма названных стран, рассмотреть специфику экономики, организации, управления в этой сфере, а также особенности маркетинговой деятельности в создании, развитии и продвижении проектов приусадебного туризма.

Данная публикация посвящена отдельным аспектам макро-маркетинга. В ходе ее подготовки использовались стандартные

методы кабинетных исследований с применением методов информационного обзора, целеполагания, индукции, дедукции, сравнений и группировок.

Особенности маркетинга сельского туризма

Маркетинг рассматривает любые объекты в системе, так называемой маркетинговой среды, определяющей условия существования и дальнейшего развития анализируемого объекта. При этом выделяют внешние макро- и микросреды маркетинга, и внутреннюю маркетинговую среду. Задаваясь целью исследовать возможности развития сельского туризма в конкретном регионе необходимо

четко определиться с понятием сельского туризма и условиями, сложившимися в этих маркетинговых средах.

Сельский (деревенский, приусадебный) туризм – относительно новое направление в туристической индустрии, связанный с удовлетворением потребностей представителей целевых потребительских сегментов в отдыхе в сельской местности, на природе, возможностями ознакомиться с особенностями организации подсобных хозяйств, приобщиться к сельскому быту, хозяйству и культуре, которые можно объединить в сектор аграрного туризма (рис. 1).



Рисунок 1 – На просторах России можно отдохнуть в самых разнообразных объектах сельского туризма [10]

В рамках аграрного туризма функционируют молочные и животноводческие фермы и птицефабрики, конные заводы, пасеки, рыбные и охотхозяйства, тепличные хозяйства и плантации, возможно оказание услуг по сбору и заготовке фруктов и ягод, грибов, целебных трав, производство различных видов сельскохозяйственной продукции и т.п. Близок к аграрному туризму туризм гастрономический, любители которого желают попробовать национальную кухню, в приготовлении блюд которой используются экологиче-

ски чистые продукты, произведенные в определенной местности (рис. 2). Практически тождественен предыдущему сектор экологического туризма, в котором, кроме потребности в здоровой пище, могут проявиться желания в приобретении оздоровительных услуг с посещением бань, саун, массажных или фитнес комплексов, приобретении экологической одежды, обуви, аксессуаров, предметов быта (посуды, текстиля, мебели и пр.), созданных из экологически чистых материалов по национальным и этническим мотивам.



Рисунок 2 – В туристических предложениях из Грузии часто фигурируют гастрономические туры [11]

Сельский, аграрный, гастрономический, экологический туризм могут идти в едином комплексе с развлекательным, образовательным, событийным туризмом и шоп-турами, когда целями посещения сельских усадеб могут быть связаны с посещением исторических, краеведческих музеев, ремесленных мастерских, промышленных производств, сельскохозяйственных перерабатывающих комплексов.

Турист может ставить целью приобрести, а возможно и самостоятельно изгото-

вить, определенную продукцию, изучить или освоить те или иные виды ремесла, творчества, связанного с национальными промыслами, искусством, культурой, кухней. Получить знания исторического характера, участвовать в мероприятиях культурного порядка, организованного в сельской местности на национальных и культурных фестивалях, форумах и других социально-культурных мероприятиях, для которых используется инфраструктура сельского туризма (рис. 3).



Рисунок 3 – Сельский туризм Норвегии включает посещение гор, фьордов, морские прогулки, рыбалку, заполярную экзотику [12]

Все эти компоненты внутренней маркетинговой среды, связанные с продуктом (товарами и услугами) сельского туризма реализуются в определенных условиях, которые принято назвать внешней маркетинговой средой. Маркетологи подчеркивают особенность элементов внешней макросреды маркетинга в проявлении их безусловной независимости от системы маркетингового управления [5,7,9].

Эти элементы должны быть подтверждены маркетинговому анализу с целью описания сложившейся ситуации, констатации ее влияния на объекты и явления. При этом следует подчеркнуть отсутствие возможностей влияния на эти элементы со стороны хозяйствующих объектов. Обычно к элементам этой внешней макросреды относят следующие среды: экономическую; политическую; демогра-

фическую; научно-техническую; социально-культурную; географическую (климатическую). Они должны быть проанализированы, прежде всего, если речь идет о применении маркетингового подхода к управлению деятельностью в сельском туризме.

Рассмотрим результаты укрупненного анализа основных элементов внешней маркетинговой среды в анализируемых регионах – странах России, Норвегии, Грузии. Исследование проведено при помощи применения современных доступных информационных ресурсов, в число которых входят Финансовая

социальная платформа «Финансовая возможность» (Финкан.ру, fincan.ru) (рис. 4) и Мировой атлас данных «Кноета». Кноета.com – это крупнейший агрегатор статистических данных в мире, который является источником глобальных данных для принятия решений и отражает мировую и региональную статистику, национальные данные, включая карты и рейтинги (рис. 5). По данным Финкан.ру на 2018 год Норвегия входила в тройку лидирующих стран с самым высоким уровнем ВВП на душу населения примерно в 74 тыс. долларов (рис. 6).



Рисунок 4 – Логотип ресурса данных об экономических показателях «Финкан.ру» [13]



Рисунок 5 – Логотип ресурса для поиска информации по регионам всего мира «Кноета.com» [14]

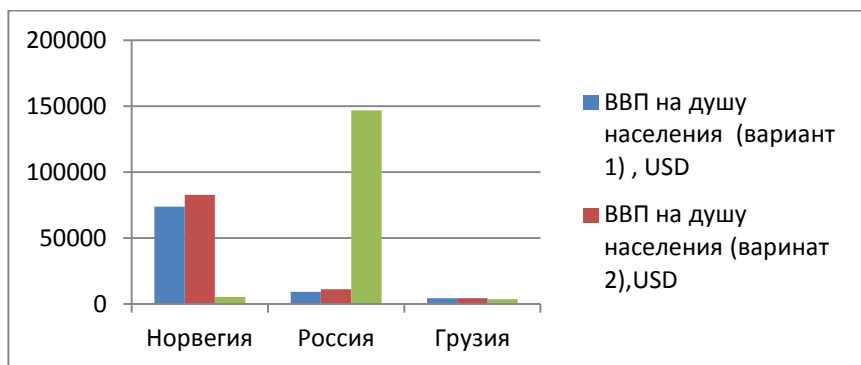


Рисунок 6 – Соотношение ВВП на душу населения и численности стран Норвегия, Россия, Грузия в 2018 г.

Составлено автором по данным 14, 16, 17

Норвегию по показателю ВВП на душу населения опережали только Люксембург и Швейцария. Россия в общем списке имела 73 позицию, занимая положение между Суринамом и Габоном с результатом около 9 тыс. долларов. Грузия имела 107 позицию (между Шри-Ланкой и Гватемалой) с результатом в 4,5 тыс. долларов. Для сравнения были ис-

пользованы также данные ресурса «Кноета.com» (вариант 2 в графике). Варианты 1 и 2 отличаются, но вполне сопоставимы, позволяют оценить общую ситуацию и вести дальнейшие расчеты показателей. Дополнительные источники информации позволили внести в диаграмму информацию, характеризующую численность населения в анализи-

руемых странах. Учитывая данные статистики о численности населения и ВВП каждой из названных стран, определен общий ВВП, за-

тем данные сопоставлены с информацией из дополнительных источников (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение ВВП Норвегии, России, Грузии в 2018г.

№	Страна	ВВП страны (млрд. USD)
1.	Норвегия	По расчетам с использованием данных таблиц 1 и 2 – 401,972 364 (по дополнительным источникам от 400 до 434,94)
2.	Россия	По расчетам с использованием данных таблиц 1 и 2 – 1 365, 988 017 б (по дополнительным источникам от 1 400 до 1 630)
3.	Грузия	По расчетам с использованием данных таблиц 1 и 2 – 16, 783 200 (по дополнительным источникам около 16,3)

Рассчитано автором по данным 16,17 и сопоставлено с данными, полученными из 14,18,19

Представленные данные иллюстрируют экономическое преимущество Норвегии, которая на сегодняшний день является одной из богатейших стран, занимающей по уровню жизни 1-е место в мире в общем рейтинге [15].

Королевство является одной из развитых промышленных держав, поставляющих на мировой рынок продукты нефтегазовой отрасли и металлургии, продукцию машино- и судостроения. Норвегия богата морскими и лесными ресурсами и отличается их бережливым использованием и экологической переработкой [20].

Рост ВВП страны, высокие доходы населения, низкие инфляция и безработица, а также высокий прожиточный минимум, который превышает аналогичные показатели Германии, Франции, США и др. экономически развитых стран мира, а также упрощенная система трудоустройства, не входящей в состав ЕС страны, делают ее весьма привлекательной для мигрантов: численность иностранцев составляет 16,3% населения [15].

Ресурсы СССР, в состав которых вошли Россия и Грузия наряду с другими союзными республиками, могли бы обеспечить лидирующие позиции в экономическом развитии союза и всех входящих в него республик. Однако именно природные ресурсы, которые на протяжении всей истории развития страны привлекали внимание зарубежных завоевателей, превратили эту великую державу в участницу постоянных внешних агрессий и внутренних конфликтов, смен политических укладов и режимов, сделав аренной нескончае-

мых социальных экспериментов, а в последнее время еще и массированных информационных войн. Гибель Российской империи с последующим созданием СССР, отражение агрессии мирового империализма, а затем Германского фашизма, поддерживаемого объединенными силами поверженной нацистами Европы, значительно истощили человеческий капитал, разрушили инфраструктуру, перестроили промышленность союзного государства в целом и каждого его члена в отдельности, в том числе России и Грузии. Несмотря на тяжелейшие потери, страна восстановила свою промышленность и сельское хозяйство после Великой Отечественной войны и разрыв качества жизни в СССР по сравнению с капиталистическими странами постепенно сокращался. Однако противостояние капиталистической и социалистической систем хозяйствования закончилось проигрышем последней в период холодной войны. Тогда политическая система в стране исчерпала ресурсы развития, провокации в нефтегазовом секторе и на финансовых рынках и безволие, если не сказать предательство, политических элит страны, привели к распаду СССР. Этот процесс завершился разрушением систем промышленного и сельского хозяйства, ориентированных на единую плановую экономику. Это ударило по всей стране и всем входящим в союз республикам. Каждая из стран постсоветского пространства вынуждена заново выстраивать эти системы уже в собственных независимых государствах, пытаясь интегрироваться в те или иные союзы и альянсы. И Россия, и Грузия являются странами,

в которых не завершены процессы этой перестройки, что, безусловно, сказалось на их экономическом и промышленном потенциале, уровне развития и качестве жизни населения.

Россия, являясь одной из богатейших стран мира по ресурсам и территориям, занимает 6 позицию по показателю номинального ВВП [21]. Страна, резко снизившая производство по большинству позиций отраслей в период распада СССР, в последнее время несколько восстановила свой промышленный потенциал в отдельных секторах. Госкомстат фиксирует низкий уровень безработицы. Однако в рейтингах конкурентоспособности страна имеет весьма средние позиции, невысоки значения по валовому доходу на душу населения и уровню заработной платы. Социальная политика государства в последние годы подвергается критике оппозиционных партий и части населения, а заработки сельских и деревенских жителей, особенно удаленных от столичных регионов, традиционно уступают доходам городских.

Грузия сегодня относится к небогатым странам постсоветского пространства. Активно функционирующие в советский пе-

риод отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности в настоящее время не загружены или загружены частично. Более активно функционируют легкая и пищевая промышленность, сфера услуг, однако и их потенциал несравним с периодом социализма, когда грузинская АССР считалась житницей и здравницей огромной страны, дотировалась и считалась одним из наиболее развитых и обеспеченных регионов. Сегодня страна отличается высоким уровнем безработицы и низким уровнем оплаты труда [21]. В России, как и в Грузии, смена системы хозяйствования негативно отразилась не только на промышленном производстве, но и на сельском хозяйстве. В этих странах рабочая сила на селе имеет существенно меньшую оплату, чем городское население [15, 22, 23] и вопросы развития приусадебного туризма рассматриваются как перспективные. Территории (табл. 2), климатические условия, историческое и культурное наследие рассматриваемых стран являются базовым ресурсом развития внутреннего и внешнего туризма (табл. 3).

Таблица 2 – Сравнение территорий Норвегии, России, Грузии в 2018 г.

№	Страна	Территория страны (км ²)
1.	Норвегия	365 123
2.	Россия	17 125 191
3.	Грузия	57,2*

*Составлено автором по данным 21, 24 *без территорий Абхазии и Южной Осетии*

Несмотря на то, что природный и климатический потенциал рассматриваемых стран сильно отличается, все они имеют перспективы развития сельского туризма, который привлекателен для каждой из стран по-своему.

Климат Норвегии, страны, омываемой Северным морем и Северным Ледовитым Океаном, не назовешь мягким и привлекательным для большинства туристских сегментов. Однако, для любителей экологического отдыха, нетронутой природы северных широт, горнолыжного туризма и скандинавской эстетики эта страна весьма интересна и привлекательна. Сельское хозяйство в этой северной стране не относится к высокоразвитым

отраслям в силу названных климатических особенностей. Поэтому доходы населения в этом секторе ниже, чем в промышленных [15], что делает идею развития сельского туризма весьма актуальной для руководства страны, частных инвесторов, владельцев сельских усадеб.

Россия, превосходящая территориально Норвегию почти в 50 раз, имеет столь значительные территории, что на ее просторах расположены самые разнообразные климатические зоны, как говорится «с южных гор до северных морей» и «от западных рубежей Калининграда до восточных границ Камчатки». Столь широкий охват регионов позволяет удовлетворить самые разнообразные

вкусы и потребности туристов. Сельский туризм в России имеет широкие перспективы и может быть реализован в различных формах.

Грузия имеет территории в 6,5 тыс. раз меньше Норвегии и в 300 тыс. раз меньше чем в России. Однако эта страна является счастливой обладательницей живописных горных хребтов в богатых субтропических широтах, с прекрасным климатом и водными ресурсами. Флора и фауна страны весьма богаты и разнообразны. Традиции земледелия,

особенно садоводство и виноградарство, общепризнанное гостеприимство и хлебосольство, богатое культурное наследие и традиции грузин являются позитивным аспектом в развитии туризма, в том числе приусадебного.

Доходы от туризма в каждой из рассматриваемых стран иллюстрируются данными на 2017 год, полученными из различных источников (рис. 7).

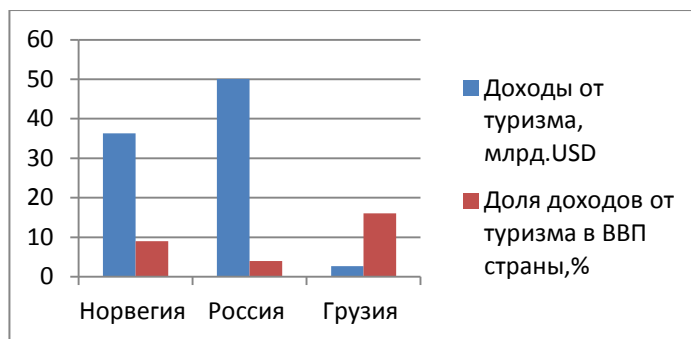


Рисунок 7 – Сравнение дохода и долей дохода от туризма в Норвегии, России, Грузии в 2017г.

Составлено автором по данным: 14, 25, 27

Соответствующие расчеты позволяют оценить вклад доходов от туризма в общий ВВП исследуемых стран. Расчетные данные сопоставлены с информацией из разных источников. Наиболее противоречива информация по Грузии, где показатели доли доходов от туризма в ВВП страны варьируются в разных источниках от 7 до 31%. По сделанным

нами расчетам этот показатель равен 16% (рис. 7 и табл. 3). Очевидно, что анализируемые страны имеют существенные социально-экономические, исторические, культурные, этнографические отличия, разные географическое положение и климатический потенциал, однако в каждой из них сделаны ставки на развитие сельского туризма.

Таблица 3 – Сравнение доли дохода от туризма в ВВП Норвегии, России, Грузии в 2017 г.

№	Страна	Доля доходов от туризма в ВВП страны (%)
1.	Норвегия	По расчетам с использованием данных табл. 3 и 5 – 9% (по дополнительным источникам – 9%)
2.	Россия	По расчетам с использованием данных табл. 3 и 5 – 4% (по дополнительным источникам от 3,7 до 4,8%)
3.	Грузия	По расчетам с использованием данных табл. 3 и 5 – 16% (по дополнительным источникам от 7 до 31%)

Рассчитано автором и сопоставлено с данными 14, 25, 27

Как свидетельствуют данные о доходах, их уровень для городских и сельских жителей всегда отличается в пользу первых. Каждая из этих стран, обладая природными, рекреационными и историческими ресурсами испытывает потребность в привлечении по-

тенциала приусадебного туризма для повышения доходов, роста предпринимательской активности и качества жизни сельских жителей, развития инфраструктуры на селе, а в конечном итоге увеличения поступлений в

бюджеты разных уровней от внутреннего и международного туризма.

В Норвегии, России и Грузии сложились разные экономические ситуации, системы управления и хозяйствования, подходы и уровни формирования государственного управления, маркетинга, туризма и сельского туризма в том числе. Выбранный подход к исследованию позволил раскрыть разные аспекты, дал возможность продемонстрировать

сравнительные характеристики по аналогичным направлениям сравниваемых стран. Полученные данные могут быть полезны для государственных служащих и предпринимателей, проживающих в каждой из вошедших в исследование регионов, для учащихся по направлениям подготовки туризм, сельское хозяйство, государственное и муниципальное управление, экономика, менеджмент, маркетинг.

Литература

1. Агаларова Е.Г., Косинова Е.А. Особенности формирования агротуристического рынка в России // Молодой ученый, 2012. № 11.
2. Деточенко Л.С. Сельский туризм в России. Возможности и перспективы // Туризм: практика, проблемы, перспективы, 2004. № 6.
3. Косинова Е.А., Агаларова Е.Г. Роль туризма в обеспечении устойчивого развития сельских территорий. Проблемы и пути развития российской провинции. Монография. В 5ч. Ч1. Экономика и управление / под общ. ред. Л.Н. Семерковой // Пенза: РИО ПГСХА, 2010.
4. Кундиус В.А., Чермянина В.В. Проблемы и перспективы агротуризма в регионе // Известия Алтайского государственного университета, 2011. № 2. С.289.
5. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. Учебник. 4-е изд.: Пер. с англ. // М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
6. Мозгунов Н.А. Сельский туризм как фактор развития территории (на примере Орловской области) // Региональные исследования, 2010. № 2. С.69.
7. Филипп Котлер, Джон Боуэн, Джеймс Мейкенз. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм // М.: Юнити-Дана, 2007 (4-е изд., серия «Зарубежный учебник»).
8. Христофорова И.В. Современные подходы к маркетингу услуг // Сервис plus, 2008. № 1. С. 83-88.
9. Христофорова И.В., Себекина Т.А., Журавлева Т.А. Маркетинг в туристической индустрии. Учебное пособие // М.: Издательство Академия, 2012.
10. [Электронный ресурс]. URL: <https://gotonature.ru/1330-selskiy-turizm-na-otdyh-v-derevnyu.html>.
11. [Электронный ресурс]. URL: <http://vgx-travel.ru/frontend/web/blog/post/gastrotur-v-gruziyu-v-2017-godu.html>.
12. [Электронный ресурс]. URL: <https://foto-travel.net/2015/02/norvegiya-po-fordam-pod-parusami>.
13. [Электронный ресурс]. URL: fincan.ru.
14. [Электронный ресурс]. URL: <https://knoema.ru>.
15. [Электронный ресурс]. URL: <https://hrmonitor.ru/world/eu/zarabotnaya-plata-v-norvegii.html>.
16. [Электронный ресурс]. URL: http://fincan.ru/articles/51_vvp-na-dushu-naselenija-stran-mira-2018/.
17. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.google.com>.
18. [Электронный ресурс]. URL: <https://take-profit.org/statistics/gdp/norway/>.
19. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/649097>.
20. [Электронный ресурс]. URL: <https://сезоны-года.рф>.
21. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
22. [Электронный ресурс]. URL: <http://iqreview.ru/economy/average-salary-in-russia-2015/>.
23. Households Income. National Statistics Office of Georgia [Электронный ресурс]. URL: http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=181&lang=geo.
24. [Электронный ресурс]. URL: <http://fb.ru/article/262543/gruziya-ploschad-territorii-bez-abhazii-i-yujnoj-osetii>.
25. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/lifestyle/articles/2018/05/27/770664-dohod-ot-turizma>.
26. [Электронный ресурс]. URL: <https://eadaaily.com/ru/news/2018/01/12/turizm-v-gruzii-v-2017-godu-75-mln-viziterov-27-mlrd-dohod>.
27. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ictsd.org/bridges-news/>.

УДК 339.9

Углубление стратегического партнерства России и Турции в контексте экономической безопасности на современном этапе

Р.Н. Шангараев, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления во внешнеполитической деятельности, Дипломатическая академия МИД России, г. Москва

В статье анализируются сложные взаимозависимые отношения в сфере экономики между Россией и Турцией в условиях турбулентности международных отношений, новых мировых вызовов и региональных угроз. Оценив позиции российской и турецкой сторон, можно констатировать, что Турция относится сегодня к достаточно динамично развивающимся региональным государствам, имеет значительный экономический, политический и геополитический потенциал и может рассчитывать на продолжение стратегического партнерства с Россией.

Россия, Турция, экономическая безопасность, стратегическое партнерство.

Russia and Turkey Contemporary Strategic Partnership in Economic Security Context

R.N. Shangaraev, Ph.D, Associate Professor of Department in Foreign Policy Public Administration, Diplomatic Academy Russian Foreign Ministry, Moscow

The article analyzes complex interdependent economic relations between Russia and Turkey in the context of turbulence in international relations, new global challenges and regional threats. Assessing the positions of the Russian and Turkish sides, we can state that Turkey today is a fairly dynamic regional state, has significant economic, political and geopolitical potential and can count on continuing strategic partnership with Russia.

Russia, Turkey, economic security, strategic partnership.

Экономический аспект национальной безопасности внешней политики на сегодняшний день приобретает все большую актуальность, но не всегда достигают желаемого результата. Турция, являясь соседом России, несмотря на сложные международные обстоятельства, за последние 20 лет стала ее важным внешнеэкономическим и стратегическим партнером. За первые 10 лет пребывания у власти Эрдогана Турция изменилась коренным образом. Страна стала членом «большой двадцатки», в три раза вырос ее валовый внутренний продукт, экспорт увеличился в пять раз. За счет новой внешней политики, в т.ч. демонстрируемого европейского вектора, выдвинутой инициативы «ноль проблем с соседями», открытия страны для туристических потоков Турция начала превращаться в свободное, демократическое государство, регионального лидера с динамично развивающейся экономикой, пользующегося авторитетом во всем мире. Немалую роль в этом процессе сыграло бурное развитие взаимовыгодных российско-турецких экономических отношений (за последние 15 лет, до кризиса российско-

турецких отношений) уровень взаимной торговли вырос в 30 раз, Россия занимает второе место среди внешнеэкономических партнеров Турции). Качественно новым этапом во взаимоотношениях России и Турции стало создание нового механизма межгосударственных консультаций – Совета сотрудничества высшего уровня (ССВУ), который призван институализировать российско-турецкие связи [1].

Структуры экономик двух стран в немалой степени имеют взаимодополняемый характер. Если рассматривать Турцию в частности, то последовавшие после атаки турецких ВВС на российский самолет в ноябре 2015 года действия России значительно сказались на состоянии турецкой экономики. По многим отраслям, включая туристическую и сельскохозяйственную сферу, снизились показатели, значительная часть турецких предпринимателей обанкротились, что, в общем, привело к спаду экономического роста Турции [1].

Все это демонстрирует взаимную заинтересованность как России, так и Турции в долгосрочном и плодотворном сотрудничестве.

ве по укреплению экономического взаимодействия, являющемся, по сути, ключевым звеном в динамично развивающихся российско-турецких отношениях. Можно с уверенностью констатировать, что необходимость расширения двустороннего сотрудничества в вопросах активизации работы над новыми перспективными проектами становится для обеих стран не простой сферой возможного взаимодействия, а объективной реальностью, которая еще больше сближает наши страны.

В практическом же плане стороны выступают за развитие существующих отношений и сотрудничества между соответствующими ведомствами и организациями во всех сферах экономической безопасности и их укрепления за счет осуществления совместных проектов.

22 октября 2019 г. в Сочи президент России Владимир Путин и президент Турции Реджеп Эрдоган пришли к соглашению по поводу координации действий в Северной Сирии и будущего турецкой операции «Источник мира». Стороны договорились, в частности, о приостановке Анкарой военных действий против сирийских курдов еще на неделю (до 29 октября), выводе со всей территории буферной зоны курдских формирований и создании совместных (в зависимости от района) российско-турецких и сирийско-российских патрулей [2]. Фактически гарантом реализации соглашений выступает Москва. Более того, было решено, что последующие турецкие действия в Сирии должны учитывать принцип территориальной целостности этого государства и опираться на турецко-сирийское Аданское соглашение от 1998 года. Также их впишут в так называемый Астанинский мирный процесс (идуший под эгидой России, Турции и Ирана). В рамках переговоров В. Путин отметил достигнутый высокий уровень российско-турецких отношений, а также выразил надежду, что данный факт сыграет свою роль в урегулировании всех сложных вопросов.

Однако, помимо политических договоренностей, встреча имело важное значение для экономической безопасности двух стран. Так министр энергетики и глава межправительственной смешанной Российско-Турецкой

комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству А. Новак, который также принял участие во встрече президента РФ В. Путина с президентом Турецкой республики Р. Эрдоганом, по окончании переговоров отметил ведущуюся успешную системную работу по наращиванию 2-стороннего сотрудничества между Россией и Турцией в торгово-экономических областях по всем направлениям [3]. Речь, в частности, могла бы идти о предоставлении турецким компаниям возможности инвестировать в российскую экономику. В свою очередь российские инвесторы могли бы рассчитывать на доступ к инфраструктурным проектам, осуществление подрядных работ по сооружению новых энергетических объектов в Турции и участие в приватизации уже существующих.

Стоит отметить, что Турция увеличила торговый оборот с Россией. Теперь страна занимает пятое место в списке партнеров Российской Федерации. Объемы торгового оборота между Москвой и Турцией за восемь месяцев 2019 года достигли 9,8 миллиардов рублей. Так, в 2018 году данный показатель составлял 13,2 миллиардов рублей. Таким образом, прирост торговли между странами будет на уровне 11%. Ранее на пятой строчке торговых партнеров России находилась Белоруссия. По итогам 2019 года она опустилась на шестую позицию. Кроме того, лидерами по объемам торговли с Россией являются Китай, Германия, Нидерланды и Италия [4].

Еще одним заметным драйвером укрепления 2-стороннего сотрудничества остается сельское хозяйство, взаимный товарооборот в котором за 2018 г. увеличился до 3 млрд. долл. США по сравнению с 2018 г. Турция занимает первое место по импорту сельскохозяйственной продукции, который достигает 1,28 миллиардов долларов. Относительно аналогичного периода прошлого года этот показатель увеличился на 75,3%.

В 2019 г. темпы роста сектора сохраняются – только за 6 месяцев 2019 г. товарооборот сельхозпродукции и продовольствия между Россией и Турцией вырос до 1,6 млрд. долл. США.

Значительную долю экспорта между странами составляют продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Сейчас Турция находится на четвертом месте в экспорте России, хотя в 2018 году была на пятом. За 2019 год объемы экспорта уже составили 8,5 миллиардов долларов.

Увеличения торговых показателей между странами может свидетельствовать об эффективной политике государства, в частности, в снижении административных барьеров и упрощении международных расчетных операций. Важную при этом, в частности, выполняет Смешанная межправительственная Российско-Турецкая комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству, 16е заседание которой состоялось в июле 2019 года в г. Анталья.

В то же время одну из ведущих ролей в наращивании российско-турецкого экономического взаимодействия продолжает играть энергетическая отрасль, так как в качестве основного внешнего рынка сбыта российского газа выступают страны Центральной и Западной Европы, а также Турция. Турция имеет стратегически важное географическое местоположение, выступая в качестве важного игрока в современной газотранспортной структуре. Именно по этой причине энергетический проект международного уровня «Турецкий поток» обладает особым приоритетным значением для всех его участников. Руководство государств-оппонентов прекрасно понимает свои позиции, осознает свои слабые и сильные стороны, переговорную силу России и степень своей зависимости от нее.

Необходимо помнить также и о развитии совместного газового проекта Турции и России – «Голубой поток» [5]. Следует отметить, что, несмотря на воздействие недавних политических событий, поспособствовавших снижению объемов товарооборота между двумя странами, нефтегазовый сектор продолжает оставаться одной из ведущих сфер двустороннего взаимодействия. В настоящее время Турция по-прежнему находится на втором месте по объемам закупок газа из России, уступая только Германии. Кроме того, Турция по-прежнему выступает в качестве крупней-

шего транзитного нефтегазового пункта, определенного связующего звена между Азией и Европой [8].

В сфере энергетики турецкой экономики сохраняется значительная зависимость от внешних источников. Ее уязвимость наиболее явно проявила себя в начале 2006 года, когда по времени совпали кратковременные перебои в поставках российского, иранского и алжирского природного газа. Подобная ситуация повторилась в конце года, на этот раз исключительно по вине Ирана. Участвовавшие в последнее время мини-кризисы повысили чувствительность турецкой общественности к вопросу о необходимости диверсификации внешних источников энергии и более активного развития национальных ресурсов. Однако, можно сделать вывод, что положение Турции в сфере энергетики с каждым годом осложняется. Бурно растущая экономика увеличивает потребность в энергоресурсах, однако ограниченность национальных запасов стратегического топлива (нефти и газа) и неспособность из-за финансовых трудностей к быстрому развитию других источников энергии увеличивает дефицит и, соответственно, зависимость от поставок из-за рубежа.

В сфере энергетики турецкой экономики сохраняется значительная зависимость от внешних источников. Можно сделать вывод, что положение Турции в сфере энергетики с каждым годом осложняется. Бурно растущая экономика увеличивает потребность в энергоресурсах, однако ограниченность национальных запасов стратегического топлива (нефти и газа) и неспособность из-за финансовых трудностей к быстрому развитию других источников энергии увеличивает дефицит и, соответственно, зависимость от поставок из-за рубежа. Несмотря на сближение, происходящее в последнее время, все же остается вопрос «недоверия», что является препятствием на пути турецко-российского стратегического партнерства.

Успешно продвигается реализация флагманских проектов, таких как Турецкий поток и АЭС Аккую. Проектом предусмотрено возведение 4-х энергетических блоков, с мощностью каждого в 1,2 гигаватт по проекту

России «АЭС-2006». Энергоблоки будут оснащены водо-водяными энергетическими реакторами.

Для России этот проект имеет важное геополитическое значение, этот проект выгоден и России и Турции, причем не только с энергетической, но и с экономической позиции. Стратегические интересы России заключаются в том, что возведение АЭС не на территории РФ позволит существенно расширить свое влияние в регионе посредством атомной энергетики. В то время как остальные крупные акторы в данной сфере сворачивают свою деятельность (например, после масштабной аварии на японской АЭС «Фукусима» германским правительством было принято решение отказаться от производства ядерной энергии до 2022 года).

Кроме того, активно развивается взаимодействие России с Турцией в строительной сфере и сфере финансов, транспорта, промышленности, авиа- и автомобилестроения, здравоохранения, а также по линии инвестиционной работы между РФПИ и Турецким Суверенным Фондом.

Полностью завершено создание совместного Российско-Турецкого инвестиционного фонда объемом 900 млн. евро, и в данный момент им прорабатывается ряд инвестиционных проектов в сфере энергетики, высоких технологий в инфраструктурном строительстве и финансовой сфере [3].

Значительный прогресс наметился и в банковской сфере. В октябре 2019 г. было подписано соглашение между правительством РФ и правительством Турецкой Республики о расчетах и платежах. Благодаря этому документу удастся продолжить работу по расширению и укреплению межбанковского взаимодействия, а также обеспечению бесперебойности расчетов между хозяйствующими субъектами 2х стран.

Российская Федерация и Турецкая Республика подписали соглашение о платежах, направленное на расширение и укрепление межбанковского взаимодействия, а также обеспечение бесперебойности расчетов между хозяйствующими субъектами обеих стран [9].

По сообщению Министерства финан-

сов Российской Федерации, с российской стороны соглашение подписал первый вице-премьер и министр финансов Антон Силуанов, с турецкой – министр казначейства и финансов Берат Албайрак. Это межправительственное соглашение также предусматривает дальнейшее расширение инфраструктуры приема российских карт «Мир» на территории Турции и подключение турецких банков и компаний к российскому аналогу SWIFT – системе передачи финансовых сообщений Банка России (СПФС) [10].

При этом, как отмечает министерство, страны намерены организовать взаимодействие национальных систем передачи финансовых сообщений с последующей возможностью подключения к этим системам других стран. Также Россия и Турция намерены поддерживать дальнейшее открытие и расширение использования прямых корреспондентских счетов, открытых между коммерческими банками для развития трансграничных расчетов. Основными целями подготовки документа являются увеличение и постепенный переход к использованию национальных валют (рубля и лиры) при расчетах между двумя странами, создание соответствующей инфраструктуры финансового рынка и повышение привлекательности национальных валют для хозяйствующих субъектов.

Кроме того, для повышения уровня обеспечения ликвидностью в национальных валютах будут развиваться инструменты выпуска российскими и турецкими эмитентами долговых ценных бумаг на национальных рынках двух стран.

Подписание этого соглашения «является важным шагом для дальнейшего расширения и развития взаимовыгодного и равноправного торгово-экономического сотрудничества между Россией и Турцией», отмечается в сообщении ведомства.

Платежные карты «Мир» и СПФС появились в России в ответ на угрозу санкций в виде отключения нашей страны от SWIFT. Разработку этого решения Центробанк начал в 2014 году, однако уже в 2017-м глава регулятора Эльвира Набиуллина доложила президенту Владимиру Путину о том, что в России

есть условия для функционирования платежных систем и банков в случае рестрикций. После отключения из-за санкций иранских банков от SWIFT российское решение стало позиционироваться как альтернатива системы на международном уровне [11].

По данным Центробанка на 1 сентября 2019 года, услугами СПФС пользовались 397 организаций – преимущественно банки или компании финансового сектора. Однако среди клиентов системы есть и промышленные корпорации, такие как «Газпром нефть» и «Роснефть» [14].

Необходимо отметить, что с апреля 2019 года «Ишбанк» стал первым в Турции банком, который начал обеспечивать прием карт «Мир» в своих банкоматах и POS-терминалах. По заявлениям компании, к началу туристического сезона карты «Мир» принимались более чем в 10 000 Интернет-магазинов, а также более чем 40 000 ТСП и более чем 6 500 банкоматов «Ишбанка», имеющего крупнейшую эквайринговую сеть в Турции [10].

Это в свою очередь может положительно повлиять на число российских туристов, направляющихся отдыхать в Турцию. Так, например, по сообщениям турецкой газеты «En Son Haber» Анталья, которая в прошлом году побила рекорд, приняв 13,64 миллиона туристов, готовится и этот год завершить новым рекордом. За девять с половиной месяцев прошлого года Анталью посетили 12,05 миллиона туристов, а за аналогичный период этого года была достигнута цифра – 14 миллионов. Что касается стран, из которых едет большинство туристов, первое место заняла Россия. Количество туристов, прибывших в Анталью из России с 1 января по 15 октября, достигло 5,17 миллиона, что на 15% больше, чем в прошлом году. Германия стала второй страной, откуда приехало больше всего туристов. Количество туристов из Германии составило 2,34 миллиона, при этом зафиксирован рост на 16% по сравнению с прошлым годом. Анталья также приняла 776 тысяч туристов из Украины, 656 тысяч – из Великобритании, 516 тысяч – из Польши, 397 тысяч – из Нидерландов [12].

Как показывают результаты экономического анализа текущего состояния и будущих перспектив экономического развития Турции, важнейшая роль в экономическом развитии страны отводится энергетическому фактору. Исходя из оценки развития российско-турецкого внешнеэкономического сотрудничества, отношения между двумя странами отличаются определенной спецификой. Экономике обеих стран пришлось пережить кризис турецко-российских отношений, сохранив, при этом, взаимную кооперацию, вышедшую в последнее время на качественно новый уровень. Правительством Турции прилагались немалые усилия по налаживанию военных, экономических, торговых и энергетических отношений с Россией, особенно после инцидента со сбитым самолетом. Со своей стороны, РФ стремилась к построению новой системы связей со своим стратегическим партнером и решению ряда национальных и экономических проблем за счет диверсификации энергетических поставок. В настоящее время для российско-турецких отношений характерны тенденции кооперации и сотрудничества по многим вопросам, хотя некоторые элементы соперничества продолжают сохраняться.

Необходимо понимать, что политика является концентрированным выражением экономики. Именно так и можно охарактеризовать турецко-российские отношения в настоящее время. Это именно тот случай, когда «money talks», и двум странам гораздо выгоднее сотрудничать в политической, экономической и энергетической сфере, чем противостоять друг другу в нестабильном регионе. Экономический анализ состояния и перспектив экономического развития Турции показал, что важную роль в экономическом развитии Турции, прежде всего, играет энергетический фактор. Оценка эволюции внешнеэкономического сотрудничества России и Турции показала, что отношения между Турцией и Россией в новейший период отличаются своей спецификой. Экономикам обоих государств удалось пережить кризис отношений и при этом сохранить взаимную кооперацию, которая в последнее время вышла на новый уровень.

Турецкое правительство прилагало большие усилия по налаживанию с Российской Федерацией стабильных отношений, в частности в области энергетики, торговли, экономики и военной сферы. Россия со своей стороны стремилась построить новую систему связей со своим стратегическим партнером и решать ряд экономических и национальных проблем за счет расширения и укрепления межбанковского взаимодействия, а также обеспечению бесперебойности расчетов между хозяйствующими субъектами 2х стран, а также, в перспективе, с соседними государствами. Для отношений двух стран в настоящее время характерны тенденции сотрудничества и кооперации по ряду вопросов, но сохраняются элементы соперничества.

Перспективы для российско-турецкого взаимодействия открываются по нескольким направлениям. Во-первых, это сотрудничество в рамках евразийской интеграции (ТС, ЕАЭС), особую роль в которой могут сыграть государственные структуры и экономические министерства России и Казахстана, которые наиболее заинтересованы в интенсификации с Турцией торговых экономических отношений в торговле, энергетике, туризме. Во-вторых, это энергетические проекты с участием центральноазиатских государств-экспортеров (Туркменистана, Казахстана, Узбекистана), России, а также Турции, являющейся крупнейшим транзитером энергоресурсов в Евразии. В-третьих, это сотрудничество дипломатических и военных ведомств Турции и России в области поддержания безопасности в регионе. Одним из

важных вопросов в турецко-российских отношениях является позиция России в вопросе вступления Турции в ЕС. Россия очень внимательно наблюдает за процессом переговоров Турция – ЕС. Проведение Анкарой многосторонней и более независимой от Запада внешней политики содействует развитию взаимоотношений с Москвой.

В связи с Украинским кризисом, неспокойной обстановкой в этом регионе и угрозами националистов уничтожения трубопроводов, поставляющих газ в Европу через Украину, все более остро встает вопрос об использовании альтернативных каналов транспортировки газа. И Турция играет важную роль в этом процессе.

Еще один важный аспект того, что Турция становится новой транзитной страной, является то, что она не имеет инфраструктуры для масштабной транзитной транспортировки газа, не имеет достаточного опыта в строительстве и эксплуатации крупный газораспределительных станций. То есть для России, помимо перспективы увеличения объемов экспорта газа в Турцию, имеет возможность увеличить инвестиции в энергетическую промышленность в части газопроводной системы Турции, на примере строительства атомной электростанции «Аккую». Турция не является страной Евросоюза, поэтому на нее не распространяется Третий энергопакет ЕС, что позволит Турции продавать газ Европе на своих условиях, и возможно в перспективе станет крайне важным аргументом в пользу российско-турецких отношений.

Литература

1. Аллахвердиев Н.Р., Шангараев Р.Н. Экономическое сотрудничество России и Турции в условиях угрозы региональной нестабильности // Вопросы региональной экономики, № 04(29) 2016.
2. РФ и Турция договорились вместе противостоять сепаратизму в Сирии [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/7031990?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения: 25.10.2019).
3. Александр Новак принял участие во встрече Президента России Владимира Путина с Президентом Турции Реджепом Тайипом Эрдоганом [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/15637> (дата обращения: 25.10.2019).
4. Товарооборот между Турцией и Россией увеличился [Электронный ресурс]. URL: <https://glas.ru/economics/17967-tovarooborot-mezhdu-turciej-i-rossiej-uvlechilsja.html> (дата обращения: 25.10.2019).
5. Шангараев Р.Н. Взаимодействие России и Турции в сфере энергетики // Турция: новые реалии во внутренней политике и участие в региональных геополитических процессах Сер. «Книги и брошюры ИМИ» // 2014. С. 241-250.

6. Шангараев Р.Н., Эйвазов Р.А. Стратегический потенциал «гулецкого потока» в системе международной энергетической безопасности // Каспийский регион: политика, экономика, культура, 2017. № 4 (53). С. 93-100.
7. РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/economy> (дата обращения: 25.10.2019).
8. Шангараев Р.Н. АЭС «Аккую» как новый стратегический проект энергетического сотрудничества России и Турции без таможенных сборов и пошлин // Таможенное дело, 2018. № 3. С. 11-15.
9. Шангараев Р.Н., Лобас Е.В., Трифонов И.В. Национальная платежная система в контексте экономической безопасности Российской Федерации // Вестник Московского университета МВД России, 2016. № 6. С. 145-148.
10. Россия и Турция перешли на расчеты в национальных валютах [Электронный ресурс]. URL: https://fingazeta.ru/finance/mirovye_finansy/458629/ (дата обращения: 25.10.2019).
11. Son dakika haberleri Türkiye'nin haber sitesinde [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ensonhaber.com/> (дата обращения: 25.10.2019).
12. Шангараев Р.Н., Исмаилов Д.Д. Стратегическое партнерство России и Турции в условиях нестабильности // Дипломатическая служба, 2016. № 5. С. 18-25.

УДК 334.6:63:338.5 (470.12)

Разработка стратегии ценообразования в системе сельской потребительской кооперации Вологодской области

Т.Г. Юренева, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
А.Ю. Горынцева, студент-магистрант кафедры «Экономика и управления в АПК»,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия
имени Н.В. Верещагина» (Вологодская ГМХА им. Н.В. Верещагина), г. Вологда

Социальные приоритеты сельскохозяйственной потребительской кооперации приобретают все большую значимость в условиях западных санкций, ввиду того что, деятельность потребительской кооперации направлена именно на социальную защиту наименее обеспеченных слоев населения. Поэтому, разработка стратегии для потребительских коопераций и обществ актуальный и значимый вопрос. В процессе исследования сформирован методический инструментарий для оценки экономического развития потребительских обществ, в основу которого положена система показателей. Разработанная методика ценообразования позволит предложить конкретную стратегическую программу для региональных потребительских обществ.

Потребительская кооперация, районное потребительское общество, ценообразование, стратегия развития.

Development of pricing strategy in the system of rural consumer cooperation of the Vologda region

T.G. Yureneva, Ph. D., associate Professor of «Accounting»,
A.Yu. Goryntseva, student-graduate student of Department «Economics and management of agriculture»,
Federal state budgetary educational institution of higher education
«Vologda state dairy Academy named After N.V. Vereshchagin»
(Vologda state GMHA named After N.V. Vereshchagin), Vologda

Social priorities of agricultural consumer cooperation are becoming increasingly important in the conditions of Western sanctions, due to the fact that the activity of consumer cooperation is aimed at social protection of the least affluent segments of the population. Therefore, the development of a strategy for consumer cooperatives and societies is an urgent and significant issue. In the course of the study, a methodological Toolkit for assessing the economic development of consumer societies was formed, which is based on a system of indicators. The developed pricing methodology will allow proposing a specific strategic program for regional consumer societies.

Consumer cooperation, district consumer society, pricing, development strategy.

На сегодняшний день в Российской Федерации приоритетным направлением деятельности в сельских регионах становится импортозамещение продукцией отечественного производства. Развитие деятельности сельской потребительской кооперации может стать одним из ключевых факторов развития сельской экономики в целом [13, С.171].

Но для сельскохозяйственной потребительской кооперации требуется разработка стратегической программы, которая позволит повысить конкурентоспособность кооперативной системы на уровне регионов, а так же учитывающая особенности ее функционирования [3,7, С.162,113].

В исследовании использовались труды отечественных ученых-экономистов, зако-

нодательные и нормативные документы, данные государственной статистики, а так же официальные данные Центросоюза. Большой вклад в изучение проблем потребительской кооперации внесли известные ученые и общественные деятели: Ш. Фурье, Ф. Раффайзен, Л. Блан, Г. Шульце-Делич. Среди российских ученых значительный вклад в развитие теории потребительской кооперации и потребительских обществ внесли Н.П. Гибнер, М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев, С.Н. Прокопович, М.Л. Хейсин, В.А. Поссе, А.В. Чайанов, В.Ф. Тотомиянц.

В большинстве районных потребительских обществах ценовая политика сводится к калькулированию отпускных цен на основе затратного метода ценообразования

(учитываются все затраты + торговая надбавка) по реализуемым товарам. Главная сложность используемого метода ценообразования заключается в определении величины прибыли, поскольку общепринятого подхода к ее расчету нет. Руководители в районных потребительских обществах в основном руководствуются затратами, и мало учитывают спрос покупателей. Так же стоит отметить, что в структуре управления Райпо отсутствуют маркетинговые службы, работающие на рынок, и занимающиеся его исследованием.

Процесс формирования стратегии районного потребительского общества, относится к управленческим процессам и должен реализоваться поэтапно. Каждый этап должен состоять из взаимосвязанных действий [1,2, С. 8,40].

1. Первым этапом формирования стратегии устойчивого развития потребительского общества является постановка стратегической миссии.

2. На втором этапе необходимо выбрать варианты достижения миссии. Далее

следует выполнить анализ влияния внутренних и внешних факторов на стратегию с выяснением причин, оказывающих неблагоприятное воздействие.

3. На третьем этапе формирования стратегии потребительского общества следует выбрать предпочтительный вариант стратегии из множества альтернативных. Оценивать варианты предлагается посредством системы показателей, и секторного распределения результатов [4-6, С. 420, 214,406-407].

Потребительская кооперация Вологодской области объединяет более 70 юридических лиц, в т.ч. 48 потребительских обществ, 10 районных потребительских обществ, 2 городских потребительских обществ, 6 районных потребительских обществ. Система потребительской кооперации обслуживает население численностью 191,5 тыс. человек или более 16,4 % населения области, а это 2,5 тыс. населенных пунктов. На предприятиях Вологодского Облпотребсоюза трудятся 3,7 тыс. чел., в т.ч. 10,4 % – молодежь (рис. 1).

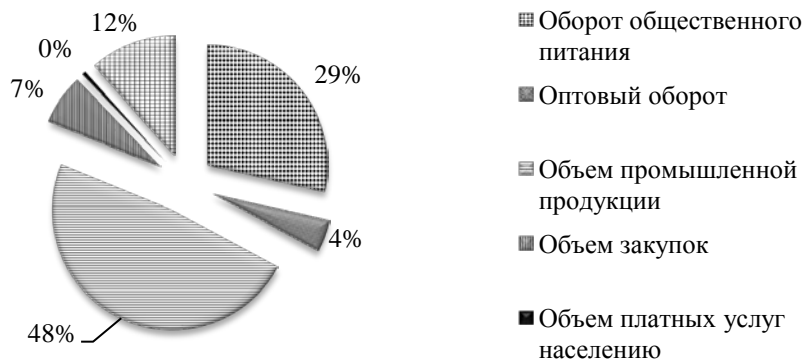


Рисунок 1 – Удельный вес отраслей в совокупном объеме деятельности Вологодской потребительской кооперации за 2018 г.

Оборот розничной торговли Вологодской области в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличился на 5,4 % в сопоставимых ценах и составил более 185,8 млрд. руб. Удельный вес розничной торговли к совокупному объему деятельности районных кооперативных организаций составил 75,1 %.

На примере производства хлебобу-

лочных изделий в ООО «Никольское Райпо» согласно выделенным этапам выстроим ценовую стратегию.

1 Этап. После изучения и анализа учебной литературы, а так же уставных документов Никольского районного потребительского общества миссия общества представлена нами в виде трех взаимозависимых частей

(таблица 1).

Таблица 1 – Миссия потребительского общества

Экономика	Общество	Производство
Действует на основе устойчивой финансовой базы роста прибыльности, финансового вознаграждения сотрудников.	Признает центральную роль в структуре района, иницируя новые способы повышения качества жизни населения (местном и национальном масштабах).	Общество предназначено быть лидером в качестве продукции и удовлетворенности потребителей.

2 Этап. Проведя оценку рыночной ситуации, в которой действует районное потребительское общество оценку возможностей и угроз, с которыми общество может столк-

нуться и, систематизируя информацию, была составлена SWOT-матрица (таблица 2) для определения основных конкурентных преимуществ Райпо.

Таблица 2 – Характерные черты SWOT-анализа ООО «Никольское Райпо»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S):	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W):
Хороший имидж; Разнообразный ассортимент продаваемых товаров; Ориентация деятельности общества на удовлетворение потребностей клиентов; Прочная сложившаяся репутация производителя качественной продукции.	Слабая организация маркетинговой системы в обществе; Нехватка собственных оборотных средств; Отсутствие заинтересованности сотрудников в увеличении продаж.
ВОЗМОЖНОСТИ (O):	УГРОЗЫ (T):
Расширение ассортимента; Победы на выставках и конкурсах; Возможность привлечения инвестиций.	Ожесточение конкуренции; Изменение вкусов потребностей; Инфляционные процессы.

Проанализировав и изучив, конкурентные стратегия развития предприятия, остановимся на предложенной М. Портером классификации стратегий. В целом деятельность общества в условиях жесткой конкуренции обусловила главную цель ООО «Никольское Райпо» – обеспечить завоевание доли рынка, добиться превосходства над конкурентами [14,15, С.99,17].

Так как районная кооперация ориентирована на широкий рынок потребителей и охватывает различные направления потребительского рынка, то наиболее приемлемой из альтернативных стратегий для ООО «Никольское Райпо» является конкурентная стратегия ценового лидерства. Основную долю произ-

водства и реализации продукции ООО «Никольское районное потребительское общество» составляют хлебобулочные изделия, соответственно применять разработанную систему ценообразования целесообразно на хлебных изделиях. Методика ценообразования, применяемая к хлебным изделиям, позволит применить аналогичную методику и к другим реализуемым продуктам, так как она универсальна и позволит рассчитать эффективность ее применения.

3 Этап. На следующем этапе следует проанализировать несколько вариантов ценообразования хлебобулочных изделий и сравнить результаты.

Таблица 3 – Производство хлебобулочных изделий в 2016-2018 гг.

Произведено, тн	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 к 2017 гг.
		699,6	658,0	612,4
Ср. оптовая цена за 1 тн х/б изделий, тыс. руб.	68,9	73,4	71,5	-1,9

Метод прямых затрат.

В таблице 4 приведен пример расчета цены методом прямых затрат. Допустим, кооперация нацелена на прибыль по сравнению с 2018 годом. При данном методе необходимо

установить планируемый процент увеличения прибыли. Допустим, потребительское общество планирует увеличить прибыль на 20 %.

Таблица 4 – Расчет цены методом прямых затрат

Показатель	Значение
Плановая прибыль, тыс. руб.	13 547,04
Постоянные затраты, тыс. руб.	11 867,00
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	25 414,04
Объем реализации, т	612,4
Маржинальная прибыль на 1 т, тыс. руб.	41,49
Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	36,11
Цена за 1 т, тыс. руб.	77,60

Метод анализа безубыточности.

Позволяет установить цену на таком оптимальном уровне, который обеспечит получение желаемой прибыли. Аналитически точка безубыточности рассчитывается по формуле (1):

$$BSV = Cc/TR, \quad (1)$$

где BSV – точка безубыточности;

Cc – постоянные затраты;

TR – валовая прибыль, руб.

По произведенным в таблице 5 расчетам можно сделать вывод, что наибольшая прибыль наступает при цене за единицу больше либо равной 80 тыс. рублей за 1 тонну.

Таблица 5 – Расчет объема реализации, обеспечивающего безубыточность

Показатель	Абсолютное значение						
	71,5	73,4	75,0	77,0	78,5	79,0	80,0
Цена за 1 т, тыс. руб.	71,5	73,4	75,0	77,0	78,5	79,0	80,0
Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	36,11	36,11	36,11	36,11	36,11	36,11	36,11
Постоянные затраты, тыс. руб.	11 867,00						
Постоянные затраты на 1 т, тыс. руб.	19,38	19,38	19,38	19,38	19,38	19,38	19,38
Объем реализации, т	612,4	612,4	612,4	612,4	612,4	612,4	612,4
Себестоимость 1 т, тыс. руб.	55,49	55,49	55,49	55,49	55,49	55,49	55,49
Прибыль на 1 т, тыс. руб.	16,01	17,91	19,51	21,51	23,01	23,51	24,51

Метод предельных издержек.

Суть данного метода сводится к выявлению минимально необходимого объема затрат (принято считать переменные расходы) на единицу продукции и дальнейшее формирование цены по формуле (2):

$$P = Cv + (Cv \times R / 100), \quad (2)$$

где P – прибыль;

Cv – переменные затраты (таблица

б).

Таблица 6 – Расчет цены методом предельных издержек

Показатель	Значение
Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	36,11
Прибыль на 1 т, тыс. руб.	42,29
Цена за 1 т, тыс. руб.	78,40

В таблице 6 приведены показатели планового объема продаж при определенной цене, которые служат для рассмотрения эффективности реализации той или иной методики ценообразования. На данный момент фактические цены в потребительской кооперации формируются по методу полных издержек, однако фактическая рентабельность и отпускная цена неоправданно занижена: даже незначительно увеличив рентабельность, есть возможность сохранить средние цены на рын-

ке и повысить финансовый результат потребительского общества.

Можно предположить, что при ценообразовании в обществе учитываются некие неочевидные факторы или особенные условия, влияющие на занижение отпускной цены. Предпочтительными является метод прямых затрат, показатели рентабельности наиболее адекватны и объективны (таблица 7). При этом объем реализации продукции остается на прежнем уровне.

Таблица 7 – Сравнение результатов различных методов ценообразования

Показатели	Метод прямых затрат	Метод анализа безубыточности	Метод предельных издержек	Базовый
Цена за 1 т, тыс. руб.	77,60	80,00	78,40	71,50
Объем реализации, т	612,4	612,4	612,4	612,4
Выручка, тыс. руб.	47 522,24	48 992,00	48 012,16	43 786,60
Постоянные расходы, тыс. руб.	11 867,00	11 867,00	11 867,00	11 867,00
Переменные расходы на 1 т, тыс. руб.	36,11	36,11	36,11	36,11
Полная себестоимость, тыс. руб.	33 980,76	33 980,76	33 980,76	33 980,76
Прибыль, тыс. руб.	13 541,48	15 011,24	14 031,40	9 805,84
Рентабельность, %	28,44	30,64	29,22	22,39

В ходе работы был выявлен наиболее оптимальный вариант для общества – метод прямых затрат. Были спрогнозированы рентабельность и прибыль будущей стратегии, однако этого недостаточно для объективной

оценки коммерческой эффективности в целом. Для полной оценки эффективности стратегии предлагается использовать систему показателей, представленную на рисунке 2.

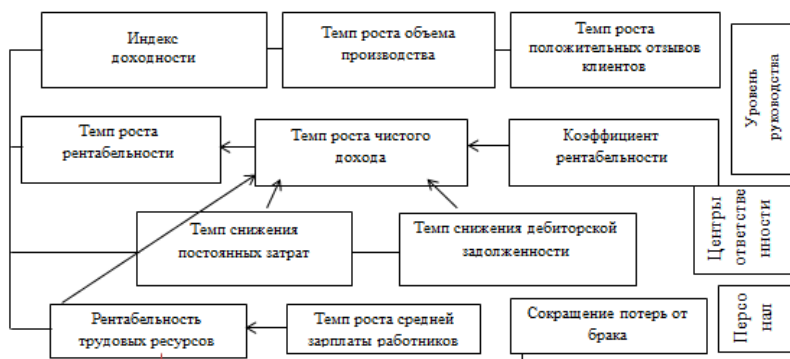


Рисунок 2 – Стратегическая карта показателей

Таблица 8 – Показатели коммерческой эффективности

Период	0	1	2	3	4
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Операционная деятельность, тыс. руб.					
1. Денежные притоки		12 225,4	20 375,8	28 526,1	20 375,8
1.1 Прирост выручки от реализации		7 128,3	11 880,6	16 632,8	11 880,6
1.2 Сокращение издержек		5 097,1	8 495,2	11 893,3	8 495,2
2. Денежные оттоки		1 571,0	2 708,3	3 791,6	2 708,3
2.1 Прирост прибыли до налогообложения		2 031,2	3 385,4	4 739,5	3 385,4
2.2 Прирост налога на прибыль		460,2	677,1	947,9	677,1
3. Сальдо денежного потока операционной деятельности		10 654,4	17 667,5	24 734,5	17 667,5
Инвестиционная деятельность, тыс. руб.					
4. Денежные притоки		-	-	-	-
5. Денежные оттоки	02	-	-	-	-
6. Сальдо денежного потока инвестиционной деятельности	(102)	-	-	-	-
7. Сальдо двух потоков	(102)	10 654,4	17 667,5	24 734,5	17 667,5
8. Сальдо двух потоков (нарастающим итогом)	(102)	10 552,4	28 219,9	52 954,4	70 621,9
9. Коэффициент дисконтирования	1	0,98	0,96	0,94	0,92
10. Чистые денежные поступления (стр.7 стр.9), тыс. руб.	(102)	10 441,3	16 960,8	23 250,4	16 254,1
11. Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	(102)	10 339,3	27 300,1	50 550,5	66 804,6

Однако следует учитывать, что реализация данной стратегии должна проходить

постепенно, предлагается повышение цены разделить на кварталы: 1 квартал – 15%, 2 квартал – 25%, 3 квартал – 35%, 4 квартал – 25%.

Необходимо учитывать следующие затраты:

- смена информационных объектов;
- внесение изменений в учетные данные;

- изменение структуры и содержания рекламной компании, проводимой обществом.

Суммарные первоначальные (инвестиционные) затраты на данные цели составляют 102 000 руб. Представим динамику показателей экономической эффективности в таблице 8.

Но следует учитывать, что установление цены не может осуществляться без учета и анализа ситуации на рынке [8-12, С.523,57,120, 142, 48].

Расчеты доказали, что при установлении новых цен уже за первые три квартала окупятся все дополнительные затраты на реализацию проекта, и к концу первого года Райпо выйдет на положительный результат. Оценивать эффективность применяемой стратегии Райпо, только с позиции прибыльности и рентабельности недостаточно. Необходимо применить и иные подходы, которые позволят более наглядно представить целесообразность стратегии для потребительского общества. В рамках разработанного инструментария предлагается модель сопоставления итоговых показателей применяемой стратегии для потребителей потребительского общества. Алгоритм построения модели предусматривает секторное распределение, абсолютным и относительным критериями которого выступают динамика результатов развития общества (рис. 3).

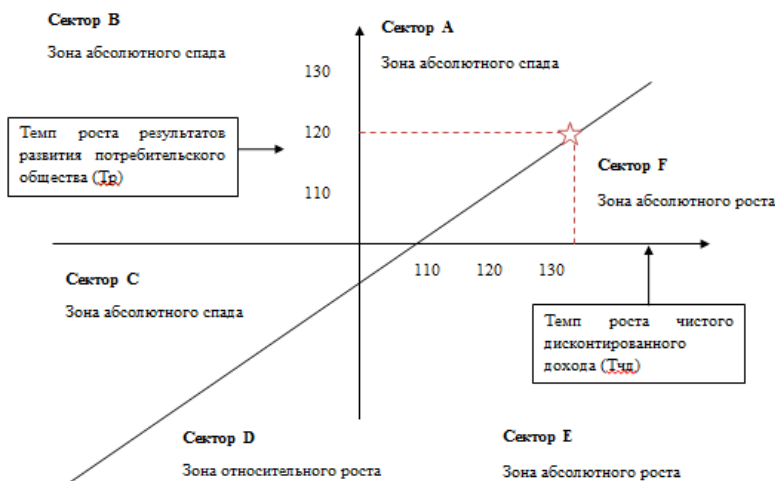


Рисунок 3 – Секторное распределение результатов применения стратегии развития потребительского общества

Для трансформации проецируемых секторов использовались темп роста результатов развития общества и темп роста чистого дисконтированного дохода. Так положительные значения показателей свидетельствуют о нахождении соотношения темпов роста в зонах абсолютного или относительного роста, соответственно отрицательные – в зонах спада. Результаты применяемой стратегии Никольского потребительского общества пока-

зывают, что показатели находятся в зоне абсолютного роста и данная стратегия может быть применима обществом в своей деятельности.

Для реализации социальной миссии потребительскому обществу необходимы соответствующие источники, формируемые за счет паевых взносов пайщиков, прибыли. Поэтому для сельскохозяйственной потребительской кооперации требуется разработка

стратегической программы, которая позволит повысить конкурентоспособность кооперативной системы на уровне регионов, а так же учитывающая особенности функционирования кооперации [3,7, С.163,119].

Реализация предложенных направлений стратегического развития потребитель-

ской кооперации позволит принимать эффективные управленческие решения, связывающие интересы организаций потребительской кооперации, пайщиков и обслуживаемого населения, а также стратегических партнеров и государства.

Литература

1. Афанасьева М.С. Сельскохозяйственная потребительская кооперация как инструмент совместной деятельности малого агробизнеса // Вектор науки ТГУ. Серия Экономика и управление, 2014. № 4(19).С. 7-9.
2. Вахитов К.И. О понятии и сущности кооперативной собственности // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики, 2013. № 5.С. 34-42.
3. Вишар С.П. Современные проблемы финансового планирования предприятий системы потребительской кооперации в России // Символ науки, 2016. № 6. С.160-163.
4. Голобородько А.И., Дикарева А.В. Правовые основы деятельности потребительских кооперативов в современной России // Научное мышление молодых ученых: настоящее и будущее, 2015. С. 418-424.
5. Дедеева С.А., Иневатова О.А., Макарова Ю.А. Современное состояние и тенденции развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в регионе // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2014.С. 212-215.
6. Кручинина В.М. Современное состояние и перспективы развития промышленности потребительской кооперации Центросоюза // Вестник ВГУИТ, 2017. № 1. С.401-409.
7. Кутаева Т.Н., Горшкова Д.С., Шамин Е.А. Особенности развития потребительской кооперации на современном этапе // Вестник НГИЭИ, 2017. № 5 (72).С. 113-120.
8. Мечик С.В. Потребительский кооператив как некоммерческая организация // Экономика и предпринимательство, 2016. № 2-2. С. 522-524.
9. Палладина М.И., Воронина Н.П. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы: правовые вопросы // Черные дыры в Российском законодательстве, 2014. № 1. С. 53-58.
10. Путинцев В.В. Гудкова О.Е. Социально-экономический потенциал сельскохозяйственной потребительской кооперации // Социально-экономические явления и процессы, 2015. № 11.С. 116-122.
11. Семенов А.С. Значение потребительской кооперации для малых форм хозяйствования на селе // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии, 2013. № 3 (23). С. 139-144.
12. Цихоцкий А.В. Современный взгляд на регулирование отношений собственности в системе потребительской кооперации // Юридическая наука и практика, 2013. № 1. С.46-51.
13. Чертилина Е.Б. Потребительская кооперация в России в условиях санкций // Социально-экономические явления и процессы, 2015. № 11. С. 171-175.
14. Savin I., Mariev O., Pushkarev A. Survival of the Fittest? Measuring the Strength of Market Selection on the Example of the Urals Federal District // HSE Economic Journal, National Research University Higher School of Economics, 2019. vol. 23(1), pp. 90-117.
15. Ramskyi A., Solon'ko A. Mechanism of formation of financial security of an enterprise // European scientific journal of Economic and Financial innovation, «European Association of Economists». 2018. vol. 1, pp. 14-20.

УДК 339.564

**Анализ и ключевые риски в реализации национального проекта
«Международная кооперация и экспорт»**

Н.О. Якушев, научный сотрудник,
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Вологодский научный центр Российской академии наук, г. Вологда

В статье анализируется определение рисков в реализации национального проекта по развитию несырьевого экспорта с возможностью его диверсификации для роста российской экономики. В условиях развития поэтапного шестилетнего плана действий в направлении несырьевого экспорта необходимо сделать акцент на усилении роли производства товаров с более высокой добавленной стоимостью.

Несырьевой экспорт, национальный проект, регион.

**Analysis and key risks in the implementation of the national project
«International cooperation and export»**

N.O. Yakushev, researcher,
Federal state budgetary institution of science
Vologda scientific center of the Russian Academy of Sciences, Vologda

The article analyzes the definition of risks in the implementation of the national project for the development of non-oil exports with the possibility of its diversification for the growth of the Russian economy. In the context of the development of a phased six-year action plan for non-commodity exports, it is necessary to focus on strengthening the role of production of goods with higher added value.

Non-resource exports, national project, region.

Одним из важных ресурсов для роста российской экономики является развитие несырьевого экспорта. В 2018 году вопросы развития несырьевого экспорта в России приобрели стратегическую окраску национального масштаба. Так, по итогам заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам в декабре 2018 года был утвержден паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт» [6, 8]. Так, с одной стороны реализация национального проекта должна способствовать развитию промышленности с высокой добавленной стоимостью, с другой наращиванию несырьевого российского экспорта, что весьма актуально для экономики [9]. Однако, по сути нет явного понимания будет ли это качественный рост или только скачок к количественному изменению.

В связи с этим, целью исследования является анализ и определение рисков в реализации национального проекта по развитию несырьевого экспорта с возможностью его

диверсификации для роста российской экономики. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: провести уточнение теоретического аспекта исследования, проанализировать целевые показатели в части несырьевого экспорта в национальном проекте, выделить риски его реализации для дальнейшей разработки инструментов направленных на рост российской экономики.

В отечественной науке о вопросах господдержки в экспорте несырьевых товаров и ее значимости для стимулирования предприятий в направлении экспортной деятельности с акцентом её роли тактико-стратегического масштаба в своих исследованиях писали А.Н. Спартак, С.В. Приходько, Н.А. Школяр, А.А. Никонова, Е.Н. Ковалева, А.А. Оганова, М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин, К.А. Гулин, Е.А. Мазилев [2, 3, 4, 5, 7, 10, 11, 12].

Проведенный анализ целевых показателей, включенных в Паспорт национального проекта «Международная кооперация и экс-

порт», показал следующее. В целом анализируя ситуацию в экспорте Российской Федерации можно выделить следующие характеристики:

Во-первых, объемы экспорта продукции машиностроения в 2018 года экспорта составили 34,7 млрд. долл. США (рис. 1), что выше уровня 1990 года (13,9 млрд. долл. США). Между тем в 1990 годах объемы экспорта товарной группы машиностроения сократились на 14,7%, но при этом значение

равное 13,9 млрд. долл. США находилось выше уровня, чем в периоды с 1995 до 2003 гг. (ср. значение составляет 11,5 млрд. долл. США) и 2005 года (13,5 млрд. долл. США). В тоже время за более чем двадцать лет (1995-2018 гг.) объемы поставок на зарубежные рынки машиностроительной продукции увеличились в 2,2 раза (рис. 2). Это подтверждают и тенденция последних пяти лет после некоторого падения в 2015-2016 гг.

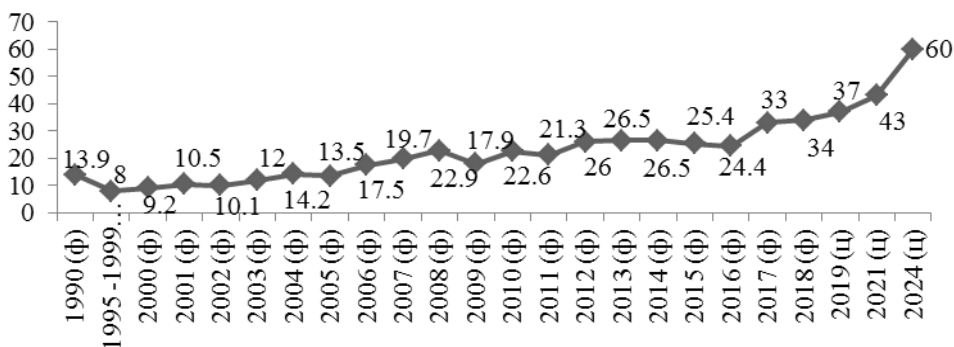


Рисунок 1 – Тенденции объемов экспорта продукции машиностроения, млрд. долл. США
Примечание. Здесь и далее: ф – фактические значения показателя; ц – целевые значения, закрепленные в паспорте Нацпроекта.

Источник: данные Росстат http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_58/Main.htm

В целом реализация конкретных действий в части наращивания до 2024 года объемов экспорта продукции машиностроения будет, зависит лишь от текущей базы предприятий машиностроения. А это свидетельствует о том, что новых перспективных проектов в высокотехнологичном сегменте за счет отечественных местных комплектующих и разработок в течение 6 лет (2018-2024 гг.),

которые смогут самостоятельно работать на зарубежном рынке, скорее всего не будет. Очевидно, что недостаточная местная (региональная) идентификация сохраняет высокий уровень импортных компонентов в российском экспортном продукте сегмента машиностроения и тормозит продвижение сложноструктурных проектов на мировом рынке.

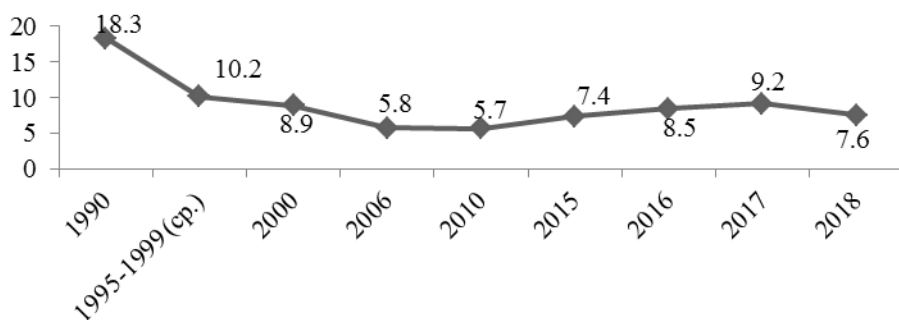


Рисунок 2 – Удельный вес продукции машиностроения в общих объемах экспорта страны в целом, %
 Источник: данные Росстат http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_58/Main.htm

Во-вторых, экспорт продукции агропромышленного комплекса, начиная с 2002 года, показывал тенденцию схожую со значе-

ниями в советском периоде в 1985 году и даже выше (рис. 3).

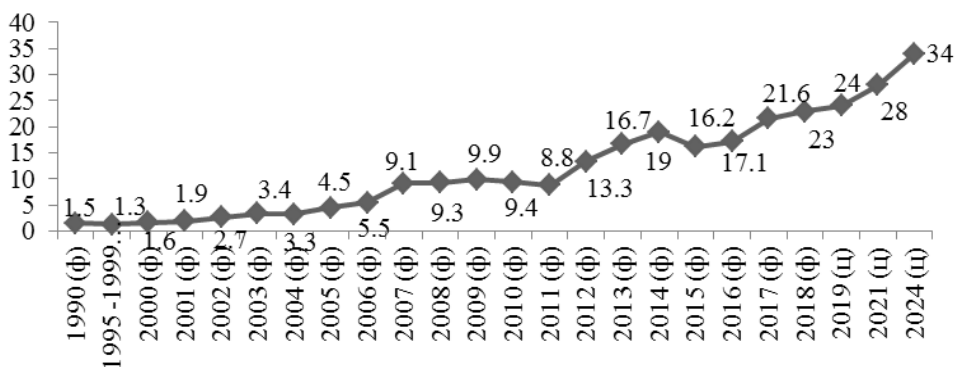


Рисунок 3 – Тенденции объемов экспорта продукции агропромышленного комплекса, млрд. долл. США

Примечание. Здесь и далее: ф – фактические значения показателя; ц – целевые значения, закрепленные в паспорте Нацпроекта.

Источник: данные Росстат http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_58/Main.htm

Однако в начале с 1995 и по 1999 годы поставки данной товарной группы на мировой рынок были ниже позиции 1990 года и составляли в среднем 1,8 млрд. долл. США.

При этом в период с 1995 по 2018 гг. наблюдается 9 кратный рост объемов российского экспорта продукции АПК (рис. 4).

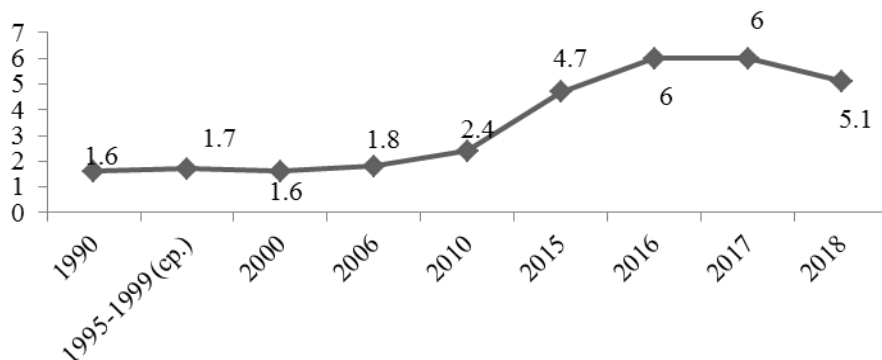


Рисунок 4 – Удельный вес продукции агропромышленного комплекса в общих объемах экспорта страны в целом, %

Источник: данные Росстат http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_58/Main.htm

Агропромышленный комплекс России в период с 2018 до 2024 года будет ориентирован на достижение показателей национального проекта в большей степени за счет поставок зерновой продукции. В рамках основной целью в реализации проекта «Экспорт продукции АПК» – планируется увеличение поставок на международные рынки продукции российского агрокомплекса к 2024 году в стоимостных объемах до 45 млрд. долл. Отметим, что речь идет о комплексе предприятий агропромышленного сектора. Отсюда следует, что необходимо сделать акцент на наращивании поставок продукции переработки растениеводства, животноводства, рыбного хозяйства. Это потребует большей распространенности с расширением круга поставок и

партнеров за рубежом и повышения качества поставляемой продукции с сопровождением на всех этапах реализации экспортного проекта.

В-третьих, экспорт оказываемых услуг показывает за весь период (с 1995 г. по 2018 г.) тенденции, как положительного, так и отрицательного характера. Так, средние значения (1995-1999 гг.) находятся практически на одном уровне с 2003 г., но при этом выше, чем в 2000-2002 гг. (рис. 5-6). Стоит отметить, что за весь 23-х летний период объемы экспорта услуг увеличились в 3 раза, несмотря на то, что в период с 2013 по 2016 гг. наблюдалась отрицательная динамика от года к году в интервале от 2,1 до 21,3%.

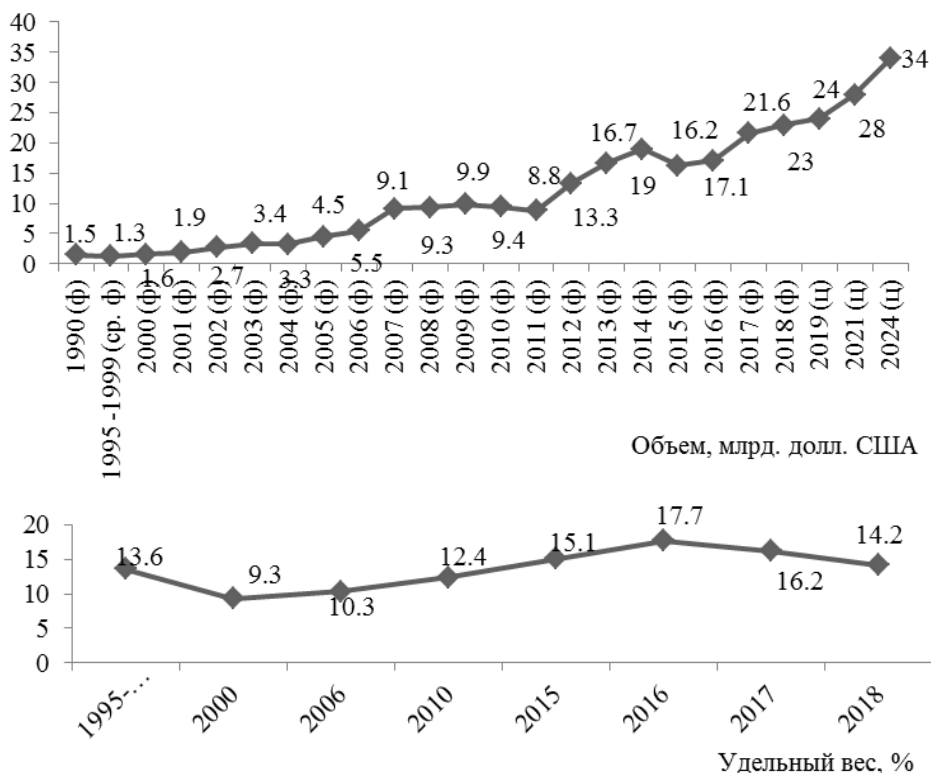


Рисунок 5 – Объем и удельный вес оказываемых услуг в общих объемах экспорта страны в целом
 Источник: данные Росстат http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_58/Main.htm

Развитие экспорта услуг и выполнение показателя по объему в рамках национального проекта формируется за счёт традиционного сектора транспортных перевозок и креативной индустрии. При этом пока остаётся за бортом усиливающая роль медицинских и образовательных услуг. Также в недостаточной степени упоминается важность услуг за пользование интеллектуальной собственностью. Реальные объемы экспорта услуг имеют тренд постоянного количественного повышения, однако в большей степени заключается в величине роста, в транспортно-финансовом секторе сокращая вклад других.

Тем не менее, если идентифицировать ряд показателей на небольшом отрезке (2013-2018 гг.) позволяющих показать более полную картину по всем целевым показателям, то можно отметить некоторые ключевые закономерности:

1. Рост объемов экспорта несырьевых

неэнергетических товаров не снизился и составил 149,4 (на 105,1% к 2013 году). При этом стоит учитывать его структуры, где в основе лежат товары низкой степени переработки и простые изделия.

2. Объемы экспорта продукции машиностроения и агропромышленного комплекса увеличились на 28,3 и 37,7% соответственно.

4. Отрицательные значения показывает экспорт оказываемых услуг, который сократился на 8,7%.

5. Увеличилась доля экспорта в валовом внутреннем продукте страны до 17,8 % (9,3% – 2013 г.) товаров и изделий обрабатывающей промышленности, продукции сельхозпроизводителей, услуг.

6. Сократились на 1,9% стоимостные объемы торгового товарооборота между государствами являющимися членами Евразийского экономического союза и Россией.

Также, проводя некоторые сравнения с периодами президентского срока, можно выделить четыре этапа. Так, наибольшие темпы роста в экспорте продукции агропромышленного комплекса и машиностроения, а также услуг наблюдаются на втором этапе. По итогу рост экспорта по данным трем позициям на протяжении всех четырех этапов показывает положительную динамику.

Говоря о бюджете национального проекта в размере 956,8 млрд. руб., стоит отметить, что удельный вес затрат в федеральном бюджете РФ на 2019 г. и планируемый 2020-2021 гг. составит в интервале от 0,4 до 0,6% и находится на третьем месте по объемам финансирования в части направления «Экономический рост». В то же время стоит напомнить, что лишь на погашение внешнего долга по заявлениям совета ВЭБа, банк до 2024 года получит в виде субсидии из бюджета страны около 600 млрд. руб. в целях укрепления его финансовой модели, что в итоге позволит провести эффективную оценку экономических последствий принимаемых решений и для выработки оптимальных управленческих решений в направлении стимулирования экспортных проектов в регионах [1].

На экспортную деятельность россий-

ских регионов может оказывать влияние целый комплекс факторов. При этом процессы глобализации требуют от экономики страны соответствующего уровня конкурентоспособности, который во многом обуславливается неоднородностью экономического пространства и зависит от эффективности социально-экономического развития регионов внутри страны и их деятельности на внешних рынках [13].

Делая акцент на региональном экспорте и его специфике, можно утверждать, что на сегодня каждый из субъектов РФ реализует свои задачи, направленные на решение вопросов социально-экономического характера, где одним из ключевых рабочих инструментов (моделью действий) выступает стратегия. Многие актуальные вопросы в паспорте нацпроекта отсутствуют, либо носят поверхностный (количественный) характер. К примеру, в настоящий момент в документе нет привязки реализации такого показателя, как развитие высокотехнологичного экспорта. В общем виде показатели по данному направлению в регионе соотносятся с указанными в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт» (табл. 1).

Таблица 1 – Плановые значения показателей национального проекта

2019	2020	2021	2022	2023	2024	Изменение значений					
						2020-2019	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2024-2023	2024-2019
1. Тенденции объемов экспорта несырьевых неэнергетических товаров, млрд. долларов США											
160	167	181	202	226	250	104,4	108,4	111,6	111,9	110,6	156,3
2. Тенденции объемов экспорта продукции машиностроения, млрд. долларов США											
37	39	43	48	53	60	105,4	110,3	111,6	110,4	113,2	162,2
3. Тенденции объемов экспорта продукции агропромышленного комплекса, млрд. долларов США											
24	25	28	34	41	45	104,2	112,0	121,4	120,6	109,8	187,5
4. Тенденции объемов экспорта оказываемых услуг, млрд. долларов США в год											
70	76	82	88	94	100	108,6	107,9	107,3	106,8	106,4	142,9
5. Доля в валовом внутреннем продукте страны от экспорта продукции обрабатывающей промышленности, сельскохозяйственной продукции и услуг, %											
18,2	18,5	18,9	19,2	19,6	20	1,6	2,2	1,6	2,1	2,0	9,9
6. Тенденции объемов торгового товарооборота между Россией и государствами – членами Евразийского экономического союза (ЕАЭС), млрд. долларов США											
58,9	62,4	66,2	70,1	74,3	78,8	105,9	106,1	105,9	106,0	106,1	133,8
7. Затраты национального проекта «Международная кооперация и экспорт»											
Бюджет национального проекта, млрд. руб.											
91,03	79,42	128,85	233,53	226,17	197,77	87,2	162,2	181,2	96,8	87,4	217,3
Удельный вес бюджета национального проекта в федеральном бюджете РФ, %											
0,5	0,4	0,6	-	-	-	-0,1	0,2	-	-	-	-

Таким образом, роль экспорта с высокой добавленной стоимостью в реализации поэтапного шестилетнего плана принятого в качестве национального проекта должно рассматриваться в качестве основного приоритета в направлении поддержки экспорта. При этом развитие системы льготного налогообложения для экспортеров и деятельности с добавленной стоимостью должно включать конкретные характеристики.

Во-первых, содержание и отражение структуры экспорта должно четко отражать и включать коды товаров до конкретного продукта. В текущей редакции это отражено не везде. Так, например, встречается, как товарная группа в целом, так и субпозиции. Что не позволяет дать точного понимания, какую категорию товара относить при проведении расчета в экспорте. Необходимо понятное представление кодов товаров без двойного смысла.

Во-вторых, необходимо учитывать согласно утверждённому распоряжению Пра-

вительства РФ от 12 июля 2017 г. № 1473-р. основной перечень товаров (продукции), поддержка экспорта которого в приоритетном порядке осуществляется федеральными органами исполнительной власти.

В-третьих, в целях повышения конкурентоспособности российской экономики необходима переориентация системы в направлении стимулирования развития высокотехнологического экспорта в регионах.

При анализе тенденций развития в исследуемых сферах, а также мнения экспертов следует подчеркнуть, что каждый из федеральных проектов, входящих в данный национальный проект, имеет специфические риски и проблемы (табл. 2). Ключевым моментом в действенной реализации нацпроекта в целом, на наш взгляд и по мнению ряда экспертов, является вопрос учета мнения регионов, согласования поставленных целей с возможностями каждой конкретной территории.

Таблица 2 – Ключевые риски реализации нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» в рамках исполнения основных проектов федерального значения

Федеральный проект	Ключевые риски реализации
1. «Промышленный экспорт»	реализация проекта базируется в основном за счет наращивания поставок на зарубежные рынки простых изделий и товаров низкого передела; недостаточная местная идентификация сохраняет высокий уровень импортных компонентов в российском экспортном продукте сегмента машиностроение и при реализации проектов сложной продукции
2. «Экспорт продукции АПК»	увеличение объемов экспорта продукции АПК потребует большей распространенности с расширением круга поставок и партнеров за рубежом и повышением качества поставляемой продукции с сопровождением на всех этапах реализации экспортного проекта
3. «Логистика международной торговли»	текущая версия проекта может, имеет крупномасштабность и покрывает ключевые сектора в национальной значимости при этом акцент на регионах и локальных территориях отражен достаточно слабо
4. «Экспорт услуг»	реальные объемы экспорта услуг имеют тренд постоянного количественного повышения, однако в большей степени заключается в величине роста, в транспортно-финансовом секторе сокращая вклад других
5. «Системные меры развития международной кооперации и экспорта»	не ставится ключевой задачей переориентация системы мер в направлении стимулирования развития высокотехнологического экспорта на уровне регионов недостаточно учитывается реализация глобального курса в части формирования и развития локальных партнёров на зарубежных рынках

В целом тактический подход в развитии международной кооперации и российского экспорта, используемый в виде нацпроекта может быть использован для проведения анализа и оценки экспорта в регионах, однако, как документ в сфере социально-

экономического развития и регулирования внешнеэкономической деятельности он требует более комплексной окраски.

При этом особую качественную роль в достижении выполнения целевых показателей должны играть предприятия в регионах

уже реализующие свои возможности на международных рынках, а также потенциально возможные субъекты хозяйственной деятельности, включая сектор малого и среднего предпринимательства делающие упор на производстве несырьевых и высокотехнологичных товаров с последующей поставкой на зарубежные рынки.

На основе полученных результатов в проведенном исследовании могут быть разра-

ботаны конкретные рекомендации по совершенствованию политики российского Правительства в направлении развития государственной поддержки экспорта, в целях диверсификации и продвижения российского экспорта регионов, поиску эффективных путей осуществления международной специализации субъектов РФ с учетом приоритетных национальных интересов и экономического развития.

Статья подготовлена в рамках государственного задания № 0168-2019-0006 «Управление процессами структурной трансформации экономики регионов на основе развития малого и среднего предпринимательства».

Литература

1. ВЭБ до 2024 года получит 600 млрд. руб. в виде субсидий на погашение внешнего долга [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/635752> (дата обращения 02.10.2019).
2. Гулин К.А., Якушев Н.О., Мазилев Е.А. Активизация экономического роста в регионах РФ на основе стимулирования развития несырьевого экспорта // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2018. Т. 11. № 3. С. 57–70. DOI: 10.15838/esc.2018.3.57.
3. Гулин К.А. Малое предпринимательство в экономике территорий // Вологда: ВолНЦ РАН, 2017. 128 с.
4. Ковалева Е.Н., Оганова А.А. Несырьевой неэнергетический экспорт России макро и мезоуровня: основные тенденции развития и направления поддержки // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. «Экономика и экологический менеджмент», 2018. № 2. С. 36–45.
5. Мазилев Е.А. Экспортный потенциал малых и средних предприятий // Проблемы развития территории, 2015. № 5 (79). С. 26–35.
6. Медведев Д.А. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития // Вопросы экономики, 2018. № 10. С. 5–28.
7. Никонова А.А. Модели технологического роста российской экономики: проблемы и решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2018. №3 (360). С. 427–451.
8. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/FL01MAEp8YVvAkvbZotaYtVKNEKaALYA.pdf> (дата обращения 02.10.2019).
9. Проблемы экономического роста территории [Текст]: монография / Т.В. Ускова, Е.В. Лукин, Т.В. Воронцова, Т.Г. Смирнова // Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. 170 с.
10. Приходько С.В. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России / Под общей ред. С.В. Приходько // М. 2007. 159 с.
11. Спартак А.Н. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки: монография / Хохлов А.В., Французов В.В. // 2015. 376 с.
12. Школяр Н.А. Корректировка системы поддержки экспорта: принципы и подходы // Российский внешнеэкономический вестник, 2014. Т. 2014. № 2. С. 79–86.
13. Якушев Н.О. Особенности поддержки российского экспорта // Региональное развитие. 2017. № 3 (21) [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_29764155_91136453.pdf (дата обращения 02.10.2019).

УДК 336.71

Кредитный риск коммерческих банков: возможности управления

В.В. Мандрон, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и статистики,

К.А. Левченкова, магистрант 3 курса направления подготовки «Экономика»,
профиль «Финансы в банковской сфере»,

М.Д. Рылина, магистрант 3 курса направления подготовки «Экономика»,
профиль «Финансы в банковской сфере»,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Брянская область

Банковский сектор является основным элементом национальной финансовой системы. В соответствии с этим стабильность функционирования банковской системы является одним из ключевых условий развития национальной экономики. Коммерческие банки являются активными участниками финансового рынка и выполняют широкий спектр операций, которые обеспечивают непрерывное движение финансовых ресурсов. Однако, кредитные операции относятся к одному из самых доходных видов деятельности банка, и являются рисковыми. В статье подробно рассматриваются кредитные риски, приводятся причины их возникновения, отражается связь кредитного риска с другими видами банковских рисков. Представлены результаты исследования возможных подходов к формированию рискообразующих факторов. Особое внимание уделено анализу динамики основных показателей характеризующих кредитный риск.

Банковский сектор, банковские риски, кредитный рынок, кредитный риск.

Credit risk of commercial banks: management opportunities

V.V. Mandron, Ph.D. (Economy), associate Professor of Finance and statistics,

K.A. Levchenkova, 3rd year master's degree in Economics, profile «Finance in the banking sector»,

M.D. Rylyina, 3rd year master's degree in Economics, profile «Finance in the banking sector»,
Federal state budgetary educational institution of higher professional education

«Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky», Bryansk, Bryansk region

The banking sector is a key element of the national financial system. In accordance with this, the stability of the banking system is one of the key conditions for the development of the national economy. Commercial banks are active participants in the financial market and perform a wide range of operations that ensure the continuous movement of financial resources. However, Credit operations are one of the most profitable types of activity of the Bank, and are risky. The article discusses in detail the credit risks, the reasons for their occurrence, reflects the relationship of credit risk with other types of banking risks. The results of the study of possible approaches to the formation of risk factors are presented. Special attention is paid to the analysis dynamics of the main indicators characterizing credit risk.

Banking sector, banking risk, credit market, credit risk.

На современном этапе деятельность кредитных организаций подвержена многим рискам, однако, основным видом риска является кредитный риск, так как кредитные операции являются ключевым видом деятельности организаций банковского сектора РФ.

Кредитный риск – это наличие вероятности того, что активы банка, прежде всего стоимость кредитного портфеля, уменьшатся по причине неспособности (или нежелания) заемщика вернуть долг или часть средств долга, в том числе проценты в соответствии с кредитным договором. В самом общем виде кредитный риск – это риск потери стоимости

активов в результате невыполнения заемщиком взятых на себя обязательств.

Неспособность должника выполнять взятые на себя обязательства перед кредитором в соответствии с договорными условиями, может быть вызвана определенными причинами:

1. Невозможностью должника формировать необходимый денежный приток в будущем по причине непредвиденных неблагоприятных изменений в своей деятельности.

2. Снижением ликвидности активов, которые выступают залоговым средством при оформлении кредитных отношений.

3. Неблагоприятная конъюнктура в экономике [6, с. 45].

Существует определенная связь кредитного риска с другими рисками, которые характерны для кредитных организаций (рис. 1).



Рисунок 1 – Взаимосвязь кредитного риска с другими видами рисков

В случае предоставления кредита в зарубежные страны, страновой риск проявляется через конвертируемость валют, ограничения в сфере платежей, риски трансфертов. Для международных форм кредитов может возникнуть валютный риск. Инфляция обесценивает вклады и депозиты, что значительно влияет на проводимые банком активные операции и влияет на завышение процентных ставок по кредитам и ссудам [2, с. 16]. Промышленный риск связан с клиентской базой банка, так как аспекты состояния и развития отраслей экономики учитываются при кредитовании.

Кредитные организации, заинтересованы в проведении качественной оценки кредитного риска и степени его влияния на результативность деятельности. Для реальной оценки кредитного риска коммерческого банка необходимо провести детальный анализ всех факторов (внешних и внутренних), которые ведут к возникновению риска при проведении кредитных операций [1, с. 29].

На рисунках 2 и 3 представлены возможные подходы к определению состава рискообразующих факторов.

На рисунке 3 отражены факторы кредитного риска по отношению к субъектам кредитной сделки.

В основе данного подхода представлены две группы рисков:

- риски со стороны клиентов банка (кредитоспособность и характер кредитной сделки);

- риски со стороны кредитной организации (организация кредитного процесса).

На рисунке 3 отражены факторы кредитного риска в зависимости от уровня их возникновения. Данная группа структурирована на микро- и макроэкономические факторы банковского кредитного риска. Макроэкономическая группа включает причины политического и экономического характера, которые влияют, в общем, на финансовый рынок и в частности воздействуют на долговой рынок.



Рисунок 2 – Факторы кредитного риска по отношению к субъектам кредитной сделки

Известно, что политические факторы оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на банковский сектор [5, с. 227]. Положительное воздействие сказывается, если происходят изменения в высших эшелонах власти, и правительство объявляет новую программу притока инвестиций в экономику и поддержки малого и среднего предпринимательства, что может улучшить эко-

номическую конъюнктуру и снизить кредитные риски. Отрицательное воздействие происходит вследствие угрозы потери национального капитала, ограничений обмена национальной валюты на конвертируемую, разрывы соглашений по решению исполнительной власти государства, где зарегистрирован банк-контрагент.



Рисунок 3 – Факторы банковского кредитного риска в зависимости от уровня их возникновения

Экономические факторы связаны с общими изменениями в национальной экономики, и в частности состоянием платежного баланса, уровнем инфляции, динамики цен на сырьевом и валютном рынках и др.

Ключевую роль играет политика регулятора в принятии направлений денежно-

кредитной политики при установлении ключевой ставки, что существенно влияет на спрос инструментов кредитного рынка [8, с. 33].

В соответствии с данными рисунка 4, наибольший удельный вес в структуре задолженности по банковским кредитам по итогам

2018 года занимает задолженность по кредитам, выданным физическим лицам – 31%.



Рисунок 4 – Структура задолженности по кредитам, предоставленных коммерческими банками РФ на 01.01.2019 г.

Анализ задолженности отраслей экономики перед кредитными организациями показал, что в структуре задолженности преобладают кредиты, выданные организациям обрабатывающего производства (15%) и оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (10%).

Для оценки кредитного риска необходимо произвести анализ структуры и качества кредитного портфеля банка. Так, по кредитам и прочим размещенным средствам нефинансовыми организациями и физическими лицами по итогам 2017 года в сравнении с предыдущим, произошло сокращение на 6,9%, и в конце отчетного года данный показатель составил 40 938,6 млрд. руб. В 2018 году намечилось увеличение данного показателя.

теля, значение которого достигло 42 366,2 млрд. руб. Произошло снижение удельного веса данных кредитов в общей величине банковских активов с 53,0% в 2016 года до 49,7% в 2018 году. Значение данного показателя оказалось самым низким за последние годы лет [9].

Совокупный объем кредитов экономике по отношению к ВВП по результатам 2018 года сократился с 52,7% до 46,0%.

Отрицательным является и повышение доли на 01.01.2017 г. просроченной задолженности в совокупной величине кредитного портфеля, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора. Рост просроченной задолженности произошел с 3,8% до 5,2% в сравнении с итогами 2015 года. По итогам 2018 года значение данного показателя составило 5,16%. Является важным, что удельный вес объемов просроченной задолженности по кредитам, предоставлен-

ным юридическим лицам, составил всего 15,2%.

Совокупная величина банковских активов в 2018 году, взвешенных по уровню риска оценивается в 77 884,2 млрд. руб., в том числе величина кредитного риска по активам, отраженным на счетах бухгалтерского баланса составила 42,9% [9].

Результатом 2017 года стало значительное снижение числа кредитных организаций, доля просроченной задолженности у которых не превышала 5% совокупного объема кредитного портфеля, с 408 до 260 [7, с. 164] (рис. 5).

У 60 коммерческих банков доля просроченной задолженности превысила 60%, а их число за два года увеличилось на 34 единицы. Число коммерческих банков, у которых отсутствует на 01.01.2018 г. просроченная задолженность составило 55 единиц.

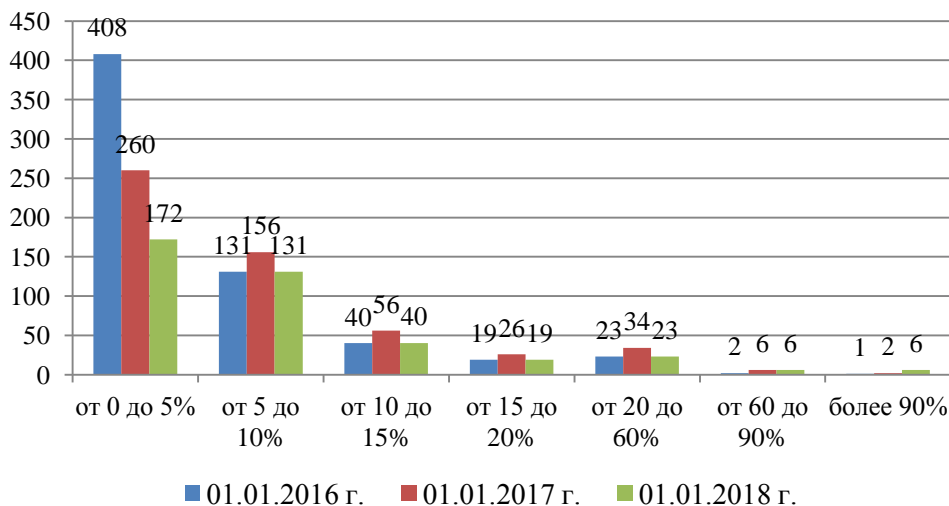


Рисунок 5 – Градация коммерческих банков по доле просроченной задолженности в кредитном портфеле

Динамика величины просроченной задолженности в кредитном портфеле нефинансовых организаций и физических лиц имеет схожую тенденцию: в 2016 году произошло резкое повышение удельного веса просрочен-

ной задолженности, а в 2017 году темпы роста данного показателя существенно замедлились, однако на 01.01.2018 г. отмечено понижение доли просроченной задолженности в кредитном портфеле физических лиц (рис. 6).

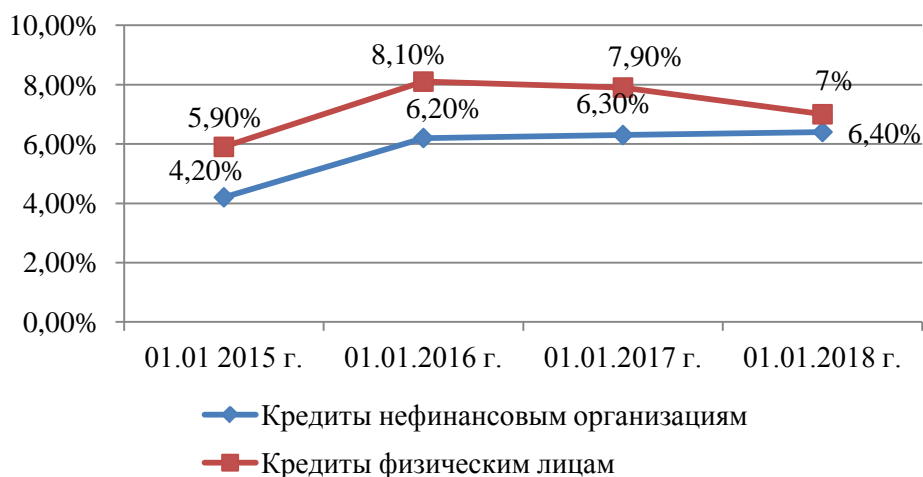


Рисунок 6 – Удельный вес просроченной задолженности нефинансовых организаций и физических лиц в кредитах и прочих средствах

Рост доли просроченной задолженности в кредитах предоставленных физическим лицам в отчетном 2017 г. достигло отметки 8,2% при увеличении объемов кредитования физических лиц, на 1,1%, что стало больше максимума кризиса 2008-2009 гг., так как на 01.08.2010 г. значение данного показателя составило – 7,5%.

Значительный удельный вес в задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, занимают ипотечные кредиты, на которые приходится 33,1% просроченной задолженности, на жилищные кредиты (за исключением ипотечных) – 9,4%, на автокредитование – 5,6% [4, с. 2786].

Величина больших кредитных рисков российских кредитных организаций по итогам 2016 года в сравнении с итогами 2015 года

возросла на 17,7%, а в 2017 году произошло снижение на 10%. В 2018 году произошел небольшой рост данного показателя на 1%, и в абсолютном выражении составило 21 247,1 млрд. руб.

В исследовании оценки кредитных рисков является важным, анализ качества формируемого кредитного портфеля. На 01.01.2018 г. доля кредитов 1-ой и 2-ой категории качества составила – 82,5%, удельный вес кредитов 4-ой и 5-ой категории качества в течение двух последних лет возросла с 6,8% до 9,5%. Однако, по итогам 2015-2018 гг. произошло снижение удельных весов стандартных и нестандартных кредитов и рост объемов сомнительных, проблемных и безнадежных кредитов (рис. 7) [9].

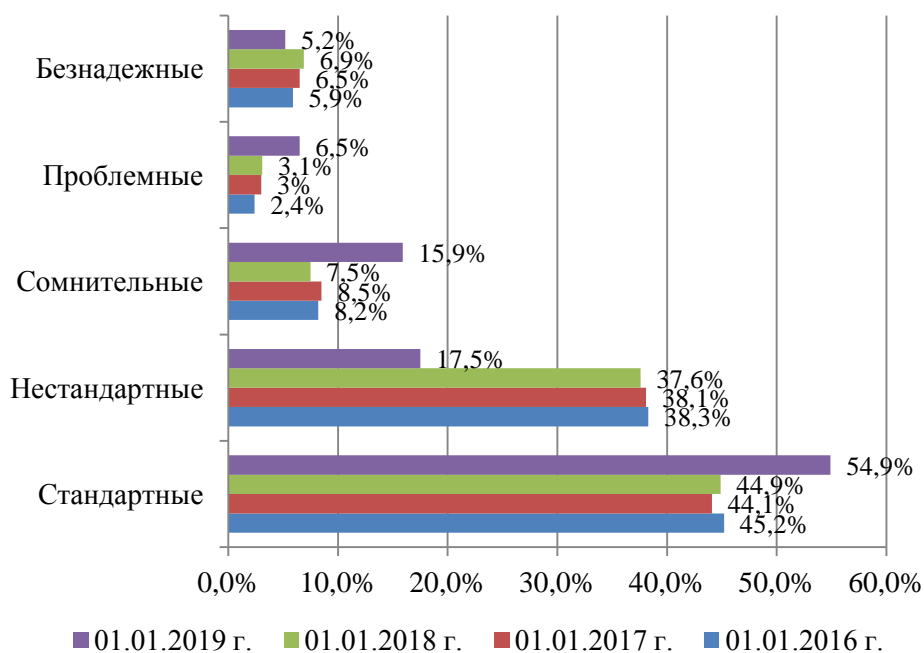


Рисунок 7 – Динамика ссудной задолженности, классифицированной по категориям качества

Положительным установленным фактом в анализируемом периоде является то, что банковский сектор поддерживает на достаточно высоком уровне объем сформированных резервов на возможные потери по кредитам и ссудам. На 01.01.2018 г. формируемые резервы коммерческими банками на возмож-

ные потери по ссудным операциям составили 9,3% от общей величины ссудной задолженности, в предшествующих периодах (2016 и 2017 гг.) значения данного показателя находились на уровне 7,8% и 8,5% соответственно (рис. 8).

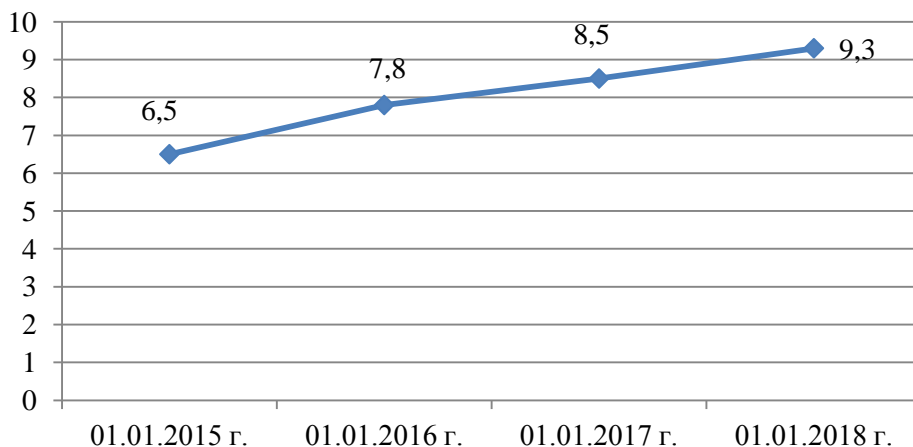


Рисунок 8 – Динамика сформированного резерва на возможные потери по кредитам и ссудам, %

Таким образом, на современном этапе в банковском секторе РФ происходит тенденция роста доли просроченной задолженности. В соответствии с результатами анализа больше просроченной задолженности наблюдается по кредитам и ссудам, предоставленным физическим лицам. К 2018 году произошел рост удельного веса значительных банковских

рисков и кредитов, ссуд 4-ой и 5-ой категории качества. Данная динамика подтверждает увеличение кредитных рисков в банковском секторе, что в дальнейшем может отразиться на банковском секторе и привести к потере возможности отвечать кредитным организациям по своим обязательствам.

Литература

1. Алиев Б.Х., Салманов С.И. Системный подход при проведении комплексного мониторинга банковских рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2015. № 17. С. 27-36.
2. Андриюшин С.А. Кредитная активность российских банков: состояние и перспективы // Банковское дело, 2015. № 3. С. 15-23.
3. Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики, 2009. № 7. С. 4-14.
4. Долженко Р.А. Методические подходы к организации работы с проблемной задолженностью физических лиц в банке // Финансы и кредит, 2018. № 12. С. 2785-2804.
5. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Финансовые рынки современной России: особенности регулирования и тенденции развития // Вестник Брянского государственного университета, 2018. № 1 (35). С. 226-234.
6. Корнейчук В.И. Кредитная политика банка и принципы управления риском // Управление риском, 2012. № 1. С. 43-47.
7. Мандрон В.В., Башлакова М.А. Ликвидация кредитных организаций: количественный и качественный анализ // Бюллетень науки и практики, 2018. Т.4. № 8. С. 162-168.
8. Рыкова И.Н. Ликвидность крупнейших банков в условиях нестабильности финансового рынка // Банковское дело, 2015. № 5. С.32-37.
9. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>.

УДК 332.74

Современная система налогообложения объектов недвижимости в зарубежных странах

А.В. Осенняя, кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой кадастра и геоинженерии, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный технологический университет» (ФГБОУ ВО «КубГТУ»), г. Краснодар, Краснодарский край,

А.Н. Асаул, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет» (ФГБОУ ВО «СПбГАСУ»), г. Санкт-Петербург,

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

В.А. Шишкина, магистрантка,

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

В статье представлены особенности систем налогообложения объектов недвижимости зарубежных стран, наиболее привлекательных для инвестирования; выявлена основная концепция сбора налога, исследована налоговая база и ставка. Несмотря на то, что в процессе анализа в зарубежных странах были выявлены схожие с российской системой элементы налогообложения, в статье приводится вывод о том, что использование положительного опыта системы налогообложения в странах с развитой экономикой в целях повышения эффективности работы российской налоговой политики возможно только при условии учета специфических ее особенностей.

Налогообложение; налоговая политика; объекты недвижимости; имущественный налог; оценка земельных участков.

Modern system of taxation of real estate in foreign countries

A.V. Osennyaya, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Head Department of Cadastre and Geoengineering,

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

A.N. Asaul, Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «St. Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering» (FSBEI HE «SPbGASU»), St. Petersburg,

B.A. Khakhuk, Candidate of economic sciences, associate professor,

V.A. Shishkina, graduate student,

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

The article presents the features of taxation systems of real estate objects of foreign countries, the most attractive for investment; the basic concept of tax collection is revealed, the tax base and rate are investigated. Despite the fact that the analysis in foreign countries revealed elements of taxation similar to the Russian system, the article concludes that the use of positive experience of the tax system in countries with developed economies in order to improve the efficiency of the Russian tax policy is possible only if its specific features are taken into account.

Taxation; tax policy; real estate; property tax; land valuation.

Практически во всех развитых странах мира современная налоговая политика нацелена на решение многих проблем, является мощным инструментом при принятии решений об эффективном использовании объектов недвижимости, обосновании инвестиционных проектов, развитии механизмов ценообразования и определении базы платежей за земельные

ресурсы и иные объекты недвижимости [1-3]. Однако, несмотря на то, что налоги на недвижимое имущество могут быть реальным и первостепенным источником пополнения бюджетов муниципальных образований, они не в полной мере и недостаточно эффективно используются и учитываются в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой.

Первые исследования в области определения ценности земельных участков с целью их налогообложения принадлежат физиократам Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, М. де Ла Рильвер, В. Мирабо и представителям классической школы политической экономии А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс [4]. При анализе зарубежных источников в области методологии оценки недвижимости и ее налогообложения особого внимания заслуживают труды Д. Томпсона, Р. Боста, Д. Вельда, Т. Кауко Ф. Розье, и других ученых, имеющих значительное количество наработанных методик. При этом, важно отметить, что в современных условиях при анализе эффективности системы налогообложения любой страны необходимо учитывать действенность сложившейся системы государственной регистрации и учёта недвижимости, так как от достаточности и качества учёта объектов налогообложения, актуальности и достоверности информации о ней зависит продуктивность взимания налога и рост поступлений доходов в бюджеты.

Структура системы налогообложения объектов недвижимости за границей отличается от российской. Проблемы налогообложения российского имущества всегда занимали важное место и были предметом исследования в различные периоды времени. В настоящее время налогообложение объектов недвижимости в стране осуществляется посредством группы имущественных налогов (налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц и земельный налог), однако единого налога на недвижимость в российской налоговой системе пока нет [5], тогда как налог на недвижимость, взимание и распоряжение которым происходят исключительно на местном уровне, вносит существенную лепту в местные бюджеты многих зарубежных государств (Канада, Швеция, Дания), является основой их финансово-экономической самостоятельности, что позволяет эффективно осуществлять свои обязанности по развитию территорий муниципальный образований [6-9]. В ряде

других стран большая роль отводится налогообложению земли, характеризующейся как ограниченный и невозпроизводимый природный ресурс, при этом уменьшая налоги на имеющиеся на участке улучшения. Однако, как показывает опыт развитых стран, выбор единых объектов недвижимости как объектов налогообложения является методически более простым и понятным, так как определение стоимости единых объектов позволяет упростить процедуру оценки [9]. В России давно обсуждается возможность введения единого налога на недвижимость, тогда как практики единого налогообложения земли и ее улучшений в стране почти нет [10 стр.473-475]. Сложность вопроса подтверждается также и тем, что введение единого налога откладывалось несколько раз.

Для рационального ведения налоговой политики, включающей в себя в первую очередь принцип справедливости сбора налога с граждан с различным уровнем дохода, стоит обратиться к опыту зарубежных стран, обращая внимания не только достоинства, но и на недостатки, а также особенности, присущие конкретной стране. Анализ статистической информации свидетельствует о том, что в странах англосаксонской правовой системы уровень налоговых отчислений (имущественный налог, налог на землю) значительно выше, чем в остальных странах, не относящихся к данной правовой системе. Стоит отметить, что большинство таких зарубежных стран обладают федеративной системой государственного устройства, что характерно и для Российской Федерации [11,12]. В других странах также существует налог на имущество – причем во многих государствах подобный налог является далеко не единственным сбором за владение недвижимостью. Во-первых, существуют сборы различных уровней – муниципальный, региональный, федеральный. Во-вторых, параллельно могут взиматься различные формы налогов: помимо имущественного сбора в некоторых странах начисляют налоги за сдачу (или не сдачу) жилья в аренду. Налогообложение недвижимого имущества в той или иной форме присутствует в более чем в 100 странах мира.

Концепция их сбора, величина процентной ставки, база, в рамках которой исчисляется налог и уровень государственных органов, куда и поступают налоговые отчисления, зависят, в первую очередь, от самой организации системы права конкретной страны, поэтому, необходимо обозначить, какие именно страны будут наиболее эффективными с точки зрения анализа.

Первым признаком рациональной налоговой политики любой страны является ее инвестиционная привлекательность. По данным агентства Grantia, на сегодняшний день наиболее привлекательными для инвестиций в недвижимость со стороны россиян являются Великобритания, Швейцария, Кипр, Австрия, Германия, Испания, США, Франция, Венгрия и Чехия. При этом Швейцария, Испания и Франция имеют аналогичный Российской Федерации дополнительный налог на богатство (роскошь).

В зарубежных странах чаще всего налог на имущество физических лиц является местным налогом, а зачисления от его сбора составляют основную статью доходов бюджетов органов местного самоуправления. Граждане Великобритании платят муниципальный имущественный налог, принятый еще в 1993 году, исчисление которого производится по расчётной шкале в зависимости от стоимости жилья. Здесь выделяют 8 классов жилья, обозначенных буквами от А до Н в зависимости от стоимости объекта. Местные органы самоуправления ежегодно устанавливают фиксированную сумму налога, подлежащего уплате в отношении каждого из классов в зависимости от фактических трат на содержание районной инфраструктуры. Однако такая система налогообложения обладает существенным недостатком – классификация жилья оценивается по состоянию на 1 апреля 1991 года. За это время изменилась экономическая ситуация, а, следовательно, и градация стоимостей в зависимости от класса жилья, что приводит к различным показателям максимальной налоговой ставки на всей территории страны.

Имущественный налог в Великобри-

тании подлежит уплате вне зависимости от фактического использования жилья. При этом для стимулирования вывода жилья на рынок аренды власти могут увеличить размер налога на 50 %, если дом или квартира пустовали более двух лет. При наличии единственного зарегистрированного жильца налог сокращается на четверть, в отношении некоторых видов второго жилья – на половину. Как правило, от уплаты налога освобождаются студенты в том случае, если являются единственными пользователями жилья. Особенностью налоговой политики страны является налог, взимаемый с юридических лиц, в собственности которых находится объект жилой недвижимости, предназначенный для проживания их владельцев и связанных с ними лиц. Целью введения подобного налога явилось стимулирование людей владеть объектом недвижимости напрямую, то есть без посредничества в виде компаний.

Налоговая политика Швейцарии предполагает сразу три вида налогов в отношении объектов жилой недвижимости. Во-первых, существует налог на чистую стоимость имущества (так называемый на богатство), в чью налоговую базу включается вся недвижимость, расположенная в границах Швейцарии. Учитываются объекты, которые принадлежат швейцарским налоговым резидентам, их супругам и несовершеннолетним детям. Имущество ежегодно оценивается по его рыночной стоимости, уменьшение налоговой базы допускается за счет личных долгов владельцев [13, 14]. Иностранная недвижимость не учитывается, но величина ее стоимости влияет на окончательную ставку налога, которая находится в пределах от 0,1 % до 1 %. Во-вторых, имеется налог на объект недвижимости, ставка которого варьируется от 0,05 % до 0,3 % от установленной кадастровой стоимости. В-третьих, владельцы швейцарского жилого имущества платят подоходный налог на вмененный арендный доход, рассчитываемый исходя из гипотетического размера дохода, который домовладелец получил бы, сдавая собственное имущество в аренду третьим лицам. При этом вычитаются проценты

по ипотечному кредиту и расходы на содержание имущества. Налоговая ставка в некоторых случаях может достигать 40 %. Иными словами, граждане Швейцарии обязаны выплачивать налог в связи с тем, что не сдают свою недвижимость в аренду.

На Кипре до недавнего времени налог на недвижимое имущество рассчитывался в зависимости от кадастровой стоимости объекта налогообложения по состоянию на 1 января 1980 года. Ставка при этом варьировалась между 0,6 % и 1,7 %. Налог на недвижимое имущество был сокращен в 2016 году на 75 % по сравнению с предыдущим годом, и отменен в 2017 году. Однако налог на имущество, выплачиваемый в общинах и муниципалитетах (местный) не был отменен, и владельцы недвижимости будут продолжать выплачивать «местный» налог, рассчитываемый в Земельном кадастре согласно стоимости имущества в 1980 году. Целью сбора налога является содержание того района, где расположен объект недвижимости и предусматривает покрытие затрат за освещение улиц, вывоз мусора, очистку канализационной системы и других услуг по благоустройству территории. Также налогом облагается и переход права собственности на недвижимость – ставка от 3 до 8 % от рыночной стоимости объекта.

В Австрии налогообложение недвижимого имущества определяется в зависимости от оценочной стоимости, которую определяет районный налоговый орган, причем налогооблагаемой базой признаются только земельные участки, а не здания и сооружения. Как правило, оценочная стоимость гораздо ниже соответствующей текущей рыночной стоимости. Налоговая ставка формируется из федеральной ставки, умноженной на коэффициент муниципального образования. Как правило, величина федеральной ставки составляет менее 2 %, а муниципальной – не более 10 %, что в совокупности может привести к величине, не превышающей 12 % [15]. Для собственников частных домов налог исчисляется исходя из кадастровой принадлежности как кадастрового, так и фактически сложившегося использования земельного участка. Так, стоимость части земли, на которой

стоит жилой дом, оценивается по одному тарифу; часть участка, предусмотренная для строительства, по другому; а часть участка, значимого как «зеленые насаждения», – по третьему (лесные или с/х угодья).

Схожие принципы исчисления налога на недвижимое имущество используются в Германии. Собственники объекта недвижимости обязаны выплачивать поземельный налог, который регулируется Законом о налогах на недвижимость от 1 декабря 1936 года. Величину налога определяет финансовая инспекция в зависимости от оценочной стоимости земельного участка, и владелец объекта недвижимости получает расчет с указанием размера налога и сроков оплаты. По германскому законодательству продаётся и приобретается в собственность не квартира и не дом, а участок земли с улучшениями. В случае с жилым домом ситуация довольно ясна, тогда как с квартирой в многоквартирном доме необходимо понимать, что продаётся не весь участок, на котором расположено здание, а только та доля, которая пропорционально приходится на соответствующую квартиру. Отсюда происходит название налога на недвижимость в Германии – поземельный налог. Система подсчёта конкретного размера налога крайне сложна и не позволяет назвать определенную величину в процентном эквиваленте для Германии, федеральной земли и даже определённого города. В процедуре подсчёта налога условно можно выделить 3 этапа:

1. Определение универсальной стоимости земельного участка, производимое соответствующей службой – налоговой инспекцией. Критериями расчета являются: местонахождение (земли бывшей ГДР или ФРГ), застроенный или незастроенный участок, размер земельного участка, время застройки и другие характеристики. Определённая таким образом универсальная стоимость почти всегда значительно ниже реальной стоимости недвижимости.

2. Определение налогооблагаемой стоимости земельного участка как произведение универсальной стоимости на коэффициент налога, определяемый в промилле и зависимый от таких характеристик, как вид

земель и тип застройки. В среднем коэффициент может составлять от 3,5 до 6 промилле.

3. Принятие решения об окончательном размере поземельного налога органом муниципального образования. Имеется возможность введения повышающих коэффициентов в процентах, ставки которых варьируются и зависят, в первую очередь, от инвестиционной привлекательности того города, в котором расположен земельный участок.

В Испании, как и в Швейцарии, предусмотрен налог на чистые активы физического лица. Субъектами такого налога являются владельцы жилого имущества, находящегося на территории Испании, вне зависимости от их конкретного местонахождения. За налогооблагаемую стоимость недвижимости берется наибольшая из следующих показателей: кадастровая стоимость, оценочная стоимость, которую определяют налоговые органы, и фактическая величина стоимости приобретения жилья.

Становление испанской налоговой системы принадлежит середине девятнадцатого столетия, а система, актуальная и в настоящее время, появилась посредством проведения реформы в 70-х годах двадцатого века. Следует отметить, что в Испании действует процедура налогового вычета в размере € 700 тыс., что обуславливает включение в налогооблагаемую базу лишь достаточно дорогого жилья. Одновременно, наряду с данной системой, работают разнообразные льго-

ты, в том числе предоставление вычета в двойном размере на семью, а также исключение из базы исчисления налога части стоимости основного жилья, принадлежащего испанским резидентам. Ставка налога варьируется от 0,2 % до 2,5 % от кадастровой стоимости объекта недвижимости [15]. Важной отличительной особенностью испанской налоговой системы является то, что максимальный совокупный размер подоходного налога и налога на богатство не может превышать 60 % налогооблагаемого дохода владельца недвижимости. Несмотря на достаточно лояльную систему взимания налогов на недвижимость, уровень налоговой ставки достаточно высок.

В США ставка налога на недвижимое имущество определяется на уровне муниципалитета и достаточно широко варьируется даже в пределах одного штата. К примеру, в Нью-Йорке для расчета налоговой базы берется оценочная стоимость имущества, которая, в свою очередь, относится к одному из классификационных диапазонов. В дальнейшем к каждому из классов применяется соответствующий мультипликатор – в отношении большинства объектов жилой недвижимости он составляет 6 % (класс 1). Полученный результат формирует определенную базу, облагающуюся налогом по ставке 19,991 %. В таблице 1 представлены величины налога на одного человека в год в различных штатах.

Таблица 1 – Размер ежегодных выплат в США (на человека в год)

Штат	Размер выплаты (в долларах США)
Аризона	1 356
Иллинойс	3 507
Калифорния	2 839
Нью-Джерси	6 579
Нью-Йорк	3 755
Флорида	1 773

Во Франции существует два вида налога на недвижимость: собственно «налог на недвижимость» и «налог на проживание». В населенных пунктах, которые экономически развиты слабее, ставка равна плате за 1,5 месяца. При этом в расчет берется не рыночная аренда, а условная, которая оп-

ределяется исходя из средних цен на обычное и социальное жилье и стоит гораздо меньше рыночной. Налог на проживание также зависит от того, насколько хорошо наполнена казна города. В самых «отсталых» муниципалитетах его размер равен «условной» месячной аренде. Собственники, желающие обогатиться

за счет сдачи недвижимости в аренду, обязаны платить налог на доход от аренды. Налогооблагаемая база – доход от аренды с вычетом расходов, связанных с арендой; ставки варьируются от 5 до 45 %. Минимальная ставка для нерезидентов – 20 %. Кроме

того, к этому налогу добавляется социальный сбор, взимаемый по ставке 15,5 %. Таким образом, максимальная ставка дохода от аренды для нерезидентов составляет 60,5 %. В таблице 2 представлены существующие во Франции налоги и их процентные ставки.

Таблица 2 – Существующие виды налога во Франции и их процентные ставки

Вид налога	Процентная ставка
НДС	20 %
Пошлина на оформление перехода права собственности	5,81 %
Taxe foncière (ежегодный налог на недвижимость)	Арендная плата за 0,5-1,5 месяца
Taxe d'habitation (ежегодный налог на проживание)	Арендная плата за период до 1 месяца
Налог на доход от аренды	35,5 – 60,5 %
Налог на прирост капитала	40,5 %
Налог на пустующую недвижимость	12,5–25 %
Налог на наследство	5–60 %
Подходный налог	0–49 %
Налог на богатство	0–1,5 %
Налог на косвенное владение	3 %
Корпоративный налог	15–33,33 %

В Венгрии и Чехии предусмотрены лишь налоги на недвижимое имущество. Максимальная ставка венгерского налога составляет 3,6 % от его модифицированной рыночной стоимости, определенной в размере 50 % от фактической. В Чехии для расчета налога на недвижимость используется площадь недвижимости, умноженной на повышающий коэффициент до 1,22. Для жилых помещений ставка налога составляет от двух до шести чешских крон за 1 кв. м, при этом дополнительно уплачивается 0,75 чешских крон за 1 кв. м площади каждого этажа здания. Окончательный размер налога может быть увеличен в 4,5 раза в зависимости от местонахождения имущества.

Таблица 3 является сводной для всех рассмотренных стран и содержит информацию о доле налога, поступающего в местный бюджет, от общего размера всех налогов.

Большинство зарубежных стран имеют долгосрочный след развития и становления государственности, на который в большом промежутке времени накладывались существенные социальные, политические и экономические изменения – революции, бунты, смена форм правления, экономические упадки и

расцветы, что явились на сегодняшний день основой налоговой политики в разных странах, отличающихся между собой не только по видам и структуре налогов, ставкам, способам взимания, но и по фискальным полномочиям органов власти и льготам. Льготы в зарубежной практике налогообложения физических лиц предоставляются, как правило, либо социально незащищенным слоям населения (например, во Франции от уплаты налога освобождаются лица старше 75 лет или лица, получающие пособия из государственных фондов), либо в зависимости от вида недвижимости или вида ее использования. При этом приоритет отдается второму варианту, так как считается, что облагается налогом непосредственно сама недвижимость, а не физическое лицо – владелец недвижимости. Распространенной международной практикой является также то, что для физических и юридических лиц принимаются одинаковые налоговые режимы в отношении недвижимости, лишь в некоторых странах, включая Россию, предусматриваются разные налоги. Наибольшая доля налогов на недвижимость в ВВП имеется в государствах, где налоги практически полностью закреплены за муниципальными обра-

зованиями и составляют большую долю доходов местных бюджетов, как в случае рассмотренных выше государств. Последнее может свидетельствовать о том, что заинтересован-

ность муниципалитетов в наполнении местных бюджетов способствует эффективной работе системы налогообложения объектов недвижимости [16-19].

Таблица 3 – Налоговые системы зарубежных стран

Страна	Вид налогообложения недвижимости	Объект оценки	База исчисления налога	Поступления в местный бюджет от общего размера всех налогов
Великобритания	Имущественный налог, налог на землю	Земельные участки, объекты капитального строительства	Кадастровая стоимость	0,01 – 2%
Швейцария	Имущественный налог, налог на землю	Земельные участки, объекты капитального строительства	Кадастровая стоимость	до 40 %
Кипр	Имущественный налог, налог на землю	Земельные участки, объекты капитального строительства	Кадастровая стоимость	0,6 – 1,7 %
Австрия	Имущественный налог, налог на землю	Земельные участки, объекты капитального строительства	Кадастровая стоимость	до 12 %
Германия	Имущественный налог, налог на землю	Земельные участки, объекты капитального строительства	Кадастровая стоимость	0,98 – 2,84%
Испания	Единый налог (земельные участки и объекты капитального строительства)	Земельные участки, объекты капитального строительства	Кадастровая стоимость	0,2 – 2,5 % + налог на богатство
США	Имущественный налог, налог на землю	Земельные участки, объекты капитального строительства	Оценочная стоимость (рассчитывается муниципалитетом)	до 20 %
Франция	Имущественный налог, налог на землю (дифференциация на застроенные / незастроенные участки)	Земельные участки, объекты капитального строительства	Кадастровая арендная стоимость	11 – 22% + налог на богатство
Венгрия	Имущественный налог, налог на землю	Земельные участки, объекты капитального строительства	Рыночная стоимость	до 1,8 %
Чехия	Имущественный налог, налог на землю (дифференциация на застроенные / незастроенные участки)	Земельные участки, объекты капитального строительства	Оценочная стоимость (рассчитывается муниципалитетом)	до 2%

Налоговая система Российской Федерации имеет сходные характеристики с системами многих развитых стран и является относительно лояльной для граждан – пла-

тельщиков, а также может варьироваться в зависимости от рассматриваемого объекта недвижимости. Однако процедура всё же имеет ряд недостатков, влияющих на равнове-

сие интересов собственников и муниципалитета. Во-первых, средств от налогов, зачисляемых в бюджет муниципальных образований, недостаточно для подготовки проектов по развитию инфраструктуры территорий, во-вторых, сама система формирования земельных участков и строительства на них объектов недвижимости находится в хаотичном состоянии [7]. Документация по планировке территории не в полной мере учитывает сложившуюся ситуацию, и на практике возникает проблема с «перегруженной» застройкой территорий, характеризующейся маломобильной инфраструктурой, ухудшением экологического состояния городской среды, а, следовательно, и понижением стоимости объектов недвижимости. Таким образом, налоговая политика не может совершенствоваться без учёта градостроительной политики [8]. Четкая система организации градостроительной деятельности будет оказывать положительное влияние на баланс между государством и собственником.

Таким образом, несмотря на эффективность рассмотренных систем

налогообложения за рубежом, в России подобные преобразования могут быть произведены только с учетом присущих ей характерных черт: территории, которую она занимает; особенностей постановки на государственный кадастровый учет земельного участка [20], уровня социально-экономического развития регионов и сложившейся нормативно-правовой системы в целом. Система сбора налогов должна основываться на возможности и способности налогоплательщиков «безболезненно» исполнять свои обязанности перед государством и иметь положительное влияние на рациональное использование объектов недвижимости в рамках государства, основываясь на настоящей ситуации внутри него [21, 22]. Только создание обоснованного и социально-справедливого механизма взимания налоговых платежей с учётом конкретных характеристик территорий каждого из регионов, позволит урегулировать сложившуюся ситуацию и позволит установить «налоговое равновесие» между собственником и государством.

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

Литература

1. Асаул А.Н., Соян М.К.О. Налог на недвижимость и система формирования объекта недвижимости // Вестник гражданских инженеров, 2011. № 2 (27). С. 154-160.
2. Осенняя А.В. Кадастр застроенных территорий. Учебное пособие по изучению дисциплины для студентов всех форм обучения специальности 120303 – Городской кадастр // Краснодар, 2011.
3. Осенняя А.В., Будагов И.В., Кравченко Э.В., Кушу А.А., Хахук Б.А. Анализ методов налогообложения земельной ренты // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2016. № 3 (185). С. 218-224.
4. Хахук Б.А. Организационно-экономический механизм формирования и распределения земельной ренты в сельском хозяйстве. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2011.
5. Экономика недвижимости / А. Н. Асаул, Г. М. Загидуллина, П. Б. Люлин, Р. М. Сиразетдинов. – 18-е изд., испр. и доп. // Москва: Издательство Юрайт, 2019. 353 с.
6. Асаул А.Н., Старинский В.Н., Старовойтов М.К., Фалгинский Р.А. Оценка объектов недвижимости // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2013. № 2. С. 105-106.
7. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Бондаренко Е.С. Переход к единому налогообложению недвижимости в России (часть вторая) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 4 (210). С. 139-144.
8. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Кадастровая оценка единого недвижимого комплекса // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 2 (200). С. 118-124.
9. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Переход к единому налогообложению недвижимости в России (часть первая) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 3 (205). С. 98-104.
10. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. // СПб.: Питер, 2010. 624с.

11. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка и налогообложение недвижимости в Краснодарском крае на примере земель населенных пунктов: монография // Краснодар, 2016.
12. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Анисимова Л.К., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка как основа налогообложения недвижимости // Краснодар, 2017.
13. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А. Кадастровая оценка объектов недвижимости в современных условиях // Современные тенденции развития науки и технологий: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф.: в 5 ч./под общ. ред. Ж.А. Шаповал // Белгород, 2017. № 4, ч. 5. С. 85-89.
14. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А. Проблемы методики кадастровой оценки в современных условиях // Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук: материалы Междунар. науч.-практ. конф./под ред. И.Т. Насретдинова // Казань, 2017. С. 742-743.
15. Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А., Бондаренко Е.С. Переход к единому налогообложению недвижимости в России (часть вторая) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2017. № 4 (210). С. 139-144.
16. Кушу А.А., Казанчи М.А., Кушу Р.Р. Оценка земель как основа моделирования механизма платного землепользования Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник), 2013. № 1-2. С. 116-117.
17. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А. Реализация процедуры кадастровой оценки земель населенных пунктов в Краснодарском крае // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика, 2016. Вып. 4 (190). С. 239-243.
18. Осенняя Е.Д., Сидоренко М.И., Шеина К.В., Осенняя А.В. Перспективы саморегулирования кадастровой деятельности // Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник), 2013. № 3. С. 43-45.
19. Хахук Б.А. Вопросы земельной собственности и ренты в современных условиях // В сборнике: Строительство-2010 / Материалы Международной научно-практической конференции. Дорожно-транспортный институт, 2010. С. 160-161.
20. Асаул А.Н., Асаул М.А., Заварин Д.А. Особенности постановки на государственный кадастровый учет земельного участка // Таврический научный обозреватель, 2015. № 5-1. С. 107-115.
21. Osennyaya A.V., Khakhuk B.A., Gura D.A., Khusht N.I., Kuadze E.Ch., Shishkina V.A. Modern system of taxation of real estate objects // Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, 2019. T. 4. № 18. С. 298-302.
22. Osennyaya A.V., Khakhuk B.A., Gura D.A., Khusht N.I., Kuadze E.Ch., Kusu A.A. Analysis of the results of cadastral valuation of buildings, premises, construction in progress and parking spaces for 2018 in the Krasnodar territory // Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, 2019. T. 4. № 18. С. 293-297.

УДК 657.9

Обоснование необходимости унификации содержания статей баланса застройщиков

В.В. Дементьев, главный бухгалтер, ООО «Сибирский центр экспертиз и оценки», г. Новокузнецк

Единая информационная система жилищного строительства РФ позволяет сейчас анализировать бухгалтерские балансы застройщиков, как важнейшего источника информации для оценки финансовой устойчивости организаций. В статье представлены сводные результаты анализа содержания и структуры бухгалтерских балансов 110 застройщиков Новосибирской области, которые сгруппированы по критерию количества строительства домов в 2019г. (три группы), отдельно выделена группа специализированных застройщиков, в разрезе организаций показан анализ по крупным застройщикам. Результаты анализа позволяют показать отсутствие единого подхода к использованию Плана счетов бухгалтерского учета при заполнении статей баланса, что является следствием отсутствия нормативных документов, учитывающих особенности деятельности застройщиков. Сформулированы выводы и предложения автора о необходимости унификации содержания и раскрытия показателей в балансе для однозначного их толкования.

Ключевые слова: анализ, бухгалтерский баланс, застройщики.

Justification of the need to unify the contents of the balance sheet items of developers

V.V. Dementiev, Chief accountant of LLC «Siberian Centre for Expertises and Evaluation», Novokuznetsk

The unified information system of housing construction of the Russian Federation now allows to analyze the balance sheets of developers. Balance sheets of developers are the most important source of information for assessing their financial stability. The article presents the summary results of the analysis of the content and structure of the balance sheets of 110 developers of the Novosibirsk region. Developers are grouped into three groups according to the criterion of the number of construction of houses in 2019. Separately selected a group of specialized developers and group of large developers. The results show the absence of a unified approach to the chart of accounts when completing the balance sheet, which is a consequence of the lack of normative documents, taking into account the peculiarities of activities of developers. The author's conclusions and proposals on the need to unify the content and disclosure of indicators in the balance sheet for their unambiguous interpretation are formulated.

Analysis, balance sheet, developers.

В специальном издании «Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации до 2025 года» названы такие особенности рынка строительства жилья, как: большое число участников; значительная разрозненность организаций по масштабу строительства (две трети застройщиков строят менее 20% домов), низкая прозрачность деятельности застройщиков, причем подавляющая часть из них не осуществляют публичного раскрытия информации в объеме, достаточном для оценки финансового состояния и устойчивости. Это существенно увеличивает системные риски в отрасли, так как потребитель не может оценить риск вложений в строительство того или иного объекта, самостоятельно или через отчеты независимых рыночных аналитиков [6, с.69]. Все указанные особенности рынка жилищного строительства характерны и для

Новосибирской области. Указом Президента РФ Правительству Российской Федерации при разработке национального проекта «Жилье и городская среда» было поручено решение таких задач, как совершенствование механизмов финансирования жилищного строительства, в том числе посредством развития рынка ипотечных ценных бумаг и поэтапного перехода от привлечения денежных средств для долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости к другим формам финансирования жилищного строительства, обеспечивающим защиту прав граждан и снижение рисков для них [5].

Реальная реализация задач в области жилищного строительства, предусмотренных в названных документах, возможна в субъектах Российской Федерации при условии наличия надежных застройщиков, способных про-

должать девелоперскую деятельность в обозримом будущем.

С 2017 по 2019 год на всех уровнях власти и в средствах массовой информации особенно широко обсуждались проблемы долевого строительства жилья, среди которых отмечались такие, как: наличие долгостроев, медленное уменьшение числа обманутых дольщиков, высокие ставки по ипотеке, снижение спроса на жилье, но практически никогда не рассматривались вопросы состояния бухгалтерского учета и отчетности у застройщиков, не ставились задачи по упорядочению, нормативному регулированию бухгалтерского учета и отчетности застройщиков. В этот период в федеральный закон 214-ФЗ [4] внесено много исправлений и дополнений, направленных на ужесточение требований к застройщикам с целью уменьшения рисков для дольщиков, на обеспечение открытой, доступной информации о деятельности застройщиков. Введена ст.23.3, определяющая условия и порядок функционирования единой информационной системы жилищного строительства РФ (далее «ЕИСЖС»), в статье 23.1 уточнены условия формирования единого реестра застройщиков и единого реестра проблемных объектов. Создание ЕИСЖС РФ призвано обеспечить пользователей наиболее полной и достоверной информацией о деятельности застройщиков, система начала функционировать с 01 января 2018 года, но только в августе 2019 года на портале «наш.дом.рф» в едином реестре застройщиков (далее ЕРЗ) в разделе «Документы» появились проектные декларации и бухгалтерская отчетность. Основные трудности становления этой системы на примере застройщиков Новосибирской области были рассмотрены автором в статье [1], хотя и в настоящее время размещенная бухгалтерская (финансовая) отчетность в ЕРЗ по некоторым организациям является неполной, непрозрачной, без необходимых расшифровок статей баланса, не соблюдаются единые правила заполнения бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах.

В настоящее время стало очевидным, что большинство застройщиков Новосибир-

ской области с 01 июля 2019 года не смогли перейти на проектное финансирование путем открытия в банках счетов эскроу, что предусмотрено в статье 15.4 федерального закона 214-ФЗ. Аналогичная ситуация и в других субъектах Федерации, поэтому Правительством РФ принято постановление, разрешающее застройщикам работать «по старой схеме», без применения счетов эскроу, но при соблюдении критериев, определяющих степень готовности многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, которая должна составлять не менее 30% (в отдельных случаях – не менее 15%), количество заключенных договоров участия в долевом строительстве должно быть не менее 10 процентов общей площади жилых и нежилых помещений, машино-мест [3].

Обеспечение достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, ее открытости и прозрачности является ключевым моментом в упреждении рисков, связанных с возможным банкротством застройщиков и пополнением списка долгостроев, обманутых дольщиков. При этом важно учитывать, что важнейшим критерием признания бухгалтерской (финансовой) отчетности достоверной является ее максимальное соответствие действующим правилам бухгалтерского учета, которые, к сожалению, отсутствуют для застройщиков, учитывающих особенности их деятельности. Бухгалтерская отчетность застройщиков подлежит обязательному аудиту, в ЕИСЖС размещены аудиторские заключения, подтверждающие достоверность отчетности за 2018г. Однако следует учитывать, что такое суждение высказывается на основании соответствия показателей в балансе saldo синтетических счетов, правомерность же применения балансовых счетов, по всей вероятности, не интересует аудиторов. Это понятно, нет правил бухгалтерского учета для застройщиков, нет и их нарушений.

Бухгалтерский баланс застройщиков является информационной основой расчета нормативов финансовой устойчивости их деятельности, для исчисления собственных оборотных средств, для анализа финансового состояния организации, поэтому заполнение его

должно осуществляться застройщиками по единым правилам, обеспечивая однозначность показателей для целей анализа. Проблемы раскрытия показателей в бухгалтерских балансах застройщиков Новосибирской области по состоянию на 31.12.2017 года уже рассматривались автором в статье [2], но они по-прежнему характерны для балансов, которые составляются на отчетные даты в 2019 году.

По состоянию на 01 сентября 2019 года в ЕИСЖС по Новосибирской области учтены 170 организаций, из которых 34 застройщика имеют проблемные объекты (по 30 застройщикам открыто конкурсное производство, 4 – нарушили сроки строительства более чем на 6 месяцев), по ним отсутствует бухгалтерская отчетность, по 26 организациям нет отчетности по неизвестным причинам. Автором рассмотрены и проанализированы бухгалтерские балансы всех 110 «действующих» застройщиков. Для целей анализа была проведена группировка застройщиков по критерию количества домов, которые строят они в 2019г. (три группы), а именно: строят один дом – 46 организаций, строят от двух до девяти домов – 43 застройщика, строят более десяти домов – 8 организаций. Отдельно выделена группа специализированных застройщиков (19 организаций) независимо от количест-

ва строительства ими домов, но 6 таких застройщиков не разместили бухгалтерские балансы по состоянию на 31.12.2018 года в ЕРЗ, поэтому проведен анализ по оставшимся 13 организациям.

В рамках данной статьи нет возможности, да и необходимости, отражения структуры и содержания статей баланса по всем застройщикам Новосибирской области. Для демонстрации типовых проблем и недостатков целесообразно провести анализ балансов по крупным застройщикам, которые строят десять и более домов в 2019 году, структура их балансов по основным статьям представлена ниже в таблицах 1 и 2.

Данные таблицы 1 показывают несопоставимость застройщиков этой группы по удельному весу статей актива баланса, а также по их наличию в составе актива. Так, например, большой удельный вес в валюте баланса составляют: основные средства и дебиторская задолженность – в 4 организациях; прочие внеоборотные активы – в 3 организациях, в остальных – этот показатель совсем отсутствует; запасы и прочие оборотные активы – отражены в 2 организациях. По данной группе застройщиков приведены интегрированные сведения о структуре статей в активе и пассиве балансов (см. табл. 3 и 4).

Таблица 1 – Структура актива балансов на 31.12.2018 года застройщиков, имеющих десять и более новостроек в 2019 году

Застройщики	КД	Баланс, тыс.руб.	Уд. вес в итоге актива балансов, %					
			ОС	ВА	ЗАП	ДЗ	ДС	ОА
АО Академпарк	119	3 811 882,0	78,1		0,6	4,2	0,1	13,2
ООО АКД	21	2 500 508,0	6,4	50,3	0,5	21,1	2,4	9,7
ООО Ангар	14	481 405,0	11,2	31,3		37,7	3,8	
ООО Гражданстрой	10	43 615,0	5,8		23,5	60,0	5,4	5,3
ООО МЖК Энергетик	11	2 383 208,0			16,8	28,6	0,2	53,2
ООО Сибирские жилые кварталы	11	1 533 850,0	72,1		5,6	9,9	1,6	0,5
ООО Сибалмаз	12	316 939,0	52,0		5,7	37,5	4,8	
ООО СК Вира-строй	16	5 973 771,0	2,6	71,7	2,7	6,9	0,6	2,2

Обозначения: КД – количество домов; ОС – основные средства; ВА – прочие внеоборотные активы; ЗАП – запасы; ДЗ – дебиторская задолженность; ДС – денежные средства; ОА – прочие оборотные активы. Источник: бухгалтерские балансы на портале ЕИСЖС и в ЕРЗ.

Расшифровка содержания статей ак- | тива баланса приведена по застройщикам, у

которых в дополнительных строках баланса она имеется по отдельным статьям – к сожалению, она есть далеко не у всех. Полностью отсутствует расшифровка статей в балансах ООО «Антар», ООО «Гражданстрой», ООО «Сибалмаз».

Рассмотрим содержание статей актива баланса отдельно по каждой организации.

АО «Академпарк», судя по коду ОКВЭД2 (64.99 «Предоставление прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению, не включенных в другие группировки»), не является даже строительной организацией, предоставляет прочие финансовые услуги, но по факту осуществляет строительство большого количества домов на основе договоров долевого участия. По статье «Основные средства» отражена сумма основных средств – 2 957 879 тыс. руб., что составляет 99,3% по этой статье, здесь же показаны затраты по строительству в сумме 9 662,0 тыс. руб., или 0,3%, по статье показана стоимость земельных участков – 7 264,0 тыс. руб., или 0,2% от суммы статьи баланса. По статье «Запасы» показано основное производство – 14 198,0 тыс. руб., или 56,0%, но сложно утверждать, что эти затраты полностью относятся к жилищному строительству, по этой же статье отражена стоимость готовой продукции (квартиры для продажи) в сумме 9 141,0 тыс. руб., или 36,0%, это возможно при условии регистрации АО «Академпарк» права собственности на эти квартиры, в чем можно сомневаться, так как застройщики считают продажей квартиры, по которым не заключены договора долевого участия до ввода дома в эксплуатацию. В составе статьи «Дебиторская задолженность» доля задолженности дольщиков по договорам долевого участия составляет 30,6%. По статье «Прочие оборотные активы» отражена стоимость строительства жилья и инфраструктуры в сумме 504 120,0 тыс. руб., или 100%.

ООО «АКД» указывает в балансе код ОКВЭД2 71.12.2, который также не относится к разделу 42 «Строительство». По статье «Основные средства» указаны только основные

средства. Затраты по строительству 100% отражены по статье «Прочие внеоборотные активы» в сумме 1 258 163,0. В статье «Запасы» учтены товары, готовая продукция и расходы по продаже(!) в общей сумме 12 791,0 тыс. руб., или 94,7%. В составе дебиторской задолженности показана задолженность по договорам долевого участия и инвестиционным договорам на сумму 378 089,0 тыс. руб., что составляет 71,5%. По статье «Прочие оборотные активы» показаны расходы будущих периодов (4376,0 тыс. руб.) и непредъявленная выручка по незавершенным работам – 238 59830 тыс. руб., что является спорным, обе суммы составляют 100,0% по статье.

ООО «МЖК Энергетик» основным видом деятельности считает строительство жилых и нежилых зданий (код ОКВЭД2 – 41.2). В статью «Запасы» включена сумма незавершенного строительства – 165 475,0 тыс. руб., или 41,3%, прочие оборотные активы не расшифрованы полностью. Вероятно, организация для учета затрат по строительству применяет счет 20 «Основное производство».

ООО «Сибирские жилые кварталы» основным видом деятельности считает подготовку строительной площадки (ОКВЭД2 – 43.12). В статье «Основные средства» сумма незавершенного строительства составляет 1 101 977,0 тыс. руб., или 99,6%, что является грубым нарушением применения Плана счетов бухгалтерского учета, поскольку затраты не являются объектами основных средств. Все другие статьи актива не расшифрованы.

ООО «СК Вира-Строй» согласно коду ОКВЭД2 осуществляет строительство жилых и нежилых зданий. В составе прочих внеоборотных активов стоимость незавершенного строительства составляет 3 189 941,0 тыс. руб., или 74,5%, совершенно некорректно в эту статью включены авансы поставщикам в сумме 1 089 940,0 тыс. руб., или 25,5%. Дебиторская задолженность по договорам долевого участия отражена в сумме 96 945,0 тыс. руб., или 23,4%. Прочие оборотные активы представляют расходы будущих периодов

100%, содержание которых неизвестно.

Таблица 2 – Структура пассива балансов на 31.12.2018 года застройщиков, имеющих десять и более новостроек в 2019 году

Застройщики	КД	Баланс, тыс. руб.	Уд. вес в итоге пассива балансов, %					
			УК	НП	ДО	КЗ	БП	КО
АО Академпарк	119	3 811 882,0	92,7	-2,1		1,3	0,7	5,8
ООО АКД	21	2 500 508,0	6,0	0,2	15,4	78,1		
ООО Антар	14	481 405,0	8,3	10,2		31,3		49,8
ООО Гражданстрой	10	43 615,0	23,1	36,7				38,2
ООО МЖК Энергетик	11	2 383 208,0	3,4	0,4		8,3		53,4
ООО Сибирские жилые кварталы	11	1 533 850,0	5,2	-15,3	54,7	7,2		
ООО Сибалмаз	12	316 939,0		-0,02		18,8	78,8	
ООО СК Вира-строй	16	5 973 771,0	6,7	2,8		8,0	82,5	

Обозначения: КД-количество домов; УК – уставный капитал; ДО – долгосрочные прочие обязательства; КЗ – кредиторская задолженность; БП – доходы будущих периодов; КО – прочие краткосрочные обязательства. Источник: портал ЕИСЖС, ЕРЗ.

У многих застройщиков источником формирования активов выступают долгосрочные и краткосрочные заемные средства, достоверность их отражения не вызывает сомнений, информация об их использовании дана в таблице 4.

Рассмотрим содержание статей пассива в разрезе застройщиков согласно их расшифровкам в балансах.

АО «Академпарк» имеет большой уставный капитал – 3 553 867,0 тыс. руб., или 92,7% к сумме баланса, убыток отражен в сумме 79 720,0 тыс. руб., или 2,1% к итогу пассива. Обязательства застройщика перед дольщиками показаны в статье «Прочие краткосрочные обязательства» – 100,0%. Что отражено по статье «Доходы будущих периодов», определить невозможно.

ООО «АКД» в составе прочих долгосрочных обязательств отражает целевое финансирование по договорам долевого участия (183 611,0 тыс. руб.) и по инвестиционным договорам (201 546,0 тыс. руб.), в общей сумме -100,0%. В составе кредиторской задолженности аналогичные показатели указаны соответственно в сумме 1 126 129,0 тыс. руб. и 733 530,0 тыс. руб., или 95,2% этой задолженности. Получается, что одни и те же объ-

екты учета показаны в разных статьях пассива.

ООО «МЖК Энергетик» – нет расшифровки кредиторской задолженности, не расшифрованы полностью прочие краткосрочные обязательства, доля обязательств по договорам долевого участия в этой статье – 52,8%, неизвестно содержание оценочных обязательств – 823 466,0 тыс. руб.

ООО «Сибирские жилые кварталы» имеет большую долю убытка, в составе долгосрочных прочих обязательств 100% – обязательства по договорам долевого участия, другие статьи не расшифрованы.

ООО «СК Вира-Строй» по статье «Доходы будущих периодов» показало целевое финансирование в сумме 4 931 166,0 тыс. руб., что составляет 82,5% к валюте баланса. Кредиторская задолженность не расшифрована должным образом.

На основе имеющихся материалов по анализу структуры статей балансов автором составлены аналитические таблицы 3 и 4, в которых отражено количество балансов с разной долей статей в валюте баланса: более 10%, менее 10%. Показано число балансов, в которых отсутствуют показатели по статьям.

Таблица 3 – Интегрированные показатели структуры статей актива балансов на 31.12.2018 года

Показатели	Группы застройщиков			
	Строят количество домов			Спец. застройщики
	1	2-9	> 10	
Количество балансов в группах	47	42	8	13
Доля основных статей в валюте баланса	Количество случаев в балансах			
<i>Основные средства:</i>				
-более 10% в итоге актива,	17	15	4	2
-менее 10% в итоге актива	17	14	4	7
-нет показателя по статье	13	13	-	4
<i>Прочие внеоборотные активы:</i>				
-более 10% в итоге актива	28	28	3	7
-менее 10% в итоге актива	1	1	-	-
-нет показателя по статье	18	13	5	6
<i>Запасы:</i>				
-более 10% в итоге актива	3	9	2	4
-менее 10% в итоге актива	28	30	5	4
-нет показателя по статье	16	3	1	5
<i>Дебиторская задолженность:</i>				
-более 10% в итоге актива	31	32	5	9
-менее 10% в итоге актива	15	10	3	4
-нет показателя по статье	-	-	-	-
<i>Денежные средства:</i>				
-более 10% в итоге актива	15	11	-	5
-менее 10% в итоге актива	27	26	8	7
-нет показателя по статье	5	5	-	1
<i>Прочие оборотные активы</i>				
-более 10% в итоге актива	3	3	2	1
-менее 10% в итоге актива	10	12	2	3
-нет показателя по статье	34	27	4	9

Источник: бухгалтерские балансы на портале ЕИСЖС «наш.дом.рф», в ЕРЗ.

Из таблицы 3 видно, что удельный вес показателей в статьях не показывает какую-либо закономерность, так как количество балансов застройщиков с одинаковой долей суммы по анализируемому статьям по всем группам фактически отсутствует. Только дебиторская задолженность отражена во всех 110 балансах застройщиков. Основные средства не показаны в 30 балансах (27,3%), прочие внеоборотные активы отсутствуют в 42 балансах (38,2), прочие оборотные активы не показали 74 застройщиков, то есть 66,7% из общего числа.

В таблице 4 проведен анализ статей пассива по аналогичной методике, которая использована при анализе статей актива. Из таблицы видно, что 30 застройщиков имеют минимальный размер капитала, 39% застройщиков имели убыток на 31.12.2018 года, более 57% застройщиков не имеют долгосрочных прочих обязательств, в 80 балансах отсутствуют показатели по прочим краткосроч-

ным обязательствам, что составляет 72,7% от числа анализируемых застройщиков. Приведены сведения о количестве балансов, в которых показаны долгосрочные и краткосрочные заемные средства (1-я и 2-я группы – 30 застройщиков), отдельно долгосрочные заемные средства имеются у 28 организаций, краткосрочные – у 29 застройщиков, не используют заемные средства 23 застройщика.

Проведенный анализ содержания основных статей актива балансов по трем группам и по специальным застройщикам позволяют констатировать своеобразную «свободу» (если не сказать «полную самостоятельность») при заполнении балансов. Основные недостатки в основном те же, какие отмечены по восьми крупнейшим застройщикам. Затраты по строительству домов показываются в разных статьях, в большинстве случаев нет расшифровок по запасам, дебиторской задолженности, прочим оборотным активам. Разброс одинаковых объектов учета по разным

статьям баланса является следствием несоблюдения Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета коммерческих организаций, неправильного применения ба-

лансовых счетов. В условиях отсутствия нормативного регулирования бухгалтерского учета такая практика «свободомыслия» застройщиков в учете будет сохраняться.

Таблица 4 – Интегрированные показатели структуры статей пассива балансов

Показатели	Группы застройщиков			
	Строят количество домов			Спец. застройщики
	1	2-9	> 10	
Количество балансов в группах	47	42	8	13
Доля основных статей в валюте баланса	Количество случаев в балансах			
<i>Уставный капитал</i>	47	42	8	13
В том числе минимальный	14	14	1	1
<i>Нераспределенная прибыль</i>				
-более 10% в итоге актива	7	11	1	3
-менее 10% в итоге актива	18	17	4	5
-нет показателя по статье	-	-	-	1
<i>Нераспределенный убыток</i>	22	14	3	4
<i>Долгосрочные прочие обязательства</i>				
-более 10% в итоге актива	22	15	2	3
-менее 10% в итоге актива	2	3	-	-
-нет показателя по статье	23	24	6	10
<i>Кредиторская задолженность:</i>				
-более 10% в итоге актива	27	25	3	6
-менее 10% в итоге актива	18	15	4	6
-нет показателя по статье	2	2	1	1
<i>Доходы будущих периодов</i>				
-более 10% в итоге актива	11	12	2	2
-менее 10% в итоге актива	1	-	1	-
-нет показателя по статье	35	30	5	10
<i>Прочие краткосрочные обязательства</i>				
-более 10% в итоге актива	5	14	3	4
-менее 10% в итоге актива	2	-	1	1
-нет показателей по статье	40	28	4	8
<i>Долгосрочные и краткосрочные заемные</i>	17	13	-	-
<i>Долгосрочные заемные средства</i>	12	10	1	5
<i>Краткосрочные заемные средства</i>	10	9	5	5
<i>Нет заемных средств</i>	8	10	2	3

Источник: бухгалтерские балансы на портале ЕИСЖС «наш.дом.рф», в ЕРЗ.

При отсутствии специальных нормативных актов, утвержденных Минфином РФ, необходимо разработать и утвердить отраслевые стандарты бухгалтерского учета и отчетности, рекомендовать единый рабочий План счетов бухгалтерского учета застройщиков, используя при этом свободные счета в Плане счетов, утвержденном Минфином РФ. Акту-

альность решения проблем по учету и отчетности повышается в связи с постепенным переходом застройщиков на проектное финансирование с использованием счетов эскроу. Кредитные организации должны иметь однозначную и достоверную информацию в балансах и в отчетах о финансовых результатах застройщиков.

Литература

1. Дементьев В.В. Единый реестр застройщиков по закону и фактически // Сборник статей XXV Международной научно практической конференции // Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2019. С. 136-139.

2. Дементьев В.В. Бухгалтерский баланс застройщика – нужны правила его заполнения // Бухучет в строительных организациях, 2019. № 6 (184). С. 32-38.
3. Постановление Правительства РФ от 22.04.2019 N 480 «О критериях, определяющих степень готовности многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости и количество заключенных договоров участия в долевом строительстве, при условии соответствия которым застройщику предоставляется право на привлечение денежных средств участников долевого строительства без использования счетов, предусмотренных статьей 15.4 Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», по договорам участия в долевом строительстве, представленным на государственную регистрацию после 1 июля 2019 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_323084/ (дата обращения 12.09.2019).
4. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/ (дата обращения 12.09.2019).
5. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. N 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71937200/> (дата обращения 12.09.2019).
6. Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minstroyrf.ru/docs/15909/> (дата обращения 12.09.2019).

УДК 338.23

Сравнительный анализ амортизационных практик России, Норвегии, Саудовской Аравии и Кувейта

А.Н. Иванова, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье проводится сравнительный анализ систем государственной стимуляции возобновительных процессов основных средств России, Норвегии, Кувейта и Саудовской Аравии. Главной целью ставится формирование понимания альтернативных амортизационных механизмов, что создаст предпосылки для их импорта с целью усиления слабых звеньев национальной системы и повышения конкурентоспособности отечественного производства. В результате проведенного исследования формулируется вывод о незначительном различии проанализированных стран в подходе к выстраиванию амортизационной системы, подчеркиваются специфические приемы и черты амортизационной политики каждой из стран.

Амортизационная политика, налоговый аспект, сходства, различия, основные средства, методы амортизации.

Comparative analysis of the depreciation policies in Russia, Norway, Saudi Arabia and Kuwait

A.N. Ivanova, PhD student,

State budget institution of higher education Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

In the today's market circumstances, the circumstances of very strong competitive, it is very important to engage all available competitive hidden reserves from fixed assets. All governments, to stimulate companies to achieve the world scientific and technical progress and the optimality condition of their fixed assets, follow a certain depreciation policy. Despite the common goals of depreciation policies and the small variation of the main problems, depreciation systems differentiate from country to country. Therefore, the main article's purpose is preparation an analytical review of the depreciation practices of Russia, Norway, Kuwait and Saudi Arabia by the comparative analysis method. The work sense is a formed understanding of alternative, unused in national policies, mechanisms of state motivation for updating fixed assets and their operation rules. This information provides an opportunity using international experiences to find solution of the Russian problems in the direction of recovery fixed assets. As the result of this study, there is the conclusion about the character of the Russian's depreciation policy – it has the largest range of conditions, restrictions and bonuses for fixed assets of various industries and activities. The depreciation practices of Norway, Kuwait and Saudi Arabia are more neutral and universal in comparison, and they have also some depreciation features in certain sectors of their economies and unique approaches. But nevertheless, common approaches to depreciation system of analyzed countries do not differ fundamentally. This fact says about good condition for future adaptation and import some depreciation policy's mechanisms and getting high effects from them.

Depreciation policy, the tax aspect, similarities, differences, depreciation bonuses, fixed assets, methods of depreciation.

Глобализация, под флагом которой развивается XXI век, с каждым годом все больше модифицирует различные сферы жизнедеятельности человека. Наиболее ярко ее процессы проявляют себя на таком важном общественном фундаменте как экономика, что ощущается всеми экономическими субъектам в изменении правил «обитания» на рынке. Текущие экономические реалии усложняются и упрощаются одновременно. Так, развивающийся минимализм можно заметить в отношении информационной стороны бизнеса. Общество и производители, из-за трансцендентности национальных границ и всеобщности интернет-пространства. теперь ком-

муницируют словно единый глобальный, мировой канал. Этот канал позволяет как получать достоверную и полную информацию о продукции, так и консолидированные данные о желаниях и предпочтениях потребителей, выставляемых ими требованиях к условиям производства и характеристикам продукта. Такое упрощение условий взаимодействия влечет за собой и ряд усложнений: сопутствующая необходимость в обеспечении прозрачности информации и вытекаемый из этого общественный контроль потребительским предпочтением ужесточают условия конкурентной борьбы. И в этой борьбе счет идет на задействие и развитие всех возможных

резервов, большинство самых весомых из которых обнаруживается в средствах производства продукции. Например, обеспечение низкого уровня брака, высокого качества сборки, производства по последним технологиям, конкурентного соотношение цена-качество (за счет возможности снижения себестоимости на долю в них амортизационных отчислений), стабильности в сроках и объёмах производства. Именно поэтому стимулирование компаний на достижение соответствия объектов основных средств мировому научно-техническому прогрессу и обеспечения оптимальности состояния последних является стратегически важной задачей любого развитого государства, стремящегося к усилению своих экономических позиций на мировой арене.

Решению такой задачи посвящено отдельное направление экономической политики страны – амортизационная политика. Ее основным рычагом служит предоставление определенных возможностей при уплате налога, позволяющих оставить в распоряжении компании части налоговых средств и направить их на обновление основных средств. Поэтому свое первоначальное отражение амортизационная политика находит в части правил формирования налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль и его зарубежных аналогов.

Подходы к стимулированию в каждой из стран не одинаковы, при всем стремлении к универсальному «идеалу» и небольшой вариантно-стью проблем. Поэтому проведение сопоставления различных амортизационных практик несет в себе определенную ценность, заключающуюся в формировании аналитики альтернативных, неиспользуемых в национальном «арсенале» механизмов государственного мотивирования обновления основных средств и правил их функционирования. Полученная информация предоставит возможность осмысления механизмов на возможность их импорта, что, при проведении определенной адаптации, позволило бы усилить слабые звенья собственной системы и повысить конкурентоспособность отечественного производства. Это и формирует цель статьи,

для достижения которой используем опыт амортизационного регулирования Норвегии, Кувейта и Саудовской Аравии. Выбор продиктован лидерством последних двух стран в нефтедобывающем секторе, то есть фондоемкой отрасли. Норвегия взята как контрастная по общей экономической системе и менталитету. Анализ проводится на основании отчетов Worldwide Capital and Fixed Assets Guide 2016-2018 гг. [3-5] компании Ernst & Young (EY).

В первую очередь обратимся к субъекту, обладающему правом начисления амортизации с целью получения вычета ее суммы из налогооблагаемой базы. В Российском законодательстве такое право закреплено только за юридическими лицами [1]. Таких же правил придерживаются Норвегия и Кувейт. Но не обошлось без определенных тонкостей: в российской практике исключением являются арендаторы, сделавшие неотделимое улучшение имущества с согласия арендодателя. Норвегия также предоставляет право арендаторам, но каждый конкретный случай подвергается обязательной оценке. Налоговая система Саудовской Аравии отличается подходом и диктует право начисления амортизации для всех налогоплательщиков. Отмечая, что аспект предоставления вычета амортизации при передаче имущественных права (например, посредством аренды или лизинга) увеличивает государственную поддержку компаний, сделаем вывод о наибольшей «щедрости» системы Саудовской Аравии и России в данном направлении.

Следующий аспект рассмотрения – информационная база начисления амортизации. Российская система сформирована таким образом, что для уплаты налога на прибыль компаниями ведется дополнительный бухгалтерскому учет активов и сумм амортизации, т.к. налоговый кодекс регламентирует сужающий состав методов и перечень критериев объектов, амортизацию по которым можно использовать для уменьшения налогооблагаемой базы [1]. Практики трех зарубежных стран также не формируют условия зеркальности начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах. Хотя существуют

страны, например, Германия, где система диктует единый учет, различие характерно для подавляющего большинства стран. Выгодными сторонами этого является возможности получить экономию на налогах, а также сформировать нужный финансовый результат в отчетности для неналоговых целей.

Далее рассмотрим, какие из объектов основных средств рассматриваются как амортизируемое имущество. Основные укрупненные группы объектов, которые не подлежат амортизации в налоговых целях следующие: производственные помещения, машины и оборудование; автомобили; здания; мебель, фурнитура и светильники; компьютерное оборудование; компьютерное программное обеспечение; самолеты; транспорт, кроме легковых автомобилей; парковки; офисное оборудование (в том числе офисная мебель и светильники); благоустройство территорий; квалифицированное улучшение арендатора; сельскохозяйственная техника и оборудование; активы, используемые в целях НИОКР [1].

Для систем всех рассматриваемых стран характерно исключение такого объекта как земля. Но Россия и Норвегия регламентируют более широкие списки неамортизируемых объектов. Норвегия также ограничивает возможность начисления на произведения искусства; апартаменты, жилые помещения, жилые дома; акции. Согласно Налоговому кодексу РФ, не имеют право на амортизацию следующие виды основных средств: природные ресурсы; произведения искусства, книги, предметы культурной ценности; объекты городского озеленения, благоустройство территорий, финансируемое государственными и муниципальными органами; определенные категории имущества некоммерческих и бюджетных организаций [1]; запасы, незавершенное строительство, ценные бумаги и производные инструменты; права на интеллектуальную собственность, если договор приобретения права предусматривает оплату периодическими платежами в течение всего срока действия договора; имущество, приобретенное или созданное за счет бюджетных средств средства.

В данном аспекте, наименьшую поддержку возобновительных процессов оказывают Россия и Норвегия: для ресурсных отраслей наиболее неудобной системой является система России, для отрасли аренды недвижимости – Норвежская.

Рассмотрим возможность разового списания стоимости объекта без процесса амортизации для целей налогового учета. Для России характерно разовое списание для объектов, служащих менее 12 месяцев и стоящих до 100 000 рублей (эти объекты не признаются в качестве основных средств и списываются в момент покупки / ввода в эксплуатацию). В Норвегии имеются аналогичные пороги – без амортизации списываются активы сроком службы менее 3 лет и стоимостью до 15 тысяч норвежских крон. Кувейт и Саудовская Аравия похожих правил не имеют. Затронем вопрос списания ремонта. Российский законодатель водит различие между текущим и капитальными ремонтами. Затраты на текущий ремонт разрешается списывать в период проведения расхода, а на капитальный ремонт – только капитализировать в стоимость основного средства и списывать частями посредством амортизации. Норвегия тоже позволяет разовое списание ремонтных затрат, но при условии, что ремонт проводится для сохранения первоначальных условий (свойств) актива, включая необходимый ремонт при обновлении. В налоговом законодательстве Кувейта нет конкретных положений, определяющих, что такое ремонт. Но если расходы капитализируются в соответствии с бухгалтерскими правилами, то аналогичный механизм может использоваться и для налоговых целей. Саудовской Аравии характерно ограничение списания затрат на ремонт и техническое обслуживание основных средств 4% от закрытия соответствующей категории активов.

Самыми эффективными инструментами амортизационной политики являются методы начисления амортизационных отчислений [1] и ставки годовой амортизации. Именно они определяют итоговые суммы амортизационных отчислений, способных снизить налогооблагаемую базу. Российский законодатель очерчивает используемые для

начисления амортизации ставки на основании срока полезного использования амортизируемого имущества и используемого метода. Если налогоплательщик выбирает линейный метод начисления, то ставка амортизации рассчитывается на основании срока использования объекта, нормированного согласно 10 группам объектов (классификация выстроена законодателем на основании сроков полезного использования объектов). Если же выбирается метод снижаемого остатка, то законодатель уже регламентирует конкретные ставки (месячные) амортизации согласно той же классификации. Саудовская Аравия также использует классификацию, но объекты делятся на 5 групп, регламентируются фиксированные ставки для каждой группы. Кувейт и Норвегия функционируют без классификации по группам, задаются ставки для каждого вида актива. Кувейт регламентирует возможность выбора ставки в случае, если она не предусмотрена законодателем. Например, для объектов производства искусства не приводится конкретная ставка, зато законодатель рекомендует использовать ставку для заводов и производственных машин. Норвегия приводит отдельный подробный регламент ставок для амортизации строений, основывающийся на функциональном назначении объекта.

Все рассматриваемые страны используют различные методы начисления в целях налогового учета. Система Кувейта позволяет использовать только один метод – линейного. Саудовская Аравия, наоборот, только метод снижаемого остатка (исключение сделано проектов по схеме строительство-владение-эксплуатация-передача, где метод определяется исходя из срока действия контракта). Отметим, что налоговый департамент Саудовской Аравии недавно выпустил новый Закон о реализации Закаят, согласно с которым зарегистрированные в Саудовской Аравии компании, полностью принадлежащие гражданам Саудовской Аравии, Бахрейна, Эмиратов, Кувейта, Катара и Омана, обязаны использовать линейный метод расчета амортизации для закат. Норвегия же близка по подходу с Россией – используются оба метода; в каких-то случаях предоставляется возмож-

ность выбора между ними, а в каких-то выбор определен. Тем не менее, отметим, что используются стандартные методы, что более удобно для проведения международных сопоставлений.

Обратим внимание на следующие учетные аспекты, влияющие на величину амортизационного вычета (Таблица 1).

Также государство предоставляет и определенную экстра поддержку возобновительных процессов определенных направлений. Россия предоставляет возможность применения амортизационной премии – разового вычета стоимости актива в размере 30% или 10% в зависимости от амортизационной группы, который может быть использован в течение месяца после ввода актива в эксплуатацию [1]. Также, осуществляется и другая поддержка той или иной отрасли:

1) повышающий коэффициент до 2 к норме амортизации для энергоэффективных активов, активов нефтегазовой отрасли; основных средств, принадлежащих резидентам промышленных предприятий, туризма и отдыха в специальных экономических зонах; активов, используемых в суровых условиях или в интенсивных сменах и т.д.;

2) повышающий коэффициент до 3 к норме амортизации для сельскохозяйственной отрасли, финансового лизинга; активов, используемых в водоснабжении и водоотведении;

3) амортизационные расходы в размере 150% для активов, используемых в исследованиях и разработках;

4) единовременный вычет инвестиционных расходов (расходы на определенные фиксированные активы, установленные законом и на расширение, переоборудование, реконструкцию, модернизацию, переоснащение таких активов).

Норвегия предлагает следующую поддержку: дополнительное повышение амортизации на 22% к специальному нефтяному налогу на добычу полезных ископаемых. Кувейт и Саудовская Аравия не вносят схемы поддержки. Таким образом надо отметить, что только Россия использует амортизационный механизм наиболее тонко для сти-

муляции стратегических, точки зрения госу- | дарство, направлений.

Таблица 1 – Сравнительный анализ правил учета амортизируемых активов в России, Кувейте, Норвегии и Саудовской Аравии

Параметры учета амортизируемого объекта	Различия и сходства российских правил учета с международными
Периодичность начисления амортизации	В России амортизация рассчитывается и признается на ежемесячной основе. В Норвегии и Саудовской Аравии амортизация, как правило, вычисляется ежегодно. Для последней страны характерно списание 50% амортизации в год приобретения объекта, а остальные 50% в следующий год. В Кувейте начисление проводится ежедневно.
Начало процесса начисления амортизации	В Российской практике амортизационные отчисления могут быть начислены только с момента ввода данного актива в эксплуатацию (не с даты приобретения). В Норвегии же амортизация начисляется в годовой сумме, если объект есть у компании на балансе на конец года. Для Кувейта характерно начисление амортизации с даты приобретения. В Саудовской Аравии начисление также происходит с момента приобретения, но в указанной пропорции 50/50.
Окончание процесса начисления амортизации	В России амортизация рассчитывается до месяца вывода актива, а остаточная стоимость основного средства признается в качестве расхода по продаже актива [1]. В Норвегии амортизация прекращает начисляться в тот год, когда объект списывается с баланса организации на конец года. Кувейт амортизирует до даты вывода актива. В Саудовской Аравии 50% амортизации принимают в год вывода объекта, вторую часть в последующий год. По правилам данной страны, бухгалтерская прибыль или убыток от выбытия основных средств для налоговых целей не принимается.
Возможность использования различных методов и их изменения	В Российской практике один и тот же метод начисления амортизационных отчислений должен применяться ко всем активам, за исключением случаев, когда компания применяет нелинейный метод и для определенных групп возможно применение только линейного метода. Налогоплательщики имеют право изменять метод амортизации – разрешен переход от нелинейного к линейному методу раз в течение 5 лет. Норвегия, Кувейт и Саудовская Аравия не предполагают смену метода.

Обобщая результаты проведенного анализа, сделаем вывод, что проводимая Российской Федерацией амортизационная политика в большей мере обладает чертами рычага управления возобновительным процессом средств производства. Так, российская практика регламентирует более узкий перечень подлежащих амортизации объектов, оставляя налоговую нагрузку в части амортизации для ряда некоммерческих и бюджетных организаций, для природных ресурсов и другого. Также, российская амортизационная политика, хотя и предоставляет выбор методов начисления амортизационных отчислений, совпадая по подходу с Норвегией в данном аспекте, вводит и определенные ограничения по объектам (в части групп) применения ускоренного метода. Российская практика также диктует более широкий перечень «поддерживающих» мер, то есть ставок ускорения начисления

амортизации для определенных отраслей (направлений деятельности) и амортизационную премию. Все это сообща формирует определенный целостный механизм поддержки налоговой «скидкой» возобновления объектов определенных видов деятельности, что и является характерной чертой российской практики. Остальные рассматриваемые страны вмешиваются в амортизационные процессы своих субъектов в меньшей степени, хотя им тоже присуще акцентирование определенных отраслей своих экономик и уникальные подходы. Так, например, Норвегия уделяет повышенное внимание аренде и различным объектам недвижимости, регламентируя различные ставки амортизации в зависимости от назначения использования таких активов, а также дополнительное повышение на 22% нормы амортизации к специальному нефтяному налогу на добычу полезных ископае-

мых. Саудовская Аравия позволяет начислять амортизацию не только юридическим лицам, создает ряд определенных условий для развития проектов по схеме строительство-владение-эксплуатация-передача; и, также как Норвегия, регламентирует только ускоренную амортизацию. Кувейт придерживается наиболее свободной амортизационной системы – ей характерна линейная амортизация, применение ставок на усмотрение при отсутствии соответствующей объекту ставки в законодательных документах, а также минимальное количество исключений и уточнений. Но, не смотря на все вышеуказанные специфиче-

ские черты в амортизационных практиках и различие в странах и специфике их экономической специализации, общие подходы к выстраиванию системы амортизационной политики различаются незначительно: имеется различие между амортизацией в целях налогового и бухгалтерского учета, применяются универсальные методы начисления амортизационных отчислений и относительно едины подходы к принятию и выбытию объектов. Что является наиболее благоприятной почвой для будущей адаптации заимствованных уникальных черт и элементов и получения от них нужных неискаженных эффектов.

Литература

1. Иванова А.Н. Сравнительный анализ амортизационных политик в России и за рубежом // НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ. СЕРИЯ 1: ЭКОНОМИКА И ПРАВО, 2017. № 2-3. С. 93-105. 2017.
2. Иванова А.Н. GERMAN DEPRECIATION POLICY: SIMILARITIES AND DIFFERENCES TO THE RUSSIAN SYSTEM // XXX МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛЕХАНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ, 2017. С. 44 -48.
3. EY. *Worldwide Corporate Tax Guide 2016* // Официальный сайт Ernst & Young [Электронный ресурс]. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Capital_and_Fixed_Assets_Guide_2016/\\$FILE/Worldwide%20Capital%20and%20Fixed%20Assets%20Guide%202016.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Capital_and_Fixed_Assets_Guide_2016/$FILE/Worldwide%20Capital%20and%20Fixed%20Assets%20Guide%202016.pdf).
4. EY. *Worldwide Corporate Tax Guide 2017* // Официальный сайт Ernst & Young [Электронный ресурс]. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2017-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide/\\$File/ey-2017-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2017-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide/$File/ey-2017-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide.pdf).
5. EY. *Worldwide Corporate Tax Guide 2018* // Официальный сайт Ernst & Young [Электронный ресурс]. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide/\\$FILE/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide/$FILE/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide.pdf).

УДК 657

Проблемы теории и практики регулирования себестоимости перевозочных услуг предприятий железнодорожного транспорта

Т.М. Конопляник, профессор кафедры аудита и внутреннего контроля,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург,
В.Г. Широков, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита,
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, г. Воронеж,
Ю.В. Слиняков, член диссертационного совета Д 212.049.07,
Государственный университет управления, г. Москва

В статье раскрываются основополагающие принципы учетной политики предприятий железнодорожного транспорта как основы формирования себестоимости перевозочных услуг и тарифообразования. Показаны проблемы реализации данных принципов, обусловленные несогласованностью методико-правовых положений, регулирующих специализированные сферы учета затрат: производственный учет, официальный бухгалтерский учет и учет для исчисления налога на прибыль. Предложены варианты решения данной проблемы.

Себестоимость перевозочных услуг, тарифообразование, учет затрат, железнодорожный транспорт.

Problems of theory and practice of regulation of the cost of transportation services of railway transport enterprises

T.M. Konoplyanik, professor, Department of audit and internal control,
St. Petersburg state University of Economics, St. Petersburg,
V.G. Shirobokov, head of the Department of accounting and audit of the
Voronezh state agrarian University named after Emperor Peter I, Voronezh,
Yu.V. Slinyakov, member of the dissertation Council D 212.049.07,
State University of management, Moscow

The article reveals the fundamental principles of accounting policy of railway transport enterprises as the basis for the formation of the cost of transportation services and tariff formation. The problems of implementation of these principles caused by uncoordinated methodological and legal provisions governing specialized areas of cost accounting: production accounting, official accounting and accounting for the calculation of income tax are shown. Variants of the solution of this problem are offered.

Cost of transportation services, tariff setting, cost accounting, railway transport.

Формирование тарифов на услуги предприятий железнодорожного транспорта является актуальной проблемой теории и практики регулирования себестоимости транспортных перевозок. В теоретическом ракурсе данная проблема восходит к теории стоимости, определяющей принцип стоимостного (денежного) измерения затрат перевозочных услуг [2; 5]. Именно этим принципом руководствуются специалисты бухгалтерий при формировании себестоимости по данным производственного учета затрат предприятий железнодорожного транспорта.

Тарифная политика должна быть, с одной стороны, связующим звеном между финансовыми интересами потребителей услуг железнодорожного транспорта и предприятиями, оказывающими такие услуги [4; 6; 8].

Однако на практике в силу удорожания перевозочных услуг данная связь прослеживается слабо, что объясняется ростом цен на топливо, электроэнергию, техническое переоснащение пути и оборудования, электронификацию данного сектора российской экономики. Тарифы на железнодорожные перевозки основываются на себестоимости, а, следовательно, и тарифы, и себестоимость представляют собой единый предмет теоретических и практических исследований. К сожалению, в публикациях ученых и практиков по вопросам учета, анализа и контроля затрат недостаточно внимания уделяется методическим вопросам тарифообразования. Отсутствие в открытой печати весомых по глубине и актуальности публикаций о проблемах взаимосвязи себестоимости и тарифов можно объяснить, по

нашему предположению, так называемым, «размежеванием наук». Всё то, что не прописано в паспорте ВАК по специальности «бухгалтерский учет и статистика», исследоваться ученым-бухгалтером не может. По этой причине бухгалтерские исследования обходят стороной проблемы ценообразования, тарифообразования, управления затратами и другие архиважные вопросы. Такой нонсенс минимизировал сферу научно-практических исследований себестоимости перевозочных услуг, на основе которой формируются тарифы, сведя её к описанию технических квантификаций.

Стремительное обесценение научных знаний, а уже ученые пишут о деградации экономической науки в России, неминуемо сказало на чисто практических вопросах о себестоимости как основы тарифов. Так, во многих публикациях указывается, что «тарифы на перевозку грузов по российским железным дорогам определяются на основе принципов формирования структуры тарифа и методов определения основных его составляющих. В текстах этих статей описывается состав элементов (частей) тарифа, а не его структура. Как известно, структура – это процентное соотношение частей целого, а если приводится только перечень этих частей, то это всего лишь состав этого целого (составные элементы или короче – составляющие). Следовательно, структура тарифа – это процентное соотношение частей тарифа. Состав тарифа – это составляющие тариф элемент.

У термина «себестоимость» имеется богатое содержание – это и «стоимость для себя», что обязывается собственника экономить затраты, и это – чистые расчеты будущих тарифов (калькулирование), когда собственник соизмеряет затраты и результаты, т.е. управляет затратами с целью обеспечения ими будущей доходности. Научно обоснованная система управления поведением затрат – это та система, в основе которой заложены методологически важные принципы, состав и содержание которых представлены на рисунке 1.

Полученные результаты анализа действующей практики формирования себестоимости,

а на её основе – тарифов показали, что в настоящее время в большинстве случаев в основу планирования и учета затрат положена общекорпоративная Номенклатура расходов основных видов производственно-хозяйственной деятельности. Именно принадлежность затрат к тем или иным видам основной деятельности является главным критерием подразделения их на группы, подгруппы, т.е. установление классификаций.

Величина включаемой в тариф прибыли определяется, прежде всего, установленными предельными значениями тарифов системой государственного регулирования. Данное регулирование проводится с целью доступности услуг предприятий железнодорожного транспорта для свободного предпринимательства. При этом сохраняется значение принципа – гарантированность социальной доступности железнодорожных перевозок. На практике реализация данного принципа проблематична.

ОАО «РЖД» лишено функций по регулированию тарифов, они выполняются от лица Регулятора. Например, Федеральная антимонопольная служба приказом № 1780/17 от 19.01.18 г. повысила на 5,4% тарифы на грузовые перевозки к фактическому уровню предыдущего года.

Абсолютно оптимальных методов формирования тарифов не существует в принципе, однако, установление наиболее приемлемого метода возможно посредством выявления и использования всего имеющегося у предприятий потенциала рациональной деятельности, основывающейся на принципах, проиллюстрированных на рисунке 1.

Все структуры ОАО «РЖД» (профильные и непрофильные единицы компаний железнодорожного транспорта) сформировали технологически сложную совокупность моноцентрических систем, что, как следствие, требует особого метода построения управленческих процессов по регулированию себестоимости. Системе управления финансово-хозяйственной деятельностью этих компаний характерны две черты: 1) высокая степень централизации планирования и контроля; 2) жесткая структура оперативного контроля за

перевозочным процессом. В этих условиях традиционная учетно-контрольная информация представляется неактуальной.

Недостаточная доходность железнодорожных услуг негативно отражается на выплате дивидендов в казну государства - нестабильность выплат, несопоставимость объемов

бюджетного финансирования и дивидендных перечислений в федеральный бюджет, слабая динамика налоговых доначислений по проверкам финансовой дисциплины в непрофильных структурах ОАО «РЖД».

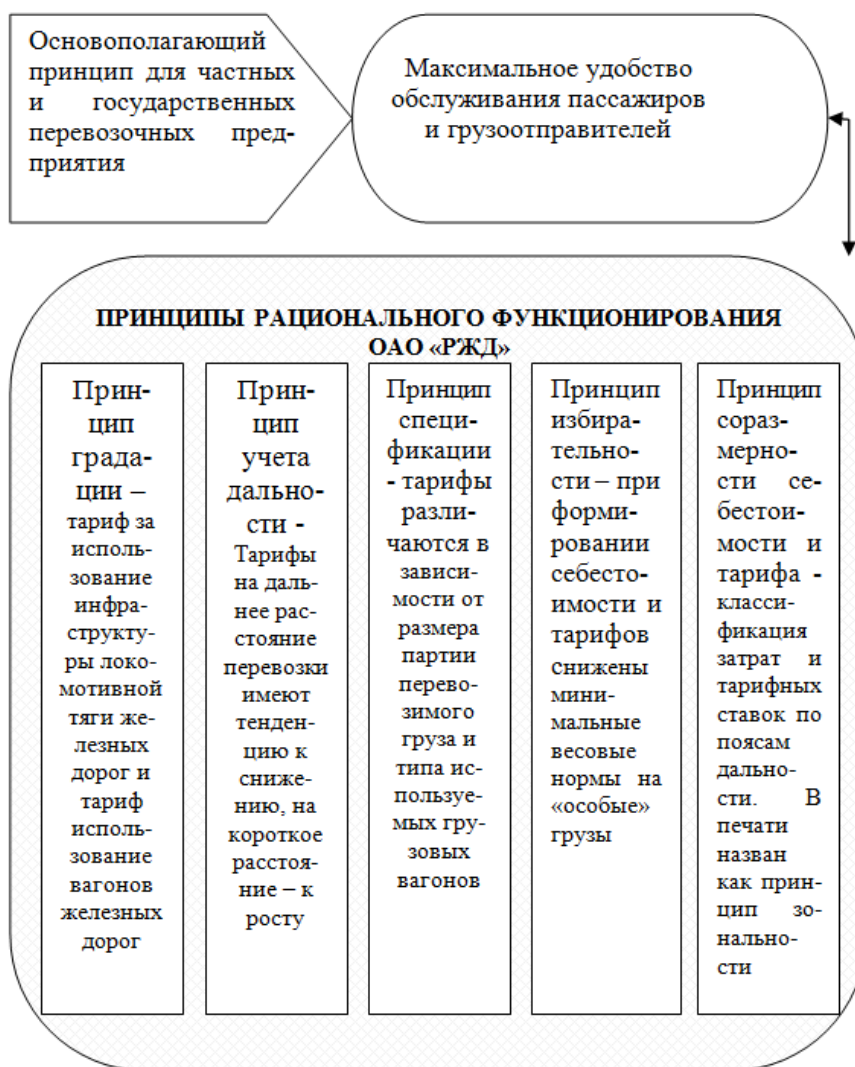


Рисунок 1 – Состав единых принципов формирования состава элементов тарифа и их структуры

Регламентация процессов регулирования соотношения «затраты-результаты», а также мониторинга всех показателей хозяйствования и принятия решений по выявленным

план-фактным отклонениям должны закрепляться во внутрикорпоративных нормативных положениях. Как отмечает Н.П. Терешина, «отсутствие единого описания процедур влече-

чет несогласованность действий отдельных работников и целых подразделений» [7, цит. с. 41]. Так, в частности, в ОАО «РЖД» принято Положение о порядке планирования финансово-экономических показателей железных дорог. Этот документ определяет основные приемы и способы бюджетного планирования эксплуатационных затрат железнодорожных предприятий, входящих в Общество. При разработке нормативного документа, регламентирующего процессы финансового планирования для конкретной транспортной компании, необходимо утвердить следующие составляющие: состав используемых показателей; процедуры разработки бизнес-планов и обобщения показателей; процедуры подготовки отчетов об их исполнении; формат отчетности и технология заполнения отдельных её форм; частота проведения план-фактного сопоставительно анализа.

Создание в ОАО «РЖД» общего центра обслуживания (ОЦО) потребовало реорганизации всех информационных служб. И, прежде всего, была выстроена система информационно-методического обеспечения запросов менеджмента, в частности, разделены все хозяйственные операции между двумя участниками – бухгалтерией и заказчиком; составлены детализированные описания всех учетных бизнес-процессов, информационные потоки структурированы по видам объектов учета и скомпонованы в разделы учета по каждому бизнес-процессу. Соответственно это потребовало изменений должностных обязанностей сотрудников, что свелось к распределению из функциональной роли по процессам (сбор первичных документов, ввод данных и контроль этого процесса, съём и распределение учетных данных, формирование отчетности под запросы менеджеров и внешних стейкхолдеров). Как подчеркивает Аксёнов Б.А. «переход на ОЦО был «революцией». Путем создания ОЦО: отлажен сбор унифицированных документов, вводятся данные в единую автоматизированную систему, принятие решений и формирование отчетности происходят на более высоком уровне, сопровождаются значительным количеством автоматизированных контролей. Скорость

обработки информации существенно увеличивается, таким процессом гораздо легче управлять» [там же]. Все эти новации требовали создание системы единой нормативно-справочной информации по разделам учета, видам отчетности (бухгалтерская, управленческая, МСФО, налоговая [1, цит. с. 213].

Сведению всех информационных потоков в один способствует автоматизация управленческих процессов: электронный документооборот, электронная отчетность. В настоящее время ОАО «РЖД» включено в создание кадрового документооборота, что позволит планово-экономической службе улучшить позиции кадровой политики на уровне своего подразделения: привлекать новых профессионалов, повышать квалификацию системных специалистов на всех уровнях.

Эффект автоматизации постановки и решения управленческих задач должен усилить и обеспечить оперативность контроля по центрам затрат, что имеет особое значение для регулирования себестоимости предприятий железнодорожного транспорта. Правильно поставленный контроль затрат на уровне центров позволяет использовать специальные методы управления затратами с учетом конкретных особенностей того или иного подразделения [3, цит. с. 213]. Результаты внутрикорпоративного контроля показателей по центрам финансовой ответственности по истечении заданных периодов времени целесообразно обобщать во внутренней отчетности организации. При этом руководитель каждого центра должен представить анализ зафиксированных отклонений от плана. Формат и содержание внутренних отчетов определяются требованиями самого предприятия и закрепляются в соответствующих нормативных документах.

При анализе отклонений от ориентиров принятой Стратегии «Развитие ОАО «РЖД» на очередной период следует помнить, что отклонения сами по себе не особо ценны, важно выявить их причины. Каждое из них, так или иначе, оказывает свое воздействие на деятельность компаний холдинга. Но многие отклонения по своей величине на-

столько несущественны, что нет необходимости принимать какие-либо меры в связи с их выявлением. Таким образом, необходимо установить масштаб допустимых отклонений, в пределах которого будут признаваться параметры отклонений, что не потребуют от аналитиков дополнительных усилий.

При анализе себестоимости перевозок, взаимосвязанных с имеющимся потенциалом и перспективами развития, следует опираться на следующие шесть параметров: возможности и угрозы в окружающей среде; сильные и слабые стороны менеджмента; адаптивность информации к запросам управленцев; динамика цен и издержек; финансовая устойчивость структурных единиц; результаты реализации стратегии. При определении сильных и слабых сторон хозяйственной деятельности, необходимо формировать карты стратегических групп (целевые ориентиры структурных подразделений компании). Анализ таких карт позволяет определить позиции структурных единиц компании в реализации общей стратегии развития и себестоимости

перевозочных услуг, в частности.

Таким образом, вопрос формирования тарифов остается актуальной темой исследования для научных организаций и Института исследования проблем железнодорожного транспорта.

В настоящее время для составления карт применяются четыре вида анализа: SWOT-анализ; анализ цепочки ценностей; стратегический анализ издержек; комплексная оценка конкурентоспособности компании. Исследование показало, что над видами «научного анализа» довлеет интуиция менеджера, что было вполне оправдано еще 10 лет назад. В бурных цифровых потоках интуиция уже не срабатывает даже для сравнительно небольших компаний, не говоря уже о такой естественной монополии как ОАО «РЖД».

Развитие научных подходов к формированию тарифов на железнодорожные перевозки требует дальнейшей «цифровизации» баз данных, используемых для оценки целевых ориентиров компании.

Литература

1. Аксёнов Б.А. РЖД – Единое учетное пространство [Электронный ресурс]. URL: <http://ads.adfox.ru>. 13.08.2012 г. (дата обращения 21.02.2019).
2. Бодяко А.В. Проблемы адаптации российской учетно-контрольной и аналитической практики к вызовам цифровой экономики // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2018. № 4. С. 8-13.
3. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник / Пер. с англ. // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012, 655 с., цит. с. 213.
4. Никитенко И.В., Рогоуленко Т.М., Пономарева С.В. Управление инновационным развитием высокотехнологичных корпораций России: монография // М.: Русайнс, 2015. 200 с.
5. Пономарева С.В. Базовые принципы теории информации, управления и бухгалтерского учета, их причинно-следственные связи // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2014. № 3. С. 158-163.
6. Рогоуленко Т.М. Особенности системы управленческого учета в торговых организациях // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2016. № 2. С. 22-26.
7. Терешина Н.П., Смехова Н.Г., Иноземцева С.М., Токарев В.А. Расходы инфраструктуры железнодорожного транспорта: учебное пособие // М.: ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2010. 224 с.
8. Identification of an intracorporative accounting system in modern conditions / Bodiako A., Bulyga R.P., Bondarenko A.A., Rogulenko T.M., Ponomareva S.V. // International Journal of Civil Engineering and Technology, Q 1, 2018. T. 9. № 7. С. 1774-1784.
9. Российские железные дороги [Электронный ресурс]. URL: <http://ir.rzd.ru/static/public/ru/> (дата обращения: 20.09.2019).

УДК 657

Инвентаризация как метод выявления хищений при преднамеренном банкротстве организации

П.Л. Чернов, доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,
В.О. Ковтун, профессиональный ассистент аудитора АО «Бейкер Тилли Рус», г. Москва

В статье рассмотрена проблема преднамеренного банкротства организации. Отмечена пагубность данного явления для общего экономического состояния нашей страны, находящейся в сложном положении. Ключевой причиной преднамеренного банкротства организации является хищение ее имущества. Одним из наиболее эффективных методов выявления противоправных деяний, совершаемых в хозяйствующем субъекте, является инвентаризация.

Инвентаризация, преднамеренное банкротство, промышленное предприятие, экономика, методы противодействия.

Inventory as a method for identifying theft in case of deliberate bankruptcy of the organization

P.L. Chernov, Associate Professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
V.O. Kovtun, professional assistant to the auditor of Baker Tilly Russia JSC, Moscow

The article considers the problem of deliberate bankruptcy of an organization. The detriment of this phenomenon for the general economic condition of our country, which is in a difficult position, is noted. A key reason for the deliberate bankruptcy of an organization is the theft of its property. One of the most effective methods for identifying unlawful acts committed in an economic entity is an inventory.

Inventory, deliberate bankruptcy, industrial enterprise, economics, countermeasures.

В современной России участились случаи злоупотребления в финансово-хозяйственной деятельности организаций вне зависимости от их вида. Особо здесь следует выделить неправомерные действия, которые привели организации к банкротству. Именно этот аспект преступной деятельности имеет достаточное количество проблем при пресечении и выявлении.

Так, К.М. Лобанов отмечает, что по такой статье как ст. 196 УК РФ возбуждено довольно малое число уголовных дел, основная часть из них остановлена на стадии осуществления предварительного следствия, что доказывает, что имеются большие юридические недостатки данных составов преступлений. За период с 2015-2017 г.г. только 22 дела в российских судах завершилось обвинительным приговором [5, с. 26].

Именно поэтому столь актуальна тема статьи, рассматривающей методы противодействия преднамеренному банкротству, в частности, метод инвентаризации.

Преднамеренное банкротство – это

совершение руководителем или собственником организации действий или бездействие, которые лишают организацию возможности удовлетворения кредиторских требований и иных обязательств [2, с. 37]. По сути, можно говорить о преднамеренной несостоятельности подконтрольного юридического лица. Цель данного злодеяния чаще всего может быть охарактеризована как присвоение активов организации или устранение конкурента в его лице с помощью ликвидации.

Такой автор как Ю.В. Зуй в качестве способа осуществления умышленного банкротства отмечает совершение сделок на таких условиях, которые для должника являются убыточными, передача его имущества без соответствующего возмещения (денежного, материального) [4, с.101]. О.А. Соловьева, в свою очередь, отмечает, что процедура банкротства сама по себе – весьма негативный аспект деятельности предпринимателя, но по сути закона не представляет состава преступления. По ее мнению, обозначение признаков банкротства, которое является преднамерен-

ным, возможно только после того, как будет иметь законную силу решение суда относительно признания лица банкротом [6, с. 616].

Стоит отметить, что существуют методики прогнозирования банкротства. Существующие методы прогнозирования банкротства предприятия далеко не совершенны. Так, по мнению А.Е. Суглобова, одна организация может быть и банкротом, устойчиво развивающимся субъектом и вместе с этим организацией в предкризисном состоянии [7, с. 133]. Поэтому для верной организации следствия и последующего судебного разбирательства по уголовным делам, которые связаны с преднамеренным банкротством, необходимо привлекать соответствующих специалистов, бухгалтеров-экспертов.

Наиболее эффективным из существующих на сегодняшний день инструментов, используемых при противодействии преднамеренному банкротству на предприятии, ко-

торые позволяют контролировать правильность исчисления, своевременность осуществления уплаты налогов, сохранность имущества, состояние кредиторской и дебиторской задолженности организации, является инвентаризация.

Под инвентаризацией следует понимать способ осуществления бухгалтерского учета, который представляет собой регламентную процедуру повторяющейся проверки, а также документального подтверждения состояния, наличия и оценки обязательств и имущества предприятия. Инвентаризация производится с целью подтвердить достоверность данных бухгалтерского учета и отчетности.

На рисунке 1 наглядно представлены этапы осуществления анализа финансового состояния промышленного предприятия.



Рисунок 1 – Этапы анализа финансового состояния

При назначении документальной проверки для полноценного использования и оценки полученных материалов следователь или оперативный работник обязан знать перечень документов, подлежащих предоставлению специалисту-бухгалтеру. Также необходимо владеть приемами и методами, направленными на выявление признаков правонарушений по учетным документам [9, с. 114].

Ст. 73 УПК России закрепляет обстоятельства, которые подлежат доказыванию во время производства по соответствующему уголовному делу [1]. В юридической практике

полученные при инвентаризации результаты выступают в качестве важнейшего доказательства в процессе расследования фактов халатности, злоупотреблений, хищений, поскольку предоставляют возможность определения сумм излишков и недостатков материальных ценностей, периода их образования, а также виновных в этом лиц.

При приобщении к уголовному делу материалов инвентаризации работниками правоохранительных органов осуществляется проверка соблюдения требований ее проведения, причин отступления от законодательных

норм. Предусматривается установление соответствующих причин отклонений, которые зафиксированы в инвентаризационных документах, при опросе лиц, сопоставлении данных инвентаризации с прочими материалами и документами по делу. Вместе с тем, следует брать во внимание применение проверяемыми лицами разных методов сокрытия имеющихся у них недостач и излишков, попытки противодействия установлению обстоятельств.

Завершающая проверка качества проведенной инвентаризации должна состоять из двух этапов. На первом проверяется фактический остаток, правильно ли выявлены остатки в процессе осуществления инвентаризации:

- насколько полно осуществлена проверка товарно-материальных ценностей в натуральной форме;

- верно ли отмечены товары в инвентаризационной описи;

- правильно ли осуществлены таксировка и подсчеты в описи [3, с. 156].

Стоит отметить, что ликвидация имеющихся расхождений после инвентаризации по фактическому наличию и данным бухгалтерского учета ведется по правилам бухгалтерского учета финансовой организации: в том случае, если обнаружена недостача имущества, но вместе с этим не найдены виновные в этом, или при ситуации, где суд не удовлетворяет требования относительно взыскания с виновного недостачи, проводится собрание с кредиторами по решению данного вопроса, и эту сумму списывают со счета организации, т.е. относят ее на финансовый результат.

Приведем примеры недостач подтверждающих документов:

- 1) Отсутствие документов, подтверждающих наличие дебиторской задолженности (недостача имущества).
- 2) Введение в пользование построенных объектов, по которым не оформлена приемка, отсутствие документов на право требования организации, выступающей в ка-

честве инвестора на данные объекты.

- 3) Недостача имущества в части прочих активов, связанная с отсутствием подтверждающих документов на дату проведения инвентаризации.
- 4) Остатки на корреспондентских счетах, открытых в банках-корреспондентах, связанные с отсутствием документального подтверждения наличия денежных средств на счетах на дату проведения инвентаризации.
- 5) Недостача, связанная с отсутствием документов, подтверждающих право собственности на нежилое помещение.
- 6) Недостачи ОС и хозяйственных затрат, которые приходятся на кредиты физическим лицам, связаны с отсутствием оригиналов кредитных договоров.

По итогам недостачи осуществляется работа относительно поиска данного имущества. При недостатке по правам требования, вследствие того, что нет оформленных договоров: цессии, ценных бумаг, финансовых вложений, данные факты, а также все необходимые документы отдаются представителю конкурсного управляющего. При отсутствии заключенных договоров (кредитного, обеспечения, уступки прав требования), с сформированным кредитным досье, применяются меры по взысканию задолженности. При неудовлетворении судом требований, документы передаются представителю конкурсного управляющего, чтобы он передал заявление в правоохранительные органы о том, что имеются факты непередачи документов по дебиторской задолженности.

В случае выявления нарушений при оформлении инвентаризационных описей эксперт должен их изучить и определить причины нарушений [8, с. 129]. По завершении инвентаризации, в результате которой установлены факты недостачи, сотрудниками правоохранительных органов должно быть принято решение по ст. 145 УПК РФ. Впоследствии

вии данные материалы инвентаризации должны быть приобщены в качестве доказательств к уголовному делу [1].

Приведем пример. ООО «Дубровский» осуществляло производство окон, дверей. Чтобы приобрести требуемое оборудование для производства продукции, предприятие в 2015г. оформило в банке кредит на 500 млн. руб. Данная сумма должна была быть возвращена в 2017г., однако договор был продлен до 2018г. Предприятие осуществило погашение лишь на сумму 200 млн. руб. На 2018г. у предприятия имелась задолженность по этому кредиту на сумму 450 млн. руб.

По выявленным фактам, руководство предприятия не осуществляло погашение данного долга. Директор предприятия в 2018г. (апрель) осуществил передачу по договору дарения помещения (одного цеха), вместе с оборудованием (находилось в залоге). По действующему законодательству стоит отметить, что данные операции могут осуществляться исключительно с согласованием банка, однако в данном случае такого согласования не было. На период дарения стоимость помещения была – 300 млн. руб.

Уже в мае этого же года директор предприятия обращается в суд с заявлением о том, чтобы предприятие признать банкротом. В заявлении отмечалось, что кредиторская задолженность общества в момент подачи

данного заявления составляет 450 млн. руб., а по приложенной к данному заявлению инвентаризационной описи на балансе предприятия числилось имущество на 200 млн. руб.

При сличении результатов годовой инвентаризации и данных инвентаризации после совершения данной операции в совокупности с иными бухгалтерскими документами установлено, что в результате заключения договора дарения произошло критическое ухудшение финансового положения предприятия. При этом сделка Росреестром завершена на тот момент еще не была. Таким образом, оснований для списания имущества с баланса у организации не было. Качественный анализ результатов инвентаризации позволил остановить сделку, предотвратить негативные последствия и восстановить платежеспособность организации.

На основании всего выше отмеченного стоит отметить. Такой инструмент выявления противоправных действий, совершаемых в хозяйствующих субъектах при преднамеренном банкротстве, как инвентаризация является наиболее эффективным, так как основной причиной данного вида банкротства организации является хищение ее имущества, в ходе инвентаризации можно выявить данный факт, а также сумму предполагаемого ущерба.

Литература

1. «Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 23.04.2018) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/.
2. Асланян Ю.Х. Фиктивное и преднамеренное банкротство в гражданском законодательстве Российской Федерации // Актуальные проблемы юриспруденции и пути решения // Пенза: ПГУ, 2017. С. 37-41.
3. Дубонос Е.С. Судебная бухгалтерия: учебник для бакалавров // М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2015. 415 с.
4. Зуй И.В. Ответственность за преднамеренное банкротство в Российском законодательстве // Евразийская адвокатура, 2017. № 4(29). С. 101-103.
5. Лобанов К.М. Специфика квалификации преступления за преднамеренное банкротство // Антропология права и правовой плюрализм: сб. статей // Уфа: Аэтерна, 2017. С. 31-36.
6. Соловьева О.А., Радийчук К.Ю., Давтян Д.В. Преднамеренное банкротство: вопросы квалификации // Аллея науки, 2017. № 9. С. 615-618.
7. Суглобов А.Е., Чернов П.Л. К выявлению признаков банкротства коммерческой организации при проведении экономической экспертизы // Вестник АЭБ МВД России, 2015. № 5. С. 128-133.
8. Суглобов А.Е., Жарылгасова Б.Т. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие // М.: КноРус, 2007. 496 с.
9. Тришкина Е.А., Могутин Р.И. Использование специальных методов исследования бухгалтерских документов при производстве документальных проверок в расследовании экономических преступлений // Таврический научный обозреватель, 2015. № 2. С. 126-130.
10. Япринцева Т.Ю., Крупина И.Г. Инвентаризация как средство предотвращения экономических правонарушений // Молодой ученый, 2014. № 4.2. С. 113-117.

УДК 339.5, 339.9

Анализ роли институтов финансовой поддержки экспорта в реализации экспортно-ориентированной стратегии развития ЕАЭС в контексте мирового опыта

Л.Н. Красавина, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель,

Л.И. Хомякова, кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник, Институт исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва

Статья посвящена анализу актуальных проблем деятельности экспортных агентств по кредитованию и страхованию экспорта стран ЕАЭС. Новизна состоит в систематизации их функций в осуществлении стратегии экспортно-ориентированного развития стран ЕАЭС. Выявлены функциональные особенности экспортных агентств по кредитованию и страхованию по созданию гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспортеров с акцентом на общие тенденции и национальные особенности. Обоснован вывод о целесообразности взаимодействия этих агентств и использования мирового опыта в целях повышения их роли в финансовой поддержке национальных экспортеров.

Экспортно-импортные агентства, экспорт, финансовые инструменты, взаимная торговля, Евразийский экономический союз (ЕАЭС), экспортное финансирование, кредитование, страхование, экспортно-ориентированная стратегия развития.

Analysis of the role of export financial support institutions in the implementation of the EAEU export-oriented development strategy in the context of international experience

L.N. Krasavina, Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Scientific Director,

L.I. Khomyakova, Ph.D. (Econ.), Associate professor, Leading Researcher of the Institute for the Study of International Economic Relations, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article is devoted to the analysis of the actual problems of the EAEU export agencies. The article's novelty consists of the systematization of their functions in the implementation of the EAEU strategy of export-oriented development. The functional peculiarities of export credit and insurance agencies on creation of a flexible line of financial instruments to support exporters with an emphasis on general trends and national peculiarities are revealed. The conclusion about expediency of interaction of these agencies and use of the world experience in order to increase their role in financial support of national exporters is grounded.

Export and import agencies, export, financial instruments, mutual trade, Eurasian Economic Union (EAEU), export financing, crediting, insurance, export-oriented development strategy.

Введение

Управляющий документ «Основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 г.» определил концепцию экспортно-ориентированной стратегии развития стран ЕАЭС в целях усиления его динамики. Для реализации этой долгосрочной цели страны ЕАЭС разработали собственные внешнеэкономические стратегии (программы) развития национального экспорта в целях повышения конкурентоспособности национальных товаров и услуг.

Новым фактором изменения модели

торгово-экономических отношений на мировых рынках стала протекционистская политика США, введение импортных пошлин, санкций и других дискриминационных мер, особенно к России и Китаю. В этой связи появилась оценка агрессивной внешнеэкономической политики США как «беспрецедентного шага» их «перехода от глобализации к протекционизму» [9, С.48]. Общеизвестно, что глобализация мировой экономики – это активный процесс повышения интернационализации хозяйственной жизни, который не может остановить политика отдельных стран,

включая США. Речь идет о нарушении США международного права на котором основана деятельность глобальных стандартоустанавливающих институтов типа ВТО и других, которые призваны устранять барьеры на пути движения факторов производства – товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов на мировом рынке.

В условиях торговой войны, развязанной США, в целях укрепления национальной конкурентоспособности на мировой рынке, повышается роль институциональной структуры финансовой поддержки экспорта стран ЕАЭС. Эксперты подчеркивают необходимость наличия соответствующей структуры в ЕАЭС, можно сделать вывод о наличии предпосылок для ее развития [15, С.98; 18; 17].

Новизна проведенного авторами данной статьи исследования состоит в систематизации функций экспортных агентств стран ЕАЭС в осуществлении стратегии их экспортно-ориентированного развития. Выявлены функциональные особенности экспортных агентств по созданию гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспортеров, включая инвестирование, кредитование, страхование рисков, гарантирование кредитов. В итоге институционального и функционального анализа деятельности экспортных агентств стран ЕАЭС сформулированы их общие тенденции и национальные особенности. Для повышения роли экспортных агентств по кредитованию и страхованию национальных экспортеров стран ЕАЭС предложено развивать их сотрудничество и использовать мировую практику специализированных институтов поддержки экспорта.

Особенности институциональной структуры экспортного финансирования, кредитования, страхования стран ЕАЭС

В ЕАЭС поддержка экспортеров отличается национальными особенностями, что определило целесообразность ее анализа в страновом аспекте.

«Стратегия экспортноориентированной промышленной политики Армении» была разработана в 2011 г. [2] СЗАО «Экспортное страховое агентство Армении» выполняет

следующие функции: кредитование экспорта в армянских драмах, долларах США, евро на срок 1-6 месяцев, страхование экспорта (до 75-95% его суммы) от убытков. При неоплате экспорта иностранным импортером (или банком) агентство выплачивает экспортеру компенсацию. В 2016 г. портфель агентства достиг 2,2 млрд. драмов [5]. Кроме того, созданный в 2015 г. Фонд «Бизнес Армения» (бывший «Фонд развития Армении») привлекает инвестиции и оказывает поддержку экспортерам для повышения содействия экономическому росту страны и развития конкурентоспособности. С 2017 г. фонд поддерживает совместные проекты на основе государственно-частного партнерства, привлекает иностранные инвестиции, экспортирует постинвестиционные услуги. Подписаны меморандумы о взаимопонимании с 15 иностранными агентствами и частными компаниями в целях поддержки экспортных и инвестиций.

В Беларуси действует Национальная программа поддержки и развития экспорта на 2016-2020 годы [1, 3]. Перечень имеющихся инструментов поддержки экспорта достаточно обширен и соответствует общепринятому в мире набору таких инструментов [15]. Экспортные кредиты могут предоставлять коммерческие банки при условии страхования кредита в БРУПЭИС «Белэксимгарант» – и получать компенсацию потерь экспортера на основе решений Правительства или Министерства финансов Республики Беларусь.

В Беларуси функции агентства экспортного кредитования и страхования выполняет «Белэксимгарант». Его специфика проявляется в исключительном праве страхования экспортно-импортных рисков не только коммерческих, но и политических, возросших в условиях геополитической напряженности, торговых войн, санкций. Комплексное страхование экспортных контрактов включает риск-менеджмент разработки контракта по его наиболее существенным условиям в предэкспортный период и сопровождение на экспортном этапе.

Поскольку страховой взнос экспортера включается в стоимость контракта, увеличивается экспортная выручка и налоговые

платежи в госбюджет. Страхование рисков экспортного контракта освобождает белорусского экспортера от сложной процедуры взыскания экспортной выручки за рубежом и дает шанс повысить его конкурентоспособность. Страхование потерь предприятия экспортера в случае расторжения экспортного контракта обеспечивает получение компенсации расходов по выполнению его обязательств по контракту.

Страхование зарубежных инвестиций выполняет функцию защиты интересов инвесторов и их инвестиционной деятельности от политических рисков. Этот вид страхования распространяется на следующие формы инвестирования: имущественные вклады, перевод финансовых средств или нематериальных активов, выполнение работ по заказу иностранной фирмы, предоставление финансовых займов. Эта форма страхования предназначена для гарантии репатриации зарубежных инвестиций.

«Белэксимгарант» также выполняет функции гарантирования оплаты лизинговых платежей обязательств зарубежным импортерам – лизингополучателям при наступлении коммерческого или политического риска неплатежа. Помощь экспортеру-резиденту в предэкспортный период оказывается при подписании контракта с иностранным импортером-лизингополучателем для организации лизингового кредитования и получения лизинговых платежей. Государственное страхование покрывает убытки банка при невозврате его кредита лизинговой компанией – экспортером. Наиболее гарантированная банковская поддержка лизингового экспорта Беларуси основана на комплексном сочетании страхования, отсрочки платежа по лизингу и его банковскому кредитованию. Страховое покрытие по заключенным договорам страхования превысило в 2018 г. 1,5 млрд. белорусских рублей [7, С.28].

«Белэксимгарант» выполняет функцию форфетора – посредника при страховании экспортного факторингового кредита, покупая все требования национального экспортера к иностранному импортеру при значительном риске задержки платежа или неоп-

латы. Ускорение инкассации валютной выручки экспортером создает условия для дальнейшего развития производства конкурентоспособных экспортных товаров и услуг.

Значительное место в деятельности «Белэксимгарант» занимает страхование и перестрахование экспортных рисков для стимулирования экспорта белорусской продукции, произведенной с участием российских предприятий.

Специфика деятельности белорусского банка развития «Промагролизинг» обусловлена его специализацией на экспортном лизинговом кредитовании. Этот государственный банк предоставляет кредит лизинговой компании-экспортеру, который сдает в аренду все виды техники и основных средств производства иностранному импортеру – лизингополучателю на срок от 1 до 7 лет на условиях выплаты арендных платежей и возврата материальных ценностей на основании права собственности на которые сохраняется за лизингодателем.

Таким образом, в Беларуси функции экспортных агентств по существу выполняют коммерческие банки, а также госпредприятия «Белэксимгарант» и «Промагролизинг».

В Казахстане функции агентства экспортного кредитования и страхования при реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития 2015-2019 г. [4] осуществляет АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport». Эта крупная государственная компания выполняет следующие основные функции:

- предэкспортное финансирование;
- экспортное торговое финансирование для экспортера на льготных условиях;
- страхование кредита покупателя;
- осуществление банками второго уровня международных расчетов в форме аккредитива, открываемого иностранным импортерам в пользу казахстанского экспортера на определенных условиях, связанных с международными расчетами, а не с коммерческим контрактом.

Новая стратегия «KazakhExport» ориентирована на увеличение экспорта в полтора раза с 2015 к 2020 г. В 2017 г. «KazakhExport»

поддержало экспортные контракты на сумму более 550 млн. долларов США [8, С.5].

Новым явлением стало участие импортеров 12 стран в качестве контрагентов страхования экспортных кредитов. Меняется структура заемщиков экспортных кредитов в связи с увеличением продукции обрабатывающей промышленности и снижением доли трейдинговых компаний.

Специфика предэкспортного и экспортного финансирования проявляется в его осуществлении через банки второго уровня путем открытия условного банковского вклада на револьверной (возобновляемой) основе, то есть автоматического восстановления суммы кредита экспортеру. Особенностью торгового финансирования по линии «KazakhExport» стало привлечение банков-партнеров: Евразийского банка развития, Сбербанк РФ, Казкоммерцбанка, Цеснабанка для поддержки несырьевого экспорта

Активную роль в поддержке экспортеров выполняет АО «Банк Развития Казахстана», который осуществляет инвестиционные проекты, кредитует экспортные контракты, причем на условиях софинансирования, предоставляя кредиты национальным экспортерам и покупателю аванса иностранному импортеру казахстанских товаров/услуг. Минимальная сумма валютного экспортного кредита эквивалентна 1 млрд. тенге. Но это ограничение не применяется, если Банк Развития Казахстана участвует в финансировании экспортных операций, условия которых утверждены Правительством Республики Казахстан. В 2018 г. этим банком было одобрено предэкспортное финансирование 13 проектов на общую сумму 113,3 млрд. тенге и впервые была оказана поддержка экспорту казахстанских услуг путем выдачи соответствующей гарантии [6, С.3-5].

Важным компонентом стратегии развития агропромышленного комплекса и экспорта его продукции являются поддержка АО «Аграрная кредитная корпорация» в рамках программы «Агроэкспорт». Данная программа ориентирована на кредитование проектов, имеющих экспортный потенциал с участием банков второго уровня, кредитных товари-

ществ, лизинговых компаний. Лизинговые компании осуществляют экспортное лизинговое кредитование в форме рассрочки получения арендной платы за сданные в аренду имущество иностранному лизингополучателю.

В Киргизии Государственная программа развития Кыргызской Республики на период 2018-2022 гг. «Единство, доверие, созидание» выделила целевые рынки экспорта данной страны – ЕАЭС, Китай, Индия, страны Ближнего Востока.

Преобладавшая в Киргизии в последние годы модель развития, основанная на экспорте сырьевых ресурсов, практически исчерпала себя [11, С.66]. Для развития экспортного потенциала национальных предпринимателей при Министерстве экономики Кыргызской Республики был создан «Центр «единого окна» в сфере внешней торговли», который предоставляет киргизским участникам внешнеэкономической деятельности специализированные услуги, консультирование и привлечение финансовой и иной помощи стран-партнеров и международных организаций для стимулирования национального экспорта.

Важным институтом, обеспечивающим плавную интеграцию Киргизии в ЕАЭС в части поддержки экспорта, является Российско-Кыргызский фонд развития. Фонд предоставляет кредитные ресурсы на льготных условиях, в том числе, через банки-партнеры и микрофинансовые организации. Объем экспорта хозяйствующих субъектов, получивших финансирование от фонда, достиг 192,3 млн. долларов США (в Россию – на сумму 48,4 млн. долларов США, в страны ЕАЭС – на сумму 48,4 млн. долл. США, в третьи страны – на сумму 95,6 млн. долларов США). Совокупная доля экспорта получателей финансирования фонда в общем объеме экспорта Киргизии за 2017 год составила 12,5% [10, С.21-22].

В России на основе национального проекта «Развитие внешнеэкономической деятельности» от 15.04.2014 создан АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ), состоящий из АО «ЭКСаР» и АО Росэксимбанк, которые реализуют эту программу.

В России утверждены паспорта приоритетных проектов «Международная кооперация и экспорт» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» от 30.11.2016.

РЭЦ – крупный государственный институт поддержки экспорта финансовыми и нефинансовыми инструментами – взаимодействует с профильными министерствами и ведомствами по развитию внешнеэкономической деятельности России. Его деятельность направлена на осуществление национального проекта «Международная кооперация и экспорт» к 2024 г. предусмотрено ежегодное увеличение экспорта несырьевого неэнергетического до 250 млрд. долларов и услуг до 100 млрд. долларов; повышение доли экспорта товаров (работ, услуг) до 20% ВВП; рост объема торговли между странами ЕАЭС в 1,5 раза.

Госкорпорация ВЭБ.РФ предоставляет предэкспортные кредиты российским экспортерам на производство экспортной продукции; по поддержке экспорта, а также кредиты покупателю – иностранному импортеру; банковские гарантии (в том числе возврата аванса, по качеству исполнения экспорта, поручительства; обеспечивает обязательства российских экспортеров перед иностранными покупателями.

Мировой опыт поддержки национальных экспортеров

Для развития экспортных агентств стран ЕАЭС предложено использовать мировой опыт специализированных институтов поддержки экспорта.

Новой тенденцией в международной торговле в последние годы стало усиление сочетания страхования с банковской деятельностью путем развития взаимодействия между экспортными агентствами и банками, а также факторинговыми компаниями. Эта тенденция в развитии международного и внутреннего кредитного страхования является следствием глобализации международной торговли, а также усиления роли ее кредитования, оказала влияние на специфику деятельности многих международных экспортно-импортных институтов. Страновой анализ

дает основание сделать вывод о протекционистской деятельности государственных экспортно-импортных банков и агентств по страхованию экспорта.

Между тем, в условиях глобализации мировой экономики проблему страхования рисков во внешнеэкономической деятельности трудно решить на национальном уровне. Поэтому в мире ряд многосторонних институтов также оказывает поддержку экспортерам и импортерам в различных секторах экономики в различных регионах мира. Рассмотрим некоторые из них.

Государственный Экспортно-импортный банк США (Export-Import Bank of the United States), основанный в 1934 г., предоставляет комплекс кредитов и гарантий по средне- и долгосрочным экспортным контрактам. Причем проценты по кредитам устанавливаются по нижней границе ставок, допускаемых Организацией экономического сотрудничества и развития. Отметим, что банк предоставляет гарантии по ссудам для приобретения экспортером оборотных средств производства, и программы для финансовой поддержки научно-исследовательских проектов и технико-экономических обоснований для развития экспорта США. Особенность заключается в проведении страховых операций совместно с Ассоциацией страхования иностранных кредитов. Банк поддерживает экспорт товаров и услуг США в другие страны, кредитуя надежных покупателей, и берет на себя страновые и кредитные риски, которые частный сектор неспособен или не отказывается брать на себя [12, С.57].

Несмотря на значительный объем краткосрочных кредитов Экспортно-импортного банка США (3,3 млрд. долларов США для поддержки американского экспорта в 2018 г. [23, С.5]), его деятельность подвергается критике за кредитование несостоятельных проектов [21].

На африканском континенте с 1993 г. функционирует международный Африканский экспортно-импортный банк (African Export-Import Bank). В состав его учредителей вошли правительства, частные и институциональные инвесторы африканских стран, а

также неафриканские финансовые институты и частные инвесторы. Банк предоставляет экспортерам на предэкспортном и экспортном этапах краткосрочные и среднесрочные кредиты, гарантии. Например, в 2018 г. Афр-эксимбанк предоставил 1,8 млрд. долларов США на финансовую поддержку экспорта продукции промышленного производства и 2,5 млрд. долларов США на торговое финансирование [19, С.7].

Арабская корпорация по гарантированию инвестиций и экспортных кредитов (Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation, Dhaman) основана правительствами и финансовыми институтами ряда арабских стран в 1974 г. Ее целевая установка направлена на привлечение инвестиций в арабский регион и стимулирование арабского экспорта в ряд стран. При этом корпорация не только привлекает инвестиции, но и страхует их от некоммерческих рисков (включая военные конфликты) и кредиты от коммерческих рисков (непогашение долга, банкротство заемщика) и некоммерческих (до 90%), обеспечивает страхование экспортных кредитов для международных продаж, факторинга, лизинга [22, С.4-5].

Экспортный банк Латинской Америки (Banco Latinoamericano de Exportaciones, Bladex) создан в 1977 г. по решению центральных банков стран Латинской Америки и Карибского региона с целью развития торговли внутри и вне региона. Bladex использует традиционные инструменты, включая аккредитивы, гарантии и кредитные линии для торгового финансирования. В дополнение к этим традиционным операциям Bladex разработал ряд структурированных финансовых инструментов, включая гарантии официальных программ развития экспорта, привлечение финансирования от частных страховых компаний, форфейтинг и др. Учитывая широкий региональный охват, знание специфики региона Латинской Америки, а также уникальное положение банка в качестве межгосударственной организации, Bladex может распространять и управлять синдицированными кредитами. Займы, выданные Bladex с момента ее основания, достигли к 2018 г. 274 млрд. дол-

ларов США [20, С.5].

Таким образом, в мировой практике накоплен достаточный опыт финансирования, кредитования и страхования экспорта. Деятельность многосторонних агентств и банков нацелена на стимулирование экспорта и страхования рисков экспортеров тех регионов, которые они представляют.

Заключение

Анализ сформированной в странах ЕАЭС институциональной структуры поддержки экспорта выявил ее особенности:

1. Созданы государственные или полугосударственные экспортные агентства.
2. Их функции ориентированы на финансирование, кредитование, страхование национального экспорта.

Одним из новых направлений финансовой поддержки экспорта стало сотрудничество между агентствами экспортного кредитования и экспортного страхования стран ЕАЭС. Для поддержания международной конкурентоспособности ЕАЭС Евразийская экономическая комиссия предлагает развивать интеграционные инструменты поддержки экспорта [11]. Актуальность приобретает создание единого механизма регулирования экспортной деятельности в рамках ЕАЭС, соответствующего требованиям Всемирной торговой организации и Организации экономического сотрудничества и развития [16, С.45].

На основе распоряжения Евразийской экономической комиссии действует рабочая группа по вопросам финансовой поддержки экспорта в составе Экспортного страхового агентства Армении, Белэксимгарант, KazakhExport и группы Российского экспортного центра. Рабочая группа ориентирована на обсуждение проблем унификации подходов по страхованию экспорта в третьи страны, формированию совместной позиции по всем экспортным финансовым инструментам в целях роста внешней торговли как одного из факторов социально-экономического развития стран-участниц.

В 2017 г. эти перечисленные экспорт-

ные агентства подписали Меморандум о сотрудничестве. На наш взгляд необходимо межгосударственное соглашение стран для реализации сформулированных в меморандуме задач. В их числе: формирование нормативной базы взаимодействия между экспортно-импортными агентствами; законодательное оформление ключевых параметров и принципов их сотрудничества, составление графика регулярных встреч по обмену опытом поддержки экспортного финансирования, кредитования, страхования путем создания гибкой линейки финансовых инструментов. Целесообразно ускорить создание пула экспортных кредитных агентств для перестрахования рисков на основе их диверсификации в целях поддержки экспорта между странами ЕАЭС. Декларируемая в меморандуме задача обеспечить взаимное принятие полисов страховых агентств в качестве обеспечения гарантий независимо от международных рейтинговых оценок требует конкретных мер по ее реализации.

Совместная деятельность этих специализированных экспортных агентств долж-

на способствовать разработке единых целей торговой политики стран ЕАЭС [18, 13]. Представляется целесообразным внести предложение о разработке единых критериев оценки рисков, связанных с финансированием, кредитованием и страхованием экспорта в рамках ЕАЭС, а также разработки инструментов финансирования, в том числе в национальных валютах этих стран. Как отмечают некоторые эксперты [17, С.32], ведущую роль может выполнять российский рубль, поскольку Россия – основной внешнеторговый партнер других стран ЕАЭС.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в странах ЕАЭС создана институциональная структура – совокупность экспортно-импортных агентств и банков по стимулированию экспорта, развитию взаимной торговли и интеграции. Формируется тенденция их кооперации и совместных программ. Для достижения синергетического эффекта их деятельности целесообразно усилить их интеграционное взаимодействие на основе общих проектов.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету, 2019 г.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01.08.2016 № 604.
2. Решение Правительства Республики Армения от 15 декабря 2011 г. № 149.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) экспорта товаров и услуг».
4. Указы Президента Республики Казахстан от 01.08.2014 № 874, от 06.09.2016 № 315.
5. Бадалян Н. Экспортное страховое агентство Армении планирует до 2018 года вдвое увеличить объем застрахованного экспорта [Электронный ресурс]. URL: https://finport.am/full_news.php?id=30347 (дата обращения: 14.08.2019).
6. Годовой отчет АО «Банк развития Казахстана» 2018. С. 3-5.
7. Годовой отчет «Белэксимгарант» 2018. С. 28.
8. Годовой отчет «KazakhExport» 2017. С. 5.
9. Гусев М.С. Внешнеэкономическая стратегия России в условиях меняющейся модели международной экономической интеграции // Экономические стратегии, 2019. № 1. С.48.
10. Годовой отчет Российско-Кыргызского фонда развития 2017. С. 21-22.
11. Дооранов А.П. Финансовая поддержка экспорта продукции Кыргызской Республики // Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. Бишкек, 2017. № 12. С. 66.
12. Малахов Ф.В. Возможности допустимого протекционизма // Азия и Африка сегодня, 2015. № 11. С.57.
13. Международная торговля: проблемы и перспективы: монография / И.Н.Абанина, Р.А.Данилов, Н.Н.Дерябина и др.; под ред. М.Б.Медведевой // М.: Научная библиотека, 2018. 238 с.
14. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/24-08-2017.aspx> (дата обращения: 08.08.2019).
15. Пекутько П.Н., Петракова Ю.Н., Аксютин А.В. Актуальные направления развития инструментов поддержки экспорта белорусской промышленной продукции // Белорусский экономический журнал, 2019. № 1. С.98.

16. Понаморенко В.Е., Шулятьев И.А. О государственной финансовой поддержке экспорта в государствах – членах Евразийского экономического союза: сравнительно-правовой анализ // Вопросы экономики и права, 2016. № 1. С.45.
17. Смирнов А.Л. ЕАЭС: государственная поддержка экспорта // Банковское дело, 2015. № 4. С.32.
18. Торговая политика и обеспечение интересов бизнеса: учебное пособие / под ред. В.К. Поспелова, Н.Л. Орловой // М.: «Издательский дом «Научная библиотека», 2017. 244 с.
19. Afreximbank Full Year 2018 Results. P.7.
20. Bladex Annual Report 2018. P.5.
21. D. Badow. Close the Export-Import Bank to Cut Federal Liabilities and Promote Economic Fairness. Cato Institute. July 1, 2015. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cato.org/blog/close-export-import-bank-cut-federal-liabilities-promote-economic-fairness> (дата обращения: 10.08.2019).
22. Dhaman Activities and Services. P.4-5.
23. Export-Import Bank of the US. Annual Report 2018. P.5.

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

Подписано в печать 23.12.2019
Формат В5
Печать офсетная. Усл.печ.л. 10,3
Тираж 500 экз.
Заказ № 76-20
Отпечатано
в типографии
ООО «Научный консультант»
г. Москва
Хорошевское шоссе, 35, корп.2
Тел.: +7 (926) 609-32-93,
+7 (499) 195-60-77
E-mail :keyneslab@gmail.com
Site:www.n-ko.ru