

Журнал «Казанский экономический вестник» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, утвержденных ВАК РФ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Научный консультант

И.Р. Гафуров,

доктор экономических наук, профессор

Научный редактор

Н.Г. Багаутдинова,

доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.Р. Сафиуллин,

доктор экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

В.И. Вагизова,

доктор экономических наук, профессор

Ш.М. Валитов,

доктор экономических наук, профессор

Д.Х. Галлямова,

доктор экономических наук, профессор

И.С. Глебова,

кандидат экономических наук, доцент

Н.В. Каленская,

доктор экономических наук, профессор

Р.Г. Каспина,

доктор экономических наук, профессор

И.А. Кишин,

доктор экономических наук, профессор

И.А. Кох,

доктор экономических наук, профессор

Л.И. Куликова,

доктор экономических наук, профессор

Р.М. Кундакян

доктор экономических наук, профессор

А.Н. Мельник,

доктор экономических наук, профессор

В.Н. Нестеров,

доктор экономических наук, профессор

Е.М. Разумовская,

доктор экономических наук, профессор

Н.М. Сабитова,

доктор экономических наук, профессор

Л.Н. Сафиуллин,

доктор экономических наук, профессор

М.Р. Сафиуллин,

доктор экономических наук, профессор

А.М. Туфетулов,

доктор экономических наук, профессор

Е.В. Фахрутдинова,

доктор экономических наук, профессор

И.К. Кочар,

PhD, Экономический университет во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша)

Учредитель издания

ФГАОУ ВПО

«Казанский (Приволжский)
федеральный университет»

Адрес редакции:

420012,

Республика Татарстан,

г. Казань,

ул. Бутлерова, д. 4.

Тел. 2-91-13-26

Электронная версия журнала
«Казанский экономический
вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Журнал включен

в Реферативный журнал

и Базы данных ВИНИТИ.

Сведения о журнале

ежегодно публикуются

в международной справочной

системе по периодическим

и продолжающимся изданиям

«Ulrich's Periodicals Directory»

Договор с ВИНИТИ

R0181/034-06

Редактор:

Н.И. Андропова

Компьютерная верстка:

А.И. Галиуллина

Основан в 2005 году

The journal «Kazan economic vestnik» is included into the list of the leading reviewed scientific journals and editions, in which main scientific results of candidate and doctoral dissertations, approved by State Commission for Academic Degrees and Titles, must be published.

EDITORIAL BOARD

Scientific consultant

I.R. Gafurov,
doctor of Economics, professor

Scientific editor

N.G. Bagautdinova,
doctor of Economics, professor

Chief editor

A.R. Safiullin,
doctor of Economics, associate professor

Members of Editorial Board:

V.I. Vagizova,
doctor of Economics, professor

Sh.M. Valitov,
doctor of Economics, professor

D.Kh. Gallyamova,
doctor of Economics, professor

I.S. Glebova,
PhD (Economics), associate professor

N.V. Kalenskaya,
doctor of Economics, professor

R.G. Kaspina,
doctor of Economics, professor

I.A. Kirshin,
doctor of Economics, professor

I.A. Kokh,
doctor of Economics, professor

L.I. Kulikova,
doctor of Economics, professor

R.M. Kundakchyan,
doctor of Economics, professor

A.N. Melnik,
doctor of Economics, professor

V.N. Nesterov,
doctor of Economics, professor

E.M. Razumovskaya,
doctor of Economics, professor

N.M. Sabitova,
doctor of Economics, professor

L.N. Safiullin,
doctor of Economics, professor

M.R. Safiullin,
doctor of Economics, professor

A.M. Tufetulov,
doctor of Economics, professor

E.V. Fakhrutdinova,
doctor of Economics, professor

I.K. Kochar,

PhD, Economic University in Wroclaw (Wroclaw, Poland)

№ 6(20)

2015

ISSN 2305-4212

Founder of the edition
Kazan (Volga region)
Federal University

Editors Office address:

420012,
Tatarstan Republic,
Kazan, 4 Butlerov st.
Tel. 2-91-13-26

Internet version of the journal
«Kazan economic vestnik»
<http://www.ej.kpfu.ru>

The journal is included in the
abstracting journal and VINITI
database. The information
about the journal is annually
published in the international
reference system on periodical
and continuing publications
«Ulrich's Periodicals
Directory».
Agreement with VINITI
RO181/034-06

Editor:

N.I. Andronova

Computer lead out:

A.I. Galiullina

Founded in 2005

The journal is registered by the
Federal Supervising Service
on observance in the sphere of
communication, information
technologies and mass
communications.
Registration certificate:
of January 31, 2012.

Format 60x84/8. Circulation 500 copies.
Signed for printing 21.12.2015. Order № 134-4.
© Institute of Economics and Finance KFU, 2015

Printed at the publishing house
of the Kazan University
420008, Kazan, 1/37 Professor Nuzhin Str.
Tel. (843) 233-73-59, 292-65-60

The authors' view point may not
coincide with the opinion of the
Editorial Board.

The manuscripts are reviewed and
are not returned.

When reprinted the reference
to «Kazan economic vestnik»
is required.

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- З.Ф. Гаязов.* Сравнительная оценка и анализ перспектив развития сферы общественного питания в Российской Федерации: межстрановой факторный анализ..... 5
- Д.В. Юрков.* Особенности миграционной политики Соединенных Штатов Америки 12

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Л.А. Ерошкина.* Альтернативные подходы к измерению налогового (фискального) потенциала регионов 22
- Н.А. Таркаева.* Реструктуризация моноструктурной экономики на основе развития предпринимательства 29
- Р.Р. Шакиров.* Особенности воздействия инновационной инфраструктуры на региональное развитие 34
- А.А. Галявов.* Разработка стратегии развития производительных сил в регионах ПФО с учетом тенденций изменения параметров и факторов социально-экономической привлекательности 39

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

- С.Н. Абдуллина, А.Р. Сафиуллин.* Методологические особенности мониторинга производительности труда (на примере нефтехимического кластера Республики Татарстан) 46

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

- А.С. Игонина.* Анализ развития исламского банкинга в современной мировой финансовой системе 51
- И.А. Кох, В.Ф. Мутигуллина.* Управление рисками, возникающими в ходе деятельности организаций 55
- Г.В. Шацкло.* Налоговое регулирование предпринимательской деятельности в России в условиях кризиса..... 59
- А.А. Аюпов, Я.А. Сунцова.* Особенности формирования и тенденции развития финансовых супермаркетов в России..... 66

**БУХГАЛТЕРСКИЙ
И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ**

- А.В. Рожков.* Научная составляющая управленческого учета и анализа инновационной деятельности в России 71
- Н.Н. Козлова, И.Н. Атюнькина.* Особенности аудита расчетов с персоналом по оплате труда..... 75
- Н.Э. Мигукина.* Развитие налоговой консолидации как инструмента системы экономической безопасности..... 81
- М.Ф. Мусаллямова, И.Н. Атюнькина, З.Р. Курумханова.* Переход на МСФО: проблемы и перспективы 88

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ
И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

- А.Р. Сафиуллин, Т.В. Девятков, Э.А. Закирова.* Подход к разработке эффективной системы обслуживания на основе имитационного моделирования бизнес-процессов 94

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ**

- Н.З. Сафиуллин, Р.Н. Шагиева.* Определение качества программного продукта 102
- Л.Б. Шабанова, С.В. Зюзина.* Интернет-торговля как фактор повышения конкурентоспособности предприятий отечественного рынка продовольственных товаров 109

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

- Г.Н. Хадиуллина, А.Р. Валитова.* Применение инструментов маркетинга на розничном рынке нефтепродуктов в развитых странах и возможности их использования в современной российской экономике 119

**ВОПРОСЫ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

- С.П. Пшеничный.* Направления социального партнерства в условиях развития новых форм хозяйствования 126

CONTENTS

WORLD ECONOMY

- Z.F. Gayazov.* Comparative assessment and the analysis of prospects of development of the sphere of public catering in the Russian Federation: intercountry factorial analysis..... 5
- D.V. Yurkov.* Features of the migration policy of the United States 12

REGIONAL ECONOMY

- L.A. Eroshkina.* Alternative approaches to measurement of tax (fiscal) capacity of regions 22
- N.A. Tarkaeva.* Restructuring monostructural economy based on business development..... 29
- R.R. Shakirov.* Peculiarities of innovative infrastructure impact on regional development..... 34
- A.A. Galyavov.* Developing a strategy of development of productive forces in regions of Volga Federal District taking into account tendencies of changing the parameters and factors of social and economic attractiveness..... 39

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

- S.N. Abdullina, A.R. Safiullin.* Methodological features of labour productivity monitoring (on the example of petrochemical cluster of the Republic of Tatarstan)..... 46

FINANCE AND CREDIT

- A.S. Igonina, E.E. Gilyazeeva.* Analysis of the Islamic banking development in the modern global financial system..... 51
- I.A. Koch, V.F. Mutigullina.* Risk management arising in the course of organizations activity 55
- G.V. Shatsilo.* Tax regulation of business activity in Russia under crisis conditions..... 59
- A.A. Ayupov, Ya.A. Suntsova.* Features of formation and trends of development of the financial supermarkets in Russia 66

FINANCIAL

AND MANAGEMENT ACCOUNTING

- A.V. Rozhkov.* The scientific component of management accounting and analysis of innovative activity in Russia..... 71
- N.N. Kozlova, I.N. Atyunkina.* Features of audit of calculations with the personnel on payment..... 75
- N.E. Migukina.* Development of fiscal consolidation as an instrument of economic security 81
- M.F. Musallyamova, I.N. Atyunkina, Z.R. Kurumkhanova.* The transition to IFRS: problems and perspectives 88

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS

- A.R. Safiullin, T.V. Devyatkov, E.A. Zakirova.* An approach to effective service system development based on simulation of business processes 94

INFORMATIONAL SYSTEMS IN ECONOMICS AND MANAGEMENT

- N.Z. Safiullin, R.N. Shagieva.* Definition of software quality 102
- L.B. Shabanova, S.V. Zyuzina.* Internet-trade as a factor for improving competitiveness of the market for domestic food products 109

MARKETING AND SOCIETY

- G.N. Hadiullina, A.R. Valitova.* Use of instruments of marketing in the retail market of oil products in the developed countries and a possibility of their use in modern Russian economy 119

ISSUES OF HUMAN CAPITAL

- S.P. Pshenichnyi.* Directions of social partnership in the conditions of development of new economic forms..... 126

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.001.36

З.Ф. ГАЯЗОВ,

преподаватель

Институт экономики, управления и права, Казань

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: МЕЖСТРАНОВОЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация. В исследовании проводится сравнительный анализ эффективности развития сферы общественного питания в Российской Федерации и странах Европейского союза. На основе выявленных закономерностей разрабатываются и научно обосновываются концептуальные подходы развития отрасли в РФ.

Ключевые слова: оборот общественного питания, туристский сектор, эффективность развития отрасли, межстрановое сопоставление, инфраструктурное обеспечение.

Сектор общественного питания в экономике развитых стран играет заметную и важную роль в сфере формирования занятости населения, развития субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечения эффективной туристской сферы. В связи с этим неэффективная инфраструктура и ее системные элементы, обеспечивающие развитие системы общественного питания, генерирует ряд рисков, сопряженных с недостаточным уровнем обеспечения спроса и, в конечном итоге, потерей конкурентных позиций стран и регионов на международной «площадке» туристской индустрии.

Сложившиеся на текущий момент времени тенденции и параметры развития сектора общественного питания в регионах РФ, характеризуются снижением доли туристского сектора в генерировании оборота предоставляемых товаров и услуг, недостаточно высоким уровнем развития инфраструктуры в сфере общественного питания, не соответствующей тенденциям динамично развивающегося туристского рынка, а также европейским параметрам развития, слабой инвестиционной активностью и т. п. Перечисленные факторы определяют потребность выработки стратегических моделей развития системы общественного питания

в регионах РФ, адаптированную под текущие и перспективные тенденции развития туристской индустрии, а также учитывающие изменяющиеся макроэкономические тренды национальной экономики, формирующиеся под воздействием конъюнктурных внутренних и внешних факторов и оказывающих воздействие на потребительскую активность населения в сфере общественного питания. Тем самым модель развития региональной системы общественного питания должна опираться, в первую очередь, на характер и тенденции развития туристского сектора экономики, а также на факторы развития потребительской активности населения, учитывающие, в том числе, социокультурные факторы, определяющие культуру общества в потреблении товаров и услуг в секторе общественного питания. Важным при разработке модели является учет и сопоставление текущих параметров развития системы общественного питания РФ с эталонными (целевыми) значениями, в качестве которых могут выступить показатели развития рассматриваемого сектора экономики в развитых европейских странах. Необходимость такого подхода обусловлена критерием сходимости по уровню потребительской активности в сфере общественного питания в странах

Евросоюза и России, что, с одной стороны, устанавливает общий целевой возможный критерий развития отрасли, а с другой, – предопределяет общий набор неизвестных, входящих в систему задачи линейного программирования, где в качестве целевой функции выступает эталонный уровень развития системы общественного питания.

Важность системы развития общественного питания в регионе, особенно в контексте изучения и развития туристской сферы, является очевидной и не подлежит дискуссионным обсуждениям. Подтверждением этому служат аналитические данные, раскрывающие роль и значение рассматриваемого сегмента экономики в развитии не только туристской отрасли экономики Российской Федерации, ее регионов, но и в формировании результатов социально-экономического развития.

В 2014 г. оборот общественного питания в России составил 1232,5 млрд руб. или 8572,9 руб. в среднем на одного жителя. Доля данного сектора экономики от валового внутреннего продукта составляет порядка 2,0 %, что сопоставимо, например, с такими видами экономической деятельности, как «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», «Про-

изводство электрооборудования, электронного и оптического оборудования». Таким образом, можно уверенно говорить о высоком уровне значимости рассматриваемого сектора экономики в масштабах развития национальной экономической системы.

Рост реальных доходов населения, а также развитие туристской индустрии положительным образом отразились на динамике роста общественного питания в России (рис. 1).

Однако следует заметить, что падение темпов роста благосостояния населения в результате обострившихся структурных проблем экономики, отчетливо наблюдающееся с 2009 г. существенно сказалось на динамике развития рассматриваемого сектора экономики в России в данный период времени. Если в докризисный период ежегодные темпы прироста составляли в среднем 31,1 %, то уже в последующий посткризисный период – не более 10 %, что существенно замедлило процесс ускоренного развития сферы общественного питания в условиях стабильно развивающейся туристской отрасли (рис. 2).

Сложившееся положение дел усиливает набирающий остроту дисбаланс между значительно усиливающимся ростом туристского

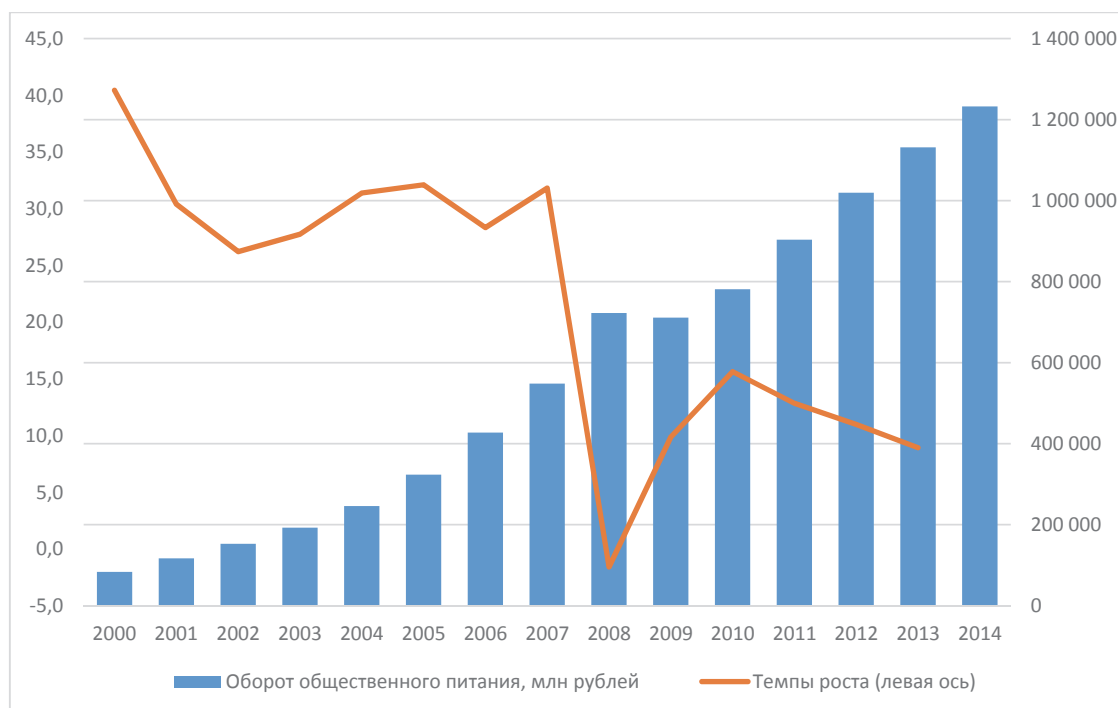


Рис. 1. Оборот общественного питания в период 2000–2014 гг., млн руб. [1]



Рис. 2. Численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения, человек [1]

потока и значительно замедлившими темпами развития его инфраструктурного обеспечения в части формирования системы общественного питания.

Косвенным подтверждением того, что сектор общественного питания в РФ и его динамика явно не соответствуют конъюнктурным трендам развития туристской отрасли, являются и наблюдающиеся перекосы в развитии рассматриваемого сектора экономики в РФ по сравнению с развитыми зарубежными странами.

Межстрановой сопоставительный анализ развития сектора общественного питания в Российской Федерации демонстрирует явное отставание от развитых, в том числе и в отношении туристского сектора экономики, стран.

Оборот общественного питания («Restaurants and mobile food service activities») в странах Евросоюза составил по итогам 2014 года 227,1 млрд евро (19,5 трлн рублей против 1,2 трлн рублей в РФ). Характерной особенностью, схожей с трендами, имеющими место в Российской Федерации, является стабильный рост (в абсолютных измерениях) данного вида экономической деятельности (рис. 3). При этом динамика этого роста заметнее ниже российской, что связано, по всей видимости, с так называемым эффектом высокой базы.

Примечательно, что в расчете на одного жителя оборот общественного питания составил в странах Евросоюза в 2014 г. 454 евро, что выше российского уровня почти в 3 раза

(рис. 4). Между тем, если в РФ доля рассматриваемого сектора экономики составляет порядка 2 % от ВВП, то в Европе данный показатель фиксируется на отметке 1,5 %. Таким образом, при более низком уровне относительной доли в экономике рассматриваемого вида экономической деятельности процесс генерирования оборотов реализуемых услуг в странах Евросоюза значительно выше. Конечно же, столь значительное опережение объемов торговли в секторе общественного питания в европейских странах обусловлено более высоким уровнем жизни населения, среднедушевые доходы которого значительно опережают российские показатели (рис. 4).

Наибольшим уровнем развития сектора общественного питания отличаются страны Евросоюза, обладающие, преимущественно, высоким уровнем развития и значительным потенциалом туристской сферы. К ним можно отнести, в первую очередь, Германию, Францию, Испанию, Италию и Великобританию, генерирующие до 70 % от общего туристического потока Евросоюза (табл. 1, рис. 5). Вместе с тем помимо стран, традиционно относящихся к туристическим, в Европейском союзе имеются государства генерирующие высокие обороты общественного питания и при этом не относящиеся к ориентированным на развитие туризма с точки зрения их абсолютного вклада в развитие туристской отрасли Евросоюза в целом.

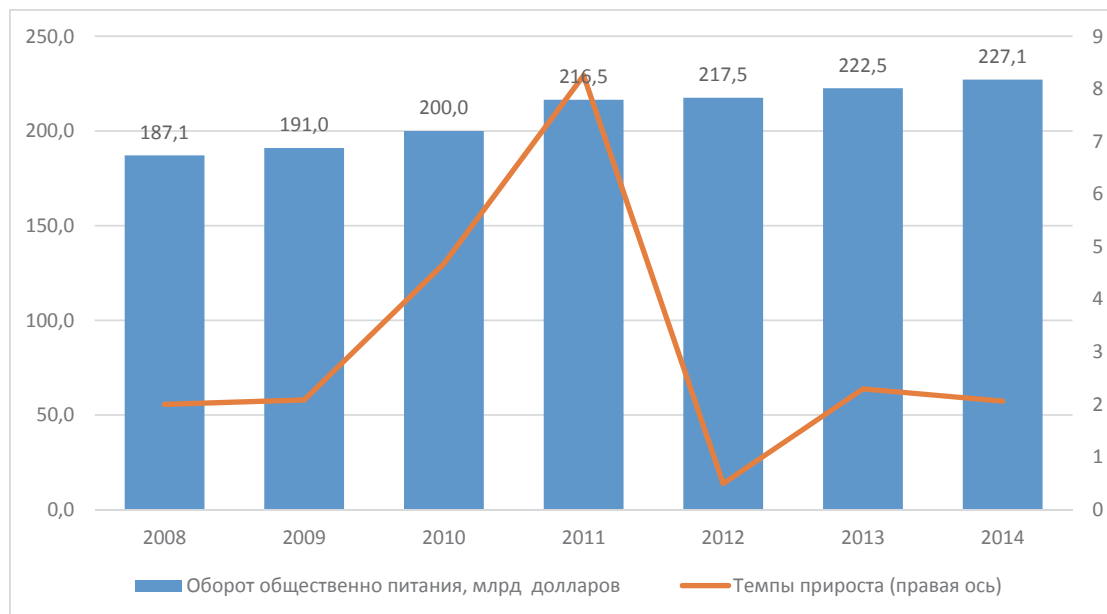


Рис. 3. Оборот общественного питания в странах Евросоюза, млн евро [2]

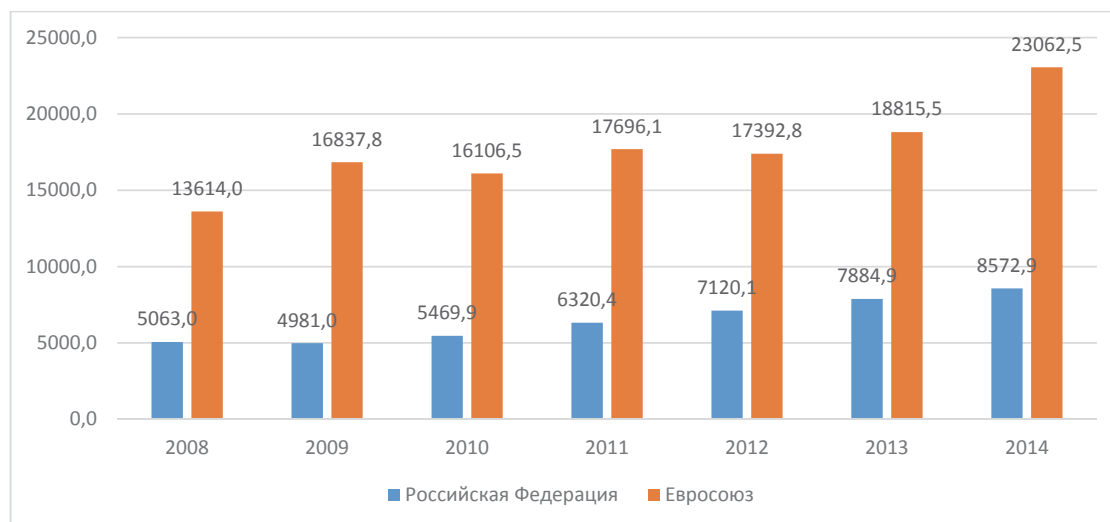


Рис. 4. Удельные величины оборота общественного питания на одного жителя (сравнительная оценка)

Таблица 1

Развитие туристской сферы в странах Евросоюза, 2014 год [2]

№	Страна	Число туристов, млн человек (всего)	Число туристов – резидентов Евросоюза, млн человек (внутренний туризм)	Число туристов – нерезидентов Евросоюза, млн человек
1	Germany	154,9	122,1	32,8
2	France	153,0	106,9	46,1
3	Spain	107,5	55,2	52,3
4	Italy	106,7	55,0	51,7
5	United Kingdom	105,1	103,3	1,8

№	Страна	Число туристов, млн человек (всего)	Число туристов – резидентов Евросоюза, млн человек (внутренний туризм)	Число туристов – нерезидентов Евросоюза, млн человек
6	Netherlands	35,9	21,9	14
78	Austria	33,6	11,4	22,2
9	Sweden	25,9	20,4	5,5
10	Poland	25,1	19,6	5,5
11	Greece	21,8	7,4	14,4
12	Portugal	17,9	8,2	9,7
13	Czech Republic	15,6	7,5	8,1
14	Belgium	14,6	6,8	7,8
15	Croatia	12,9	1,4	11,5
16	Finland	10,7	7,9	2,8
17	Ireland	10,4	8,1	2,3
18	Hungary	10,1	5,5	4,6
19	Romania	8,4	6,5	1,9
20	Denmark	6,7	4,2	2,5
21	Bulgaria	5,9	3,2	2,7
22	Slovakia	3,7	2,2	1,5
23	Slovenia	3,5	1,1	2,4
24	Estonia	3,1	1,1	2
25	Lithuania	2,7	1,3	1,4
26	Cyprus	2,4	0,4	2
27	Latvia	2,1	0,7	1,4
28	Malta	1,6	0,2	1,4
29	Luxembourg	1,1	0,1	1

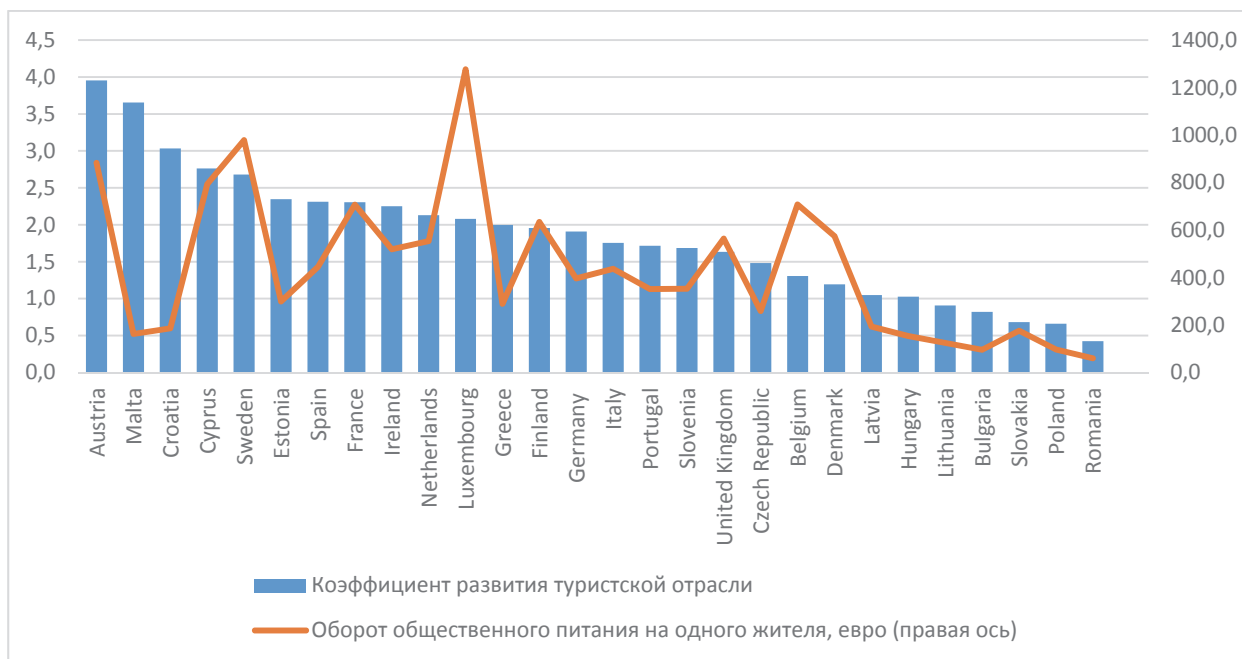


Рис. 5. Взаимосвязь туристской специализации страны и ее инфраструктурного обеспечения в виде системы общественного питания

Итак, в рамках данного этапа исследования обнаруживается тесная связь между показателем, отражающим уровень развития туристской отрасли страны (количество туристов, приходящихся на 1 жителя) и оборотом общественного питания. Чем выше уровень специализации государства в сфере туризма, тем выше уровень развития системы общественного питания, и наоборот. Вместе с тем наблюдаются и отдельные «всплески», выпадающие из канвы структурно-логических связей. К примеру, такие страны, как Мальта и Хорватия, относящиеся к группе стран, ориентированных на туризм, демонстрируют крайне умеренные показатели развития общественного питания. Выявлению причин подобных исключений будет уделено внимание в рамках изучения и разработки модели развития системы общественного питания в дальнейших авторских разработках.

Наблюдаемое опережающее, относительно российских тенденций, развития общественного питания в Евросоюзе продиктовано, помимо отмеченного выше более высокого уровня доходов населения, значительным уровнем развития туристско-рекреационного сектора экономики стран, входящих в него. Таким образом, развитие туристской отрасли в Европе в значительной мере определяет тренды наблюдаемых оборотов общественного питания, подстраиваемого под формирующиеся нужды и спрос. И наоборот, активно развивающийся сектор общественного питания определяет формирование адаптивной туристской инфраструктуры, обеспечивающей дополнительные

импульсы развития туристской отрасли, тем самым усиливая синергетический эффект формирования и развития туристской инфраструктуры, как главенствующего элемента развития туристской отрасли.

Несомненно, формирование инфраструктуры в секторе общественного питания в условиях рыночной экономики определяется основным рыночным законом, реализующимся через соотношение спроса и предложения. Исходя из этого, можно было бы предположить, что текущие инфраструктурные возможности РФ в секторе общественного питания соответствуют тому спросу, который генерируется внутренними (рост потребления населения) и внешними факторами (развитие туристской сферы). Однако если учесть или предположить, что потребительская активность в сфере общественного питания в России и Европе имеет близкие значения (табл. 2), то можно сделать вывод о том, что текущие механизмы развития инфраструктуры в секторе общественного питания России недостаточны для удовлетворения спроса на данном рынке и требуют соответствующих корректировок.

Высокий уровень соответствия развития системы потребления в сфере общественного питания на фоне запаздывающих показателей развития инфраструктуры рассматриваемого сектора экономики свидетельствует о разбалансировке механизмов, а возможно, и институтов развития, генерирующих систему инфраструктурных объектов в рассматриваемом секторе экономики.

Таблица 2

Интегральный показатель «странового соответствия» развития системы потребления в сфере общественного питания России и Евросоюза

Показатель	Коэффициент странового соответствия				
	2010	2011	2012	2013	2014
Доля расходов на «общепит» экономически активного населения страны (региона) в расчете на одного человека в их совокупном годовом доходе (в среднем на душу), %	0,91	0,90	0,93	0,91	0,92
Среднегодовые расходы 1 туриста на потребление товаров и услуг в секторе общественного питания страны (региона), руб.	1,40	1,35	1,37	1,32	1,14
Интегральный показатель	1,28	1,21	1,27	1,20	1,04

Таким образом существует необходимость выработки научно-обоснованных решений, направленных на развитие отрасли. Сохранение текущих тенденций в сфере функционирования системы общественного питания в РФ не будет обеспечивать «необходимый уровень эффективности», позволяющий в полной мере удовлетворять запросы интенсивно развивающейся в последние годы туристской сферы. Наблюдающаяся динамика роста потребления товаров и услуг в секторе общественного питания со стороны местного населения в значительной мере усиливает данное предположение.

Литература

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система. – URL: <https://www.fedstat.ru>
2. European Commission. – URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/database>
3. Национальный Туристический Рейтинг (№ 1). – URL: <http://russia-rating.ru/info/9857.html>
4. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р., Ельшин Л.А. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2014. – № 2. – С. 5–10.
5. Safiullin M.R., Elshin L.A., Prygunova M.I., Galyavov A.A. Complex Analysis of Prospects of the Volga Federal District Regions Development: Methodology and Practice // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 27. – № 4. – P. 508–511.
6. Сазонова З.Р. Формирование кластера общественного питания: дисс. ... канд. эконом. наук, г. Уфа, 2009 г. – 153 с.
7. Мукожеев А.М. Формирование системы эффективного управления сферой общественного питания региона в условиях рыночных отношений (на материалах Кабардино-Балкарской республики): дисс. ... канд. эконом. наук, г. Нальчик, 2004 г. – 155 с.

Информация об авторе

Зуфар Фадипович Гаязов, преподаватель кафедры гостиничного и туристического бизнеса, Институт экономики, управления и права, г. Казань.
E-mail: zufargayazov@mail.ru

Z.F. GAYAZOV,

lecturer

Institute of Economics, Management and Law

COMPARATIVE ASSESSMENT AND THE ANALYSIS OF PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF PUBLIC CATERING IN THE RUSSIAN FEDERATION: INTERCOUNTRY FACTORIAL ANALYSIS

Abstract. The comparative analysis of efficiency of development of the sphere of public catering in the Russian Federation and the countries of the European Union is carried out in the research. Conceptual approaches of development of the branch in the Russian Federation are worked out and scientifically proven on the basis of the revealed regularities.

Keywords: turn of public catering, tourism sector, efficiency of development of branch, intercountry comparison, infrastructure provisioning.

УДК 334.021

Д.В. ЮРКОВ,
кандидат экономических наук, доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ

Аннотация: В статье исследованы сущность и особенности миграционной политики Соединенных Штатов Америки. Проанализирована динамика миграционных потоков. Сделан SWOT-анализ иммиграционных реформ в США.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика, иммиграция, США, мигранты, нелегальная миграция.

За последние десятилетия миграционные потоки все более возрастают и усиливаются во всех странах мира. В 2013 г. согласно докладу Департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, была достигнута рекордная цифра численности миграционного населения, ранее недостижимая, и составила она 232 млн чел. или 3,2 % от всего земного населения [5]. Лидирующие позиции в области принятия мигрантов занимают Соединенные Штаты Америки. По данным 2013 г. их численность достигала 42,4 млн чел. [30], что в разы превосходит численность мигрантов в других странах из первой десятки. Так, Россия заняла вторую позицию с высокой миграционной концентрацией в 11 млн чел., Германия – 9,8 млн чел., Саудовская Аравия – 9,1 млн чел., Объединенные Арабские Эмираты – 7,8 млн чел., Великобритания – 7,8 млн чел. и т. д. [4].

В настоящее время мигранты составляют 13,3 % от общей численности населения Америки (или же около одной восьмой жителей США), достигнув самого высокого уровня в стране за последние 105 лет. Рост населения иммигрантов ускоряется колоссальными темпами: в период между 2010 и 2012 гг. около полумиллиона мигрантов в год; с 2013 г. по 2014 г. – более миллиона. Доля иммигрантов сегодня вдвое превышает показатель 1980 г., когда легальные и нелегальные иммигранты в общей массе составляли лишь 6,2 % населения страны. Ожидается, что доля мигрантов к 2023 году достигнет наивысшего уровня за всю американскую историю, составит 14,8 % и будет продолжать увеличиваться [23].

Ситуация становится критической ввиду того, что количество нелегальных мигрантов в стране в 2013 г. достигло более 11 млн чел. [23]. При этом подавляющее большинство не-

Таблица 1

Численность нелегальных мигрантов по регионам рождения, млн чел.

Регион рождения	Кол-во нелегальных мигрантов	% от общей численности нелегальных мигрантов
Мексика и Центральная Америка	7 797 000	71
Страны Карибского бассейна	260 000	2
Южная Америка	690 000	6
Европа/Канада	423 000	4
Азия	1 509 000	14
Африка	342 000	3

Источник данных: [4].

легальных мигрантов представляет собой мексиканское население (табл. 1).

При этом отмечается, что к 2026 г. представители Азиатского региона вытеснят латиноамериканскую группу мигрантов с лидирующих позиций. В настоящее время выходцы из Латинской Америки составляют 47 % иммигрантов, проживающих в Соединенных Штатах. Ожидается, что латиноамериканцы будут составлять 31 %, тогда как азиаты – 38 % всех иммигрантов [9].

Наиболее привлекательными для иммигрантов штатами являются Калифорния (содержит 27 % иммигрантов), Нью-Йорк (22,7 %), Нью-Джерси (21,2 %), Флорида (19,5 %), Невада (19 %) и др. [33].

На фоне данных стремительно происходящих глобальных процессов особенно важной является миграционная политика государства, которая должна стать рычагом регулирования и контроля. Иммиграционное законодательство США претерпело ряд изменений за последние десятилетия. С момента прихода к власти на первый срок действующего президента Барака Обамы и по сей день была проведена единственная комплексная иммиграционная реформа, одобренная сенатом США в середине 2013 г. В предвыборной кампании иммиграционная реформа была названа одной из первоочередных задач, стоящих перед государством,

но в действительности потребовалось пять лет для ее реализации. До этого момента последняя крупномасштабная реформа в этой сфере была проведена в 1965 г., то есть почти полвека назад. Очевидно, что она нуждалась в полной модернизации ввиду целого ряда проблем экономического, политического и социального характера. Законопроект был разработан «бандой восьми» (“gang of eight”), в составе которой находилось четыре представителя от республиканской партии и, соответственно, четыре представителя демократической партии, и имеет название «Акт о безопасности границ, экономических возможностях и модернизации иммиграционной системы» [10].

С целью более детального анализа сильных и слабых сторон проведенных в Америке иммиграционных реформ, а также предстоящих угроз и возможностей нами был проведен SWOT-анализ (табл. 2).

В качестве новых и весьма важных пунктов, образующих сильные стороны принятых реформ в области иммиграционной политики, а, в частности, «Акта о безопасности границ, экономических возможностях и модернизации иммиграционной системы», следует отметить положения, предусматривающие внесение изменений в систему легальной иммиграции и программ временной занятости. Реализация этих положений может оказать положитель-

Таблица 2

SWOT-анализ иммиграционных реформ в США

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Приток высококвалифицированных специалистов; • Воссоединение семьи; • Ограничение въезда лиц, представляющих опасность для населения и государства в целом; • Поддержание «этнического баланса». 	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаточные меры по охране государственных границ; • Риск депортации родителей детей-граждан США; • Амнистия нелегальных иммигрантов; • Сложность в получении визы студентами и высококвалифицированными наемными работниками.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Возможность пополнения федерального бюджета за счет увеличения сбора налогов легализованных трудящихся; • Совершенствование информационной базы и контроля и охраны границ; • Создание новой биометрической системы идентификации; • Создание и расширение платформ на базе STEM. 	<ul style="list-style-type: none"> • Разобщенность взглядов представителей демократической и республиканской партий; • Риск появления террористических актов; • Истощение федерального бюджета в связи с большими расходами на проведение политики.

ное влияние на динамику экономического роста, преодоление последствий кризиса и осуществление реиндустриализации. В первую очередь речь идет о расширении доступа на рынок труда высококвалифицированной рабочей силы как путем предоставления грин-карт (удостоверений личности, подтверждающих вид на жительство на территории США), так и по программам временной занятости. Планируется изменить структуру иммиграционных механизмов в пользу трудовых виз за счет сокращения определенных категорий семейных виз и отмены визовой лотереи. Эта мера является необходимым условием развития национальной американской экономики, для которой существующие темпы роста численности трудовых ресурсов недостаточны.

В настоящий момент времени на доработку были отправлены два законопроекта H.R. 213 [19] и S. 153 [26], предусматривающие привлечение высококвалифицированных специалистов. Они имеют следующие направления:

- повышение квот на рабочие визы с 65 тыс. до 115 тыс. в первый год и увеличение до 195 тыс. в последующие годы;

- дозволение супругам обладателей рабочих виз работать на территории Америки;

- отмена квот на рабочие визы для студентов, окончивших американские учебные учреждения в сфере технологий, математики, программирования, инженерии, а также для тех, кто получил научные степени в США и др.

Законопроекты в этой области позволят принять на рынке труда большее число иностранной высококвалифицированной рабочей силы, что наилучшим образом скажется на развитии экономики страны [18].

Весьма активную кампанию проводит и американское бизнес-сообщество в лице 110 крупнейших компаний, направивших письмо в Конгресс с просьбой об ускоренном утверждении данных законопроектов. Авторы письма уверены, что реформа иммиграционного законодательства, открывая широкий доступ квалифицированным кадрам, будет способствовать повышению конкурентоспособности экономики и сохранению технологического лидерства страны.

Воссоединение семьи является ключевым принципом, заложенным в иммиграционной

политике США. Он был воплощен еще в Законе об иммиграции и национальности. Закон предусматривал преференциальные иммиграционные визы для детей граждан США, не состоящих в браке, для супругов и холостых детей граждан, получивших разрешение на постоянное пребывание в США, для детей граждан США, состоящих в браке, а также близких родственников (сестер и братьев) граждан США. Таким образом, уже в 2013 г. среди 990 553 иностранных граждан, принятых США в качестве законных постоянных жителей 649 763 (или же 66 %) были допущены на основании семейных связей. Каждый год число зарубежных граждан, ходатайствующих о предоставлении статуса постоянных жителей на основании семейных преференций превышает численность самих иммигрантов. По состоянию на 1 ноября 2013 г., в очереди на получение данных виз значились 4,2 млн чел. [20]. В стране проживает большое количество нелегальных иммигрантов, имеющих детей-граждан США, поскольку последние родились на территории страны. Поэтому данные реформы имеют особенно актуальное значение, так как сохранение целостности семейной ячейки наилучшим образом скажется на здоровье, развитии и образовании детей, которые в будущем станут частью американского общества.

Ввиду трагических событий, произошедших 11 сентября 2001 г., ежегодно происходит усиление мер по обеспечению безопасности государства и его границ, ужесточение мер для нелегальных мигрантов. На борьбу с нелегальным проникновением в страну были направлены два важнейших иммиграционных закона: Закон об иммиграционной реформе и контроле 1986 г. и Закон о нелегальной иммиграции и ответственности за иммиграцию 1996 г. Иммиграционные программы, направленные на усиление пограничного и таможенного контроля, позволяют ограничить нежелательный въезд лиц, представляющих серьезную опасность и угрозу для населения и государства в целом.

Одной из сильных сторон реформ иммиграционного законодательства США является поддержание этнического баланса. В 1921 г. был принят Закон о квотах, устанавливавший количественные ограничения для мигрантов.

Допускался въезд на территорию страны лишь для 3 % от числа той же национальности, проживавших в США на момент переписи 1910 г. Так, например, Верховным судом было установлено, что японцы не являлись белой расой, а потому не имели доступа к въезду на территорию американского государства. В 1924 г. в соответствии с законом квота была снижена до 2 %, но уже на основании переписи 1890 г. С начала 1960-х гг. в США отмечался подъем либеральных настроений по отношению к иммиграционному населению. Спустя десятилетия США доказала свое толерантное и дружелюбное отношение к иммигрантам, об этом свидетельствует ее лидерство по принятию миграционного населения и великое расовое разнообразие.

Несмотря на разнообразное количество мер, принимаемых государственной властью США в области охраны и защиты государственных границ, многие экономисты призывают не переоценивать возможное позитивное влияние «Акта о безопасности границ, экономических возможностях и модернизации иммиграционной системы». Так, профессор экономики университета Джорджии Джеффри Дорфман указывает на то, что кажущаяся весьма большой цифра в 175 млрд долл. составляет менее 0,5 % расходов федерального бюджета и приблизительно 2 % бюджетного дефицита [17].

В то же время в отчете Счетной палаты США упоминается о том, что среди границы США – Мексики, длиной почти в 2 000 миль (более 3 тыс. км), только 873 мили относятся к оперативно управляемым, в которых имеется возможность мгновенно обнаруживать незаконное пересечение и воспрепятствовать ему. Однако другие 1 120 миль границы, то есть 56 %, именуются границами «низкого мониторинга», так как на данной территории не создана инфраструктура и недостаточно ресурсов для обеспечения должного уровня безопасности границ [12]. Также в 2013 г. был представлен доклад Счетной палаты, согласно которому число незаконных пересечений постепенно сокращается, однако отмечалось также, что Пограничная служба США перехватывает лишь 61 % лиц, незаконно пересекающих границу [25]. В том числе, как ранее уже упоминалось,

количество нелегальных иммигрантов на территории Америки достигло своего рекордного максимума за последние годы и составило более 11 млн чел. [25], что свидетельствует о серьезных проблемах в области регулирования иммиграционных потоков.

Длительное время при обсуждении проблемы нелегальной иммиграции основное внимание обращалось на незаконно находящихся в стране взрослых. Однако вместе с ними проживают 5,5 млн детей, что составляет 8 % детского населения страны [16], из этой численности 4,5 млн являются американскими гражданами, так как родились на территории США [29]. При этом дети-граждане могут участвовать во всех социальных программах, направленных на оказание помощи несовершеннолетним, независимо от статуса родителей. Однако многие родители либо не знают о подобных преимуществах, либо сознательно отказываются сообщать о себе государственным органам, опасаясь каких-либо санкций. В результате малообеспеченные иммигрантские семьи оказываются вне таких программ.

Низкий уровень образования и дохода родителей всегда самым негативным образом сказывается на развитии ребенка, его физическом и психическом здоровье, на успеваемости и будущей карьере. А дети нелегальных иммигрантов к тому же вынуждены жить под постоянной угрозой увольнения и дальнейшей депортации их родителей. В период 2010–2012 гг. в среднем ежегодно депортировалось 90 тыс. родителей детей-граждан США [31]. Депортация хотя бы одного из родителей является огромным стрессом для ребенка и существенно ухудшает материальное положение семьи в целом. За первые месяцы 2013 г. было депортировано 45 тыс. родителей, а оставленные дети передаются в приемные семьи.

Амнистия нелегальных мигрантов в США имеет как положительные стороны, так и негативные. В качестве аргумента против проведения амнистии нелегальных мигрантов приводится тот факт, что в результате этой процедуры узаконивается пребывание в стране большого количества людей с низким образовательным уровнем и низкой квалификацией. Кроме того, амнистия порождает волну по-

следующей иммиграции, поскольку люди, получившие грин-карту, а затем и гражданство, имеют возможность просить о визах для своих родственников, а те, в свою очередь, ходатайствовать о собственных родственниках. После принятия Закона об иммиграционной реформе и контроле 1986 г. значительно вырос объем поданных заявлений на получение семейных виз, причем процесс въезда родственников мигрантов, попавших под амнистию в 1986 г., продолжается до сих пор.

Одним из недостатков легализации нелегальных иммигрантов является поддержка правонарушений со стороны государства, поскольку лица, нарушившие массу законов при несанкционированном пересечении границ, освобождаются от ответственности, это также может способствовать дополнительному приходу иммигрантов в страну.

Амнистия может также повлиять на уровень безработицы в негативном направлении, так как сотни тысяч людей будут иметь вход на рынок труда, что приведет к образованию жесткой конкуренции и увеличению уровня безработицы [32].

Ввиду особой потребности американского рынка труда в иностранных высококвалифицированных специалистах, ученых и инженеров, было бы целесообразно упростить процесс оформления виз. Однако в США высококвалифицированные специалисты, приехавшие по временной рабочей визе, могут обратиться за разрешением на постоянное проживание, только проработав на территории государства в течение шести лет. В то же время это сопровождается сложными многоступенчатыми процедурами, которые могут растянуться на годы. Также и зарубежные выпускники, представляющие собой будущую рабочую силу и имеющие желание остаться в стране, не имеют никаких преимуществ перед другими потенциальными иммигрантами и должны обращаться за визой на общих основаниях. Таким образом, несмотря на очевидную потребность рынка труда в компетентных специалистах в лице иммигрантов, отсутствуют необходимые меры политики для их привлечения и удержания.

Возможность предоставления законного статуса нелегальным иммигрантам и после

принятия сенатом законопроекта продолжает активно дискутироваться в американском обществе. Нелегальные иммигранты не имеют возможности на равных правах со всеми жителями воспользоваться рядом предоставляемых общественных услуг. Но несмотря на это, государственные и местные органы власти несут значительную долю затрат на предоставление определенных государственных услуг, в особенности услуг, связанных с образованием, здравоохранением и затратами на правоохранительные органы в отношении несанкционированных иммигрантов, проживающих в их юрисдикции. Таким образом, расходы бюджетов существенно увеличиваются. Бюджетное управление Конгресса США проанализировало влияние законопроекта на федеральный бюджет. Согласно их исследованиям, федеральный бюджет будет иметь значительные выгоды после легализации трудящихся сейчас незаконно работников за счет увеличения массы подоходного налога и налогов, выплачиваемых работодателями, так как именно эти налоги поступают в федеральный бюджет. В итоге, в долгосрочной перспективе налоговые доходы за счет легализации иммигрантов превысят расходы на предоставляемые им услуги [28].

Одной из возможностей совершенствования политики в отношении мигрантов США является улучшение информационной базы, а также контроля и охраны границ. В 2006 г. Конгресс США одобрил утверждение билля об усилении охраны границы, что подразумевало строительство 700 миль (или 1100 км) ограждений высокой степени безопасности. Американо-мексиканская граница сегодня – это высокотехнологичный объект, оснащенный системой радаров и наземных датчиков, радиоуправляемыми машинами слежения, охраняемый пилотируемой авиацией и беспилотниками. Усиление охраны границ сопровождалось модернизацией оборудования на пунктах въезда в страну и ужесточением визового контроля. Пограничная служба образовалась в 1924 г., но уже в 2012 г. количество пограничных служащих превышало 21 тыс. чел. – наибольшее количество за всю ее историю [11].

В 2012 г. был принят новый стратегический план развития погранично-патрульной службы,

ориентированный не на дальнейшее наращивание технологических и человеческих ресурсов, а на концентрирование уже имеющихся в наиболее проблемных направлениях. Меры, которые содержатся в Законопроекте, считались недостаточными, и поэтому предусматривалось выделение в течение последующих десяти лет 46 млрд долл., тогда как в первоначальном варианте эта сумма едва достигала 7 млрд долл. Эти средства должны направиться на модернизацию юго-западной границы, а именно на сооружение двух- и трехрядных заграждений длиной в 700 миль, что явится дополнением к уже построенным 350 милям, увеличение численности погранично-постовой службы на 20 тыс. человек, повышение квалификации персонала, модернизацию технического оборудования, а также покупку дополнительных беспилотников.

Наиболее заметной новацией в системе мер по защите страны от проникновения преступников и террористов стала электронная система биометрической идентификации, введенная после 11 сентября 2001 г. Эта система полностью совместима с базами данных всех организаций, отвечающих за безопасность страны (ФБР, криминальная полиция и др.). Таким образом, уже на стадии оформления визы (и далее при въезде в страну и прохождении любых процедур на ее территории) сотрудники миграционной службы в режиме on-line могут получить полную информацию об иностранном гражданине. В настоящее время служба US-VISIT располагает крупнейшей в мире идентификационной базой, содержащей 148 млн файлов с отпечатками пальцев и ежегодно пополняемой на 10 млн.

В результате число попыток незаконного пересечения границы в 2011 г. сократилось по сравнению с 2000 г. в пять раз и вернулось к минимальному уровню с момента 1970 г. Таким образом, юго-западная граница страны перестала быть главными воротами нелегальной иммиграции.

Для работодателей сегодня также существует эффективная электронная система под названием E-Verify, подтверждающая статус легального или нелегального нахождения работодателя. В данный момент времени вве-

дение системы происходит на добровольной основе. Она стала активно внедряться в 2008 г., в то время 88 116 работодателей воспользовались возможностью ее внедрения, в феврале 2015 г. эта цифра достигла 602 621 работодателей [15]. С целью модернизации этой программы многие законодатели выступают за использование системы на обязательной основе. Помимо прочего, предлагается усилить E-Verify, либо включив в базу собранные отпечатки пальцев работников, либо добавив биометрический идентификатор, который бы усилил борьбу с мошенничеством и сократил незаконную занятость. Путей совершенствования информационных баз для американского правительства остается множество, все это позволит укрепить уже имеющуюся иммиграционную политику и вывести ее на новый уровень.

Сегодня США не могут удовлетворить за счет внутренних резервов потребность в специалистах, прежде всего в области естественных, инженерных и математических дисциплин. Ожидается, что к 2018 г. их нехватка может составить 230 тыс. человек. К тому же рабочая сила стремительно стареет. По прогнозам Бюро статистики труда, к 2018 г. средний возраст населения, занятого в экономике США будет на 22 % выше, чем в 1978 г. [21]. А средний возраст инженеров и ученых составил в 2008 г. 41 год, в 2010 г. – 44 года, в то время как в 1993 г. – 37 лет [24].

Иностранные ученые и инженеры не только интегрируются в уже существующие в США производственные, научные и образовательные структуры, но и иницируют новые проекты, особенно высокотехнологичные. Наиболее ярко это проявлялось в 80–90 гг. прошлого столетия, когда иммигранты составляли треть инженерных и научных работников Силиконовой долины. В этот период число создаваемых иностранцами новых организаций непрерывно росло. Более половины возникших в 1995–2005 гг. в Силиконовой долине фирм были основаны иммигрантами, более четверти новых инженерных и технологических компаний имели в числе своих основателей по меньшей мере одного иностранца [1].

На фоне все возрастающей значимости присутствия в стране иностранных умов, Сенатом

был разработан и представлен на рассмотрение так называемый Startup Act, который предусматривает следующие направления:

- Предоставление статуса постоянного резидента для 50 000 иностранцев, имеющих степень магистра или доктора наук в области STEM (science, technology, engineering, mathematics), на неопределенный срок, если мигрант продолжает активно заниматься в этой области;
- Увеличение количества выдаваемых предпринимателям виз до 75 000 виз;
- Различные налоговые упрощения для регистрации бизнеса;
- Снижение ставок по кредитам для малого бизнеса и проч. [27].

В настоящий момент времени серьезной угрозой реализации миграционных программ, проводимых в США, является разобщенность интересов между демократической и республиканской партиями. Несмотря на то, что «Акт о безопасности границ, экономических возможностях и модернизации иммиграционной системы» был разработан составом из восьми человек упомянутых партий, их взгляды по многим вопросам существенно разнятся. Демократическая партия во главе с действующим президентом Б. Обамой стремится к выполнению предвыборных обещаний в области миграционной политики, которая в значительной степени обеспечила достаточную долю голосов избирателей азиатского происхождения, а также выходцев из Латинской Америки. Республиканская партия также заинтересована в дополнительном наборе голосов в лице единомышленников среди населения и потому уже не может провозглашать жесткие антииммиграционные взгляды. В настоящее время обе партии активно участвуют в обсуждениях и принятии решений и ни одна из них не готова уступать другой.

В ноябре 2014 года Обама выступил с инициативой освобождения от депортации пяти миллионов приживающихся в США нелегальных мигрантов, без согласования данной реформы с Конгрессом [2]. Это вызвало волну споров по всей стране. В частности техасский судья Э. Хайнен выступил против этой инициативы [3], его поддержал и губернатор Техаса Г. Эббот [6]. Реформы президента вызвали большой

резонанс в стране, несмотря на их поддержку со стороны населения, 26 штатов подали в суд против реформ. В результате всех действий, апелляционный суд Нового Орлеана отвергнул президентскую инициативу по легализации «нелегалов», наложив запрет на проведение данной иммиграционной программы [8].

Расхождения во взглядах двух партий существенно затрудняют принятие компромиссных решений и в то же время способствуют распространению конфликтных настроений среди населения, создавая группы согласных и несогласных. Также это препятствует созданию нормативно-правовых документов, регулирующих миграционные процессы, подтверждением тому является тот факт, что последняя масштабная миграционная реформа была проведена в 1965 г. и лишь спустя 48 лет были внесены изменения в законодательство. При этом заметно снижается и эффективность миграционной политики в связи с тем, что она не является составляющей общей экономической стратегии.

США всегда являлись страной, приветствующей потоки мигрантов, об этом свидетельствует статистика (рис. 1). Однако в последние годы особое внимание уделяется усилению мер пограничного контроля и охране границ. Первые разделы законопроекта посвящены именно этой проблематике. События, произошедшие 11 сентября 2001 г., изменили представления об иммиграционной политике. Некоторые террористы прибыли в Америку на совершенно законных основаниях: по студенческим и туристическим визам, бизнес-визам, некоторые просрочили визы, но так и не были депортированы Службой миграции и натурализации.

Сразу после трагических событий действовавший в то время президент Дж. Буш попытался провести всеобъемлющую реформу иммиграционного законодательства. Политика в области миграции тотчас перестала носить экономический и политических характер, а приобрела статус вопроса национальной безопасности государства. Стали очевидными и обратили на себя внимание концептуальные проблемы отсутствия должного контроля со стороны Службы миграции и натурализации, Госдепартамента и спецслужб, допустив-

ших въезд и пребывание на территории страны лиц, представляющих угрозу и опасность для государства и мирных жителей. Ввиду произошедшего вопрос охраны границ является первичным и фундаментальным и при разработке новых концепций и инициатив.

Но в этом присутствует и положительная сторона, так как на фоне усиливающихся с каждым годом мер по обеспечению безопасности государства и его границ, ужесточению мер для нелегальных мигрантов, происходит ограничение въезда лиц, представляющих угрозу.

Колоссальные ресурсы были истрачены на трансформацию иммиграционной политики за последние годы. Выстраиваемые системы контроля и усовершенствование правоприменительной практики, начатое Законом об иммиграционной реформе и контроле 1986 г. и Законом о нелегальной иммиграции и ответственности за иммиграцию 1996 г., активно продолжается и в нынешнем столетии. Итого на эти цели за прошедшие 26 лет было израсходовано 186,8 млрд долл. (или 219,1 млрд долл. в ценах 2012 г.) [22]. Сегодня за соблюдение иммиграционного законодательства ответственны три главные службы, которые входят в состав Министерства внутренней безопасности: Таможенная и пограничная охрана (US Customs and Border Protection), Иммиграционная и таможенная полиция (US Immigration and Customs Enforcement), а также служба, фиксирующая информацию и анализирующая данные о въезжающих в страну (US-VISIT). В 2012 г. бюджет этих служб составил 17,9 млрд долл., что превысило совокупные затраты в размере 14,4 млрд долл. на остальные службы, занимающиеся обеспечением безопасности внутренних границ государства (ФБР, Агентство по контролю за оборотом наркотиков, Бюро по контролю за торговлей алкоголем, табаком, огнестрельным оружием и взрывчатыми веществами и др.). Эта сумма в 15 раз превышает затраты на поддержание Службы иммиграции и натурализации, действовавшей в 1986 г. При этом затраты постоянно увеличиваются, так, в бюджете страны на 2015 г. только на содержание первых двух служб заложена цифра в 18,5 млрд долл. [14], в формировании бюд-

жета 2016 г. она же составляет практически 20 млрд долл. [14].

Существующая иммиграционная политика Америки имеет ряд направлений, таких как воссоединение семей, поддержание этнического баланса, приток иностранной высококвалифицированной рабочей силы, а также ограничение въезда лиц, представляющих угрозу государству и населению, что является несомненными достоинствами проводимых иммиграционных реформ. При этом имеется высокий потенциал модернизации имеющихся реформ по следующим курсам: возможность пополнения федерального бюджета благодаря увеличению налогов легализованных мигрантов, постоянное совершенствование информационных баз и пограничного контроля, создание принципиально новых биометрических идентификационных систем и поступательное расширение платформ на базе STEM.

Однако сложившиеся положительные стороны иммиграционной политики не могут в полной мере компенсировать ее слабые стороны и угрозы, которые с каждым годом все возрастают, а это риски террористических актов, депортация родителей детей-граждан США, колоссальные расходы федерального бюджета на проведение иммиграционных реформ и охрану границ и прочее.

Недостаточная эффективность миграционной политики в США связана прежде всего с тем, что она не является частью общей экономической стратегии, не разрабатывается на перспективу, обновление иммиграционной политики занимает большие временные промежутки. В результате она слабо коррелируется с нуждами экономики. Ряд важных вопросов должен решаться соответствующими министерствами и ведомствами без длительных и сложных согласований с парламентом, а разобщенность взглядов республиканской и демократической партий лишь препятствует этому.

Действующая иммиграционная система США нуждается в механизмах, обеспечивающих постоянную связь между ситуацией на рынке труда и иммиграционной политикой, однако уже длительное время имеются серьезные сложности в получении виз высококвалифицированной рабочей силой и студентами [7], [18].

В современных условиях государства стремятся сделать свою иммиграционную политику более гибкой и дифференцированной, ориентированной на потребности экономики и быстро реагирующей на их изменения. Долгое время иммиграционная политика не находилась в центре внимания властей США, поскольку имелись другие более серьезные задачи, требующие решений. Однако статистические данные свидетельствуют о том, что именно иммиграционные реформы требуют оперативного вмешательства и регулирования со стороны государства. Главной задачей остается выявление слабых сторон и угроз и их эффективное устранение.

Литература

1. Никольская Г. США: реформа иммиграционного законодательства // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 3. – С. 3–12.
2. Обама разрешил остаться в США миллионам нелегалов / BBC. Русская служба. – 2014. – 21 ноября. – М.: Би-би-си, 2014. – URL: http://www.bbc.com/russian/international/2014/11/141120_obama_immigration_reform.
3. Президент США Барак Обама уверен в своей правоте в вопросе амнистии мигрантов / Радио Эхо Москвы. – 2015. – 18 февраля. – М.: Эхо Москвы, 2015. – URL: <http://echo.msk.ru/news/1495512-echo.html>
4. Пресс-релиз ООН. Данные статистики глобальной миграции / UN Department of Economic and Social Affairs. – 2013. – 11 сентября. – NY.: UN. – URL: http://www.un.org/ru/ga/68/meetings/migration/pdf/internationalmigrantsworldwide_totals2013.pdf.
5. США, Россия, Германия и Саудовская Аравия – в числе десятки стран, принимающих наибольшее число мигрантов / Центр новостей ООН. – 2013. – 11 сентября. – М.: Центр новостей ООН, 2013. – URL: <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=20179#.VkSFAEI7Rp0>
6. Техасский судья приостановил указ Обамы / Коммерсант.ru. – 2015. – 23 февраля. – М.: Коммерсант, 2015. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2659706>.
7. Фахрутдинова Е.В., Колесникова Ю.С. Противоречия процесса коммерциализации нематериальной собственности // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2010. – № 3. – С. 28–31.
8. Appeals Court Rules Against Obama Immigration Plan / TIME. – 2015. – 9 ноября. – W.: TIME, 2015. – URL: http://time.com/4105956/appeals-court-immigration-plan/?xid=time_socialflow_twitter
9. Asians on pace to overtake Hispanics among U.S. immigrants, study shows / Cable News Network International Edition. – 2015. – 28 сентября. – W.: CNN, 2015. – URL: <http://edition.cnn.com/2015/09/28/us/pew-study-immigration-asians-hispanics/>
10. Border Security, Economic Opportunity, and Immigration Modernization Act. – W.: Authenticated U.S. Government Information, 2014. – 1198 p.
11. Border Patrol Overview / U.S. Customs and Border Protection. – 2012. – W.: U.S. Customs and Border Protection, 2012. – URL: <http://www.cbp.gov/border-security/along-us-borders/overview>
12. Border Security. Preliminary Observations on Border Control Measures for the Southwest Border. – W.: United States Government Accountability Office, 2012. – 15 p.
13. Budget-in-Brief. Fiscal Year 2015 / U.S. Department of Homeland Security. – 2014. W.: Homeland Security. – URL: <http://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/FY15BIB.pdf>.
14. Budget-in-Brief. Fiscal Year 2016 / U.S. Department of Homeland Security. – 2015. – 2 февраля. – URL: http://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/FY_2016_DHS_Budget_in_Brief.pdf.
15. Chronological summary of the milestones of the E-Verify Program / U.S. Citizenship and Immigration Services. – 2015. – 1 февраля. – W.: National Customer Service Center, 2015. – URL: <http://www.uscis.gov/e-verify/about-program/history-and-milestones>
16. Deportation and Child Welfare in Mixed Status Families with Unauthorized Parents and Citizen Children. – NY.: National Center for Child Welfare Excellence, 2015. – 10 p.
17. Dorfman J. They're Hiding From You The Full Cost Of Immigration Reform // Forbes. – 2013. – 4 июля. – NY.: Forbes, 2013. – URL: <http://www.forbes.com/sites/realspin/2013/07/04/theyre-hiding-from-you-the-full-cost-of-immigration-reform/>
18. Fakhrutdinova E., Safina L., Shigapova D., Yagudin R. Legislative provision of the quality of working life in Russia // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Т. 27. – № 13. – С. 92–96.
19. H.R. 213 / Congress USA. – 2015. – 8 января. – W.: Library of Congress, 2015. – URL: <https://www.congress.gov/bill/114th-congress/house-bill/213>
20. Kandel W. U.S. Family-Based Immigration Policy. – W.: Congressional Research Service, 2014. – 36 p.
21. Labor Force Projections to 2018 / Bureau of Labor Statistics. – 2013. – 19 сентября. – W.: United States Department of Labor, 2013. – URL: www.bls.gov/opub/mlr/2009/11/art3full.pdf.

22. Meissner D., Kerwin D., Chishti M., Bergeron C. Immigration Enforcement in the United States. The Rise of a Formidable Machinery // Migration Policy Institute. – 2013. – 182 p.
23. Profile of the Unauthorized Population: United States / MPI: Migration Policy Institute. – 2013. – 11 сентября. – W.: MPI. – URL: <http://www.migrationpolicy.org/data/unauthorized-immigrant-population/state/US>.
24. Science and Engineering Indicators 2014 / National Science Board. – 2014. – 12 сентября. – W.: National Science Foundation, 2014. – URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/index.cfm/chapter-3/c3h.htm>.
25. Stephan D. Interceptions of immigrants stubbornly low // Washington Times. – 2013. – №9. – P. 14–17.
26. S. 153 / Congress USA. – 2015. – 13 января. – W.: Library of Congress, 2015. – URL: <https://www.congress.gov/bill/114th-congress/senate-bill/153>.
27. S. 181 – Startup Act / Congress USA. – 2015. – 16 января. – W.: Library of Congress, 2015. – URL: <https://www.congress.gov/bill/114th-congress/senate-bill/181>.
28. The Impact of Unauthorized Immigrants on the Budgets of State and Local Governments. – W.: Congressional Budget Office, 2010. – 16 p.
29. Unauthorized Immigrants Today: A Demographic Profile / American Immigration Council. – 2014. – 19 августа. – W.: American Immigration Council, 2014. – URL: <http://www.immigrationpolicy.org/just-facts/unauthorized-immigrants-today-demographic-profile>
30. U.S. Immigrant Population Hits Record High of 42,4 Million / National Review. – 2015. – 22 сентября. – NY: National Review, 2015. – URL: <http://www.nationalreview.com/article/424400/us-immigrant-population-record-high>.
31. Yoshikawa H., Kholoptseva J. Unauthorized Immigrant Parents and Their Children's Development. – W.: National Center on Immigrant Integration Policy, 2013. – 28 p.
32. 8 Major Pros and Cons of Amnesty for Illegal Immigrants / NLCATP. – 2015. – 11 июня. – W.: NLCATP, 2015. – URL: <http://nlcatp.org/8-major-pros-and-cons-of-amnesty-for-illegal-immigrants/>.
33. 15 states with the highest share of immigrants in their population / Pew Research Center. – 2014. – 14 мая. – W.: PewResearchCenter, 2014. – URL: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/05/14/15-states-with-the-highest-share-of-immigrants-in-their-population/>.

Информация об авторе

Юрков Дмитрий Васильевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова.

D.V. YURKOV,

*PhD (Economics), associate professor
Northern (Arctic) Federal University named
after M.V. Lomonosov*

FEATURES OF THE MIGRATION POLICY OF THE UNITED STATES

Abstract. The paper examines the nature and characteristics of the migration policy of the United States. The dynamics of migration flows is analyzed. SWOT-analysis of migration reforms in the United States is carried out.

Keywords: migration, migration policy, immigration, United States, migrants, illegal migration.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.14.01

Л.А. ЕРОШКИНА,

кандидат экономических наук

Казанский (Приволжский) федеральный университет

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ НАЛОГОВОГО (ФИСКАЛЬНОГО) ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ

Аннотация. В работе проанализированы альтернативные подходы к измерению налогового (фискального) потенциала регионов. Обосновано, что при определении индекса налогового потенциала в методике распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации целесообразно рассчитывать налоговый потенциал по «прочим налогам» пропорционально потенциалу налога на доходы физических лиц, так как он более равномерно распределен между регионами Российской Федерации, чем используемая в формуле распределения сумма четырех налогов (налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на имущество организаций и налоги на совокупный доход). Предложено использовать в формуле расчета налогового потенциала не прогнозные данные о поступлении доходов в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, а фактические данные за последний отчетный период.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, федеральные межбюджетные трансферты, дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации, субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации, методика распределения Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

Исследование показало, что существует ряд методов для измерения фискального потенциала региона.

1. Фактические собранные в регионе платежи

До 2000 г. в Российской Федерации в качестве меры фискального потенциала регионов использовался показатель платежей, фактически собранных в базовом году, с последующей корректировкой на изменения в законодательстве, имевшие место после базового года. Использование данных за базовый год минимизирует возможность возникновения у регионов ложных стимулов, т. е. вряд ли сможет подтолкнуть регионы к уменьшению собираемости налогов, поскольку размер получаемых регионами трансфертов в данном случае уже не зависит от того, сколько платежей собрано в регионе в текущем периоде. Однако метод подсчета показателей базового года с учетом

произошедших с тех пор изменений далек от совершенства, не вполне объективен (т. е. не исключает возможность субъективного подхода), в результате чего система расчета межбюджетных трансфертов оказывается не вполне ясной и четкой, не вполне «прозрачной». Использование данных по базовому году может также создать у регионов ложные стимулы в будущем: регионы, в настоящее время не прилагающие особых фискальных усилий, могут выиграть от такого поведения в будущем, если базовый год будет перенесен ближе к нашим дням.

Кроме того, точность показателей фискального потенциала, основанных на данных за базовый год, неизбежно будет со временем снижаться, особенно если учесть радикальные перемены, имевшие место в экономике Российской Федерации за период с 1991 г. Исходя из вышеперечисленного, мы считаем, что показатель собранных когда-то в прошлом платежей не может считаться оптимальным показателем

фискального потенциала регионов Российской Федерации. Можно предложить более подходящие показатели, пять из которых рассматриваются нами ниже. Использование этих альтернативных показателей фискального потенциала не создает у регионов предпосылок для сокращения собираемости налогов, при этом показатели основаны не на информации за прошлые годы или за базовый год, а на данных за текущий период.

2. Среднедушевые доходы населения

Самый очевидный источник доходов регионального бюджета – это доходы проживающих в этом регионе налогоплательщиков. Поэтому самым естественным и одним из наиболее широко используемых показателей относительного уровня фискального потенциала региона является показатель среднедушевых доходов населения региона.

Основное преимущество показателя среднедушевого дохода в качестве меры фискального потенциала заключается в том, что данные по этому показателю доступны. Росстат ежегодно публикует данные о среднедушевых доходах населения по субъектам Федерации. Смысл этого показателя совершенно ясен и объективен, что с теоретической точки зрения является важным преимуществом. Даже люди, не имеющие специального экономического образования, интуитивно понимают, каким образом измеряется показатель среднедушевых доходов и почему его можно считать достаточно адекватным показателем относительного уровня фискального потенциала региона (в «богатом» регионе и люди «богаче»).

Но хотя простота и является главным достоинством показателя среднедушевых доходов, она же является и его главным недостатком. В России статистика среднедушевых доходов далеко не всегда отражает истинное положение дел, поскольку теневая экономика имеет разный удельный вес в экономике разных регионов. Но даже если оставить в стороне проблемы точности измерения среднедушевых доходов, этот показатель неполно отражает способность региона генерировать бюджетные доходы. В частности, этот показатель не учитывает того, что региональные власти мо-

гут облагать налогом экономические ресурсы, принадлежащие нерезидентам. Представим, например, что в регионе сильно развит туризм. Такой регион может собирать значительные объемы бюджетных поступлений за счет расходов, которые несут на его территории туристы (например, за счет поступлений от налога с продаж, за счет гостиничных сборов и т.д.), однако наличие таких дополнительных доходных источников у регионального бюджета может и не отражаться (или отражаться лишь в незначительной мере) на доходах его жителей, т. е. на среднедушевом доходе. Иначе говоря, недостаток показателя среднедушевых доходов в качестве относительной меры фискального потенциала регионов заключается в том, что он не всегда адекватно отражает относительный размер совокупной налоговой базы, которой располагает регион.

Самая главная проблема с использованием этого показателя в России заключается в том, что хотя данные по среднедушевым доходам широко публикуются, точность этих данных вызывает сомнения. И дело даже не только в наличии теневой экономики; в такой большой и экономически неоднородной стране, как Россия, точно измерить такой показатель достаточно трудно.

3. Валовой региональный продукт (ВРП)

Третий возможный показатель фискального потенциала регионов – это валовой региональный продукт (ВРП), т. е. региональный аналог валового внутреннего продукта (ВВП). ВРП определяется как суммарная стоимость товаров, работ и услуг, произведенных с использованием экономических ресурсов региона (земли, труда и капитала) за данный период времени за вычетом промежуточного потребления. Поскольку суммарная добавленная стоимость товаров, работ и услуг, произведенных в регионе, равна доходу, полученному владельцами задействованных экономических ресурсов, ВРП отражает общую сумму дохода, который правительство региона потенциально может обложить налогом. ВРП – это более емкая мера фискального потенциала, чем среднедушевой доход, поскольку ВРП включает в себя все доходы, генерируемые внутри регио-

на, не зависимо от места проживания работников или регистрации предприятий.

На практике в показателе ВРП значительную долю будут занимать доходы физических лиц – жителей соответствующего региона, поскольку большинство жителей региона работают в том же регионе, где и живут, причем это относится и к тем, кто работает по найму, и к тем, кто имеет собственное дело. Кроме того, ВРП включает также доходы нерезидентов, которые подлежат налогообложению в данном регионе. Если вернуться к нашему предыдущему примеру, где речь шла о туристах, то в отличие от показателя среднедушевого дохода, ВРП отражает также суммы, потраченные туристами на гостиничные услуги и покупки на территории региона.

Следует отметить, что использование такой оценки базируются на ряде допущений. Во-первых, предполагается постоянство налогового бремени на единицу добавленной стоимости для всех отраслей. Кроме того, такая оценка ставит регионы в неравные условия, т. к. является чувствительной к масштабу. Другими словами, больший (в экономическом смысле) регион входит в эту оценку с большим весом. Достоинством такого метода является то, что суммарная абсолютная ошибка прогноза будет равна нулю, т. е. суммы оценок по регионам будут равны фактическим налоговым сборам. Это может быть удобно для бюджетного планирования, но надо иметь в виду, что качество оценки (стандартная ошибка, погрешность) налогового потенциала будет неодинаковым по регионам. Для крупных регионов оценка будет более точной, чем для мелких. Для оценки налогового потенциала конкретных регионов, целью которого является выравнивание, данный факт может быть неприемлем.

Несмотря на более емкий характер ВРП, в качестве меры фискального потенциала этот показатель также страдает определенной «одномерностью». Дело в том, что разные налоговые базы могут облагаться налогами по разным ставкам, а ВРП – это просто сумма всех стоимостей, добавленных экономическими ресурсами региона. В то же время, расчет валового регионального продукта трудоемок, требует использования большого количества

данных и публикуется с большим лагом (около двух лет).

Другие недостатки ВРП в качестве меры фискального потенциала связаны с особенностями структуры российских налогов. Например, в настоящее время налог на прибыль предприятий уплачивается по месту регистрации предприятия, а не по месту осуществления им своей хозяйственной деятельности. В связи с этим между фискальным потенциалом и ВРП возникает расхождение. В других странах доходы предприятий разверстываются по всем регионам, в которых они осуществляют свою хозяйственную деятельность, и разверстка эта производится с помощью формул, в которых учитываются такие факторы, как местонахождение производственных мощностей, рабочей силы, территориальная структура продаж.

Подводя итог, можно сказать, что хотя ВРП является более емкой мерой фискального потенциала региона, чем среднедушевой доход, все же существуют определенные несоответствия между теми налогооблагаемыми ресурсами, которые реально доступны региону, и ВРП. Попытка в какой-то мере преодолеть или устранить эти несоответствия привела к созданию еще одного показателя – так называемого «показателя совокупных налогооблагаемых ресурсов» региона.

4. Совокупные налогооблагаемые ресурсы (СНР)

Показатель совокупных налогооблагаемых ресурсов как меры фискального потенциала региона тесно связан с валовым региональным продуктом (ВРП). Федеральное правительство США начало использовать СНР в качестве меры фискального потенциала в 1987 г.

Показатель совокупных налогооблагаемых ресурсов был предложен в связи с тем, что хотя ВРП достаточно хорошо отражает совокупный объем хозяйственной деятельности, имеющей место в регионе, он не учитывает влияния некоторых федеральных налогов и трансфертов из федерального бюджета на фискальный потенциал регионов. Для пересчета ВРП в СНР необходимо выполнить ряд преобразований. Во-первых, из валового регионального продукта необходимо вычесть некоторые феде-

ральные налоги, поскольку эти средства не являются источником доходов для регионального и местных бюджетов. В США вычитаемые косвенные федеральные налоги включают платежи в систему социального обеспечения и в федеральные пенсионные фонды. Затем для получения СНР региональный показатель ВРП должен быть увеличен на сумму прямых трансфертов из федерального бюджета предприятиям и физическим лицам, включая выплаты из федерального пенсионного фонда и выплаты пособий по безработице, ведь все эти трансферты увеличивают благосостояние производителей и жителей региона, а тем самым и увеличивают способность региона генерировать бюджетные платежи. Кроме того, в случае использования этого показателя в России необходимо будет также ввести определенные поправки для устранения расхождений между ВРП и совокупным объемом налогооблагаемых ресурсов, связанных со структурой налога на прибыль предприятий.

Преимущество показателя СНР в качестве меры фискального потенциала заключается в том, что он более точно отражает фактический объем налоговых ресурсов, доступных региону, чем ВРП. Недостатки у него аналогичны недостаткам ВРП, и заключаются в том, что для расчета такого показателя необходимо собрать достаточно много данных. В принципе, СНР со временем может найти применение в России, однако в настоящее время данных, необходимых для его расчета, может просто не быть.

Перечень уточнений (корректировок), которые необходимо произвести, чтобы от показателя ВРП перейти к показателю СНР, мы поясним на числовом примере. Первая группа преобразований представляет собой поправку на косвенные федеральные налоги на предприятия и федеральные трансферты (субсидии) предприятиям и населению. Необходимость такой корректировки связана с тем, что федеральные косвенные налоги уменьшают способность регионов генерировать бюджетные платежи, а субсидии юридическим и физическим лицам, наоборот, увеличивают фискальный потенциал регионов. Размер подобных поправок может быть весьма значительным, поскольку главными компонентами федеральных косвенных на-

логов являются отчисления в систему социального страхования и в пенсионные фонды.

Вторая группа поправок касается учета особенностей структуры налога на прибыль предприятий (НПП) в Российской Федерации. Как известно, НПП взимается не по месту осуществления предприятием своей хозяйственной деятельности, а по месту его регистрации. Если бы регионы имели право самостоятельно назначать ставки налогообложения, для предприятий было бы выгодно регистрироваться в тех регионах, где ниже налоги. Кроме того, в связи с этим возникает разрыв между налогооблагаемыми ресурсами региона и ВРП, поскольку ВРП учитывает всю полученную в регионе прибыль независимо от того, где зарегистрировано предприятие. Таким образом, из полученного выше промежуточного результата необходимо вычесть прибыль, полученную предприятиями, расположенными на территории региона, но зарегистрированными в других регионах, и прибавить прибыль, полученную предприятиями, расположенными вне региона, но зарегистрированными в данном регионе. Полученная в результате величина будет отражать совокупные налогооблагаемые ресурсы региона.

5. Репрезентативная налоговая система (РНС)

Чтобы преодолеть одномерность, свойственную всем показателям фискального потенциала, рассмотренным нами до сих пор, в США разработана и применяется так называемая «репрезентативная налоговая система» (РНС). Основная идея, заложенная в РНС в качестве меры фискального потенциала регионов, заключается в расчете суммы бюджетных платежей, которые были бы собраны в регионе, если бы регион прилагал для их сбора средний уровень фискальных усилий, и при этом состав налогов и ставки налогообложения во всех регионах использовались одинаковые (поскольку в США правительства штатов могут сами определять состав и структуру местных налогов, а также ставки, по которым они взимаются). Для применения этого метода необходимо иметь данные по фактически собранным налогам (и неналоговым платежам) и по налоговым базам (показателям, прямо или косвенно

их отражающим) по всем рассматриваемым налогам и по всем регионам. Имея данные по всем налоговым базам и по всем регионам, а также зная средний уровень фискальных усилий, прилагаемых регионами для сбора каждого налога (о том, как он рассчитывается, мы расскажем ниже), мы сможем рассчитать объем поступлений, который мог бы собрать каждый регион, если бы прилагал для этого средний уровень фискальных усилий, т. е. если бы ставки налогов у всех регионов были одинаковыми (средними) при одинаковой собираемости налогов. Именно эта величина и принимается за меру фискального потенциала региона. Основным достоинством РНС является то, что все расчеты производятся на дезагрегированных данных и учитывают все особенности налоговых баз региона (их прямых или косвенных характеристик).

Применение метода РНС предполагает пять шагов: (1) для каждого региона определяются все статьи доходов местного бюджета (2) строится единая классификация статей доходов разных регионов (3) для каждого класса доходов определяется состав стандартной (нормативной) налоговой базы, (4) для каждой налоговой базы определяется репрезентативная (средняя) ставка налогообложения, (5) производится расчет фискального потенциала каждого региона. Ниже мы остановимся на каждом из этих пяти пунктов подробнее.

6. Репрезентативная налоговая система с использованием регрессионного анализа

Главным достоинством метода измерения фискального потенциала по репрезентативной налоговой системе является его точность. Однако метод весьма требователен к данным (и по количеству, и по качеству), что в некоторых странах может послужить препятствием к его применению. Но существует и другой способ, который, обеспечивая сопоставимый с РНС уровень точности, позволяет существенно снизить требования к данным (по крайней мере, к их количеству). Этот метод предполагает использование в рамках подхода РНС регрессионного анализа.

Использование регрессионного анализа в подходе РНС позволяет резко сократить по-

требность в данных для измерения фискального потенциала. При использовании регрессионного анализа уже не потребуется собирать данные по фактическим поступлениям доходов и по налоговым базам для каждого компонента налоговой системы, а потребуется только информация о совокупных доходах, собранных в каждом регионе, плюс данные по некоторому набору переменных, используемых в качестве косвенных измерителей налоговых баз регионов. Хотя и в этом случае необходимо заботиться о качестве и сопоставимости данных, требования к данным в этом подходе предъявляются не такие жесткие, как при покомпонентном измерении. Еще одним достоинством является то, что при использовании регрессионного анализа отпадает необходимость группировать доходные статьи по налоговым компонентам, а также конструировать для каждого компонента налоговой системы свою собственную стандартную налоговую базу.

Но можно поступить и наоборот – расширить метод РНС с использованием регрессионного анализа за счет использования дезагрегированной информации по поступлениям из основных доходных источников, косвенным измерителям налоговых баз этих источников, а также за счет использования показателей, косвенно отражающих прочие доходы. Включение большего количества объясняющих переменных в регрессионную модель повышает точность регрессионного варианта РНС, хотя достигается это за счет повышения требований к данным и более интенсивного анализа данных.

Итак, определив некоторый набор переменных, отражающих (как правило, косвенно) размер налоговых баз регионов, и собрав данные по этим переменным по всем регионам, а также данные по фактически собранным в этих регионах платежам, можно оценить фискальный потенциал регионов с помощью регрессионного анализа. Регрессионный анализ – это статистический метод, который позволяет предсказать значение некоторой переменной, зная значения одной или нескольких других переменных. Регрессионный метод заключается в оценке коэффициентов B_0 , B_1 , B_2 и т. д. уравнения следующего вида:

$$Y = B_0 + B_1(\text{налог. база 1}) + B_2(\text{налог. база 2}) + B_3(\text{налог. база 3}) \text{ и т. д.,}$$

где Y – фактически собранные в регионе платежи в бюджет; налог. база 1, 2 и т. д. – показатели, косвенно или непосредственно отражающие величину совокупной налоговой базы данного региона или отдельных ее компонентов.

Определив с помощью регрессионного метода значения параметров данного уравнения, мы можем с помощью этого уравнения рассчитать, сколько доходов должен был бы собрать тот или иной регион, судя по известным характеристикам его налоговой базы. Величина поступлений в бюджет региона за счет собственных источников, предсказанная или рассчитанная с помощью модели, будет отражать сумму платежей, которая была бы собрана в регионе, если бы регион приложил для этого фискальные усилия средней силы. Аналогично тому, как этот делалось в базовом методе СНР (без регрессионного анализа), данную величину, предсказанную моделью, можно интерпретировать как фискальный потенциал региона. Отклонения фактических значений бюджетных поступлений от рассчитанных с помощью модели можно интерпретировать как следствие неодинаковости фискальных усилий регионов, т. е. считать их следствием отклонения уровня фискальных усилий региона от среднего уровня фискальных усилий по всем регионам. Например, если фактические платежи, собранные в регионе, оказались выше предсказанного моделью уровня, можно считать, что эта положительная разность свидетельствует о том, что данный регион приложил для сбора платежей в бюджет больше усилий, чем регионы в среднем.

По сравнению с расчетной версией РНС у регрессионного метода есть целый ряд преимуществ. Во-первых, при использовании регрессионного метода отпадает необходимость определять состав налоговых компонентов, определять по каждому из них стандартные базы и вычислять репрезентативные ставки налогов. Регрессионное уравнение само дает информацию о зависимостях между фактическими поступлениями и налоговыми базами в ходе процедуры статистической оценки. С вычислительной точки зрения данный ме-

тод гораздо проще, чем расчетный РНС. Кроме того, гарантируется объективность результатов. За исключением выбора переменных, отражающих размер налоговых баз, никак иначе повлиять на результат оценки нельзя.

Однако и регрессионный метод не лишен недостатков. Количество точек наблюдения, по которым оценивается уравнение регрессии (т. е. количество наборов характеристик баз данных и соответствующих этим наборам сумм бюджетных платежей, фактически собранных в регионах), равно количеству регионов, а результаты регрессионной оценки всегда тем точнее, чем больше точек наблюдения. В случае Российской Федерации эта проблема стоит не очень остро, поскольку регионов достаточно много. Но самый главный недостаток оценки фискального потенциала с помощью регрессионного метода заключается в том, что этот метод достаточно сложен и далеко не так ясен и прост, как, скажем, использование в тех же целях показателя среднедушевого дохода. Можно предположить, что далеко не все руководители регионов хорошо знакомы со статистическими методами, на которых строится регрессионный анализ, и поэтому могут с недоверием отнестись к полученным результатам. Всегда желательно, чтобы любые государственные решения опирались на показатели, которые были бы просты, ясны и понятны всем. При выборе показателя фискального потенциала следует учитывать эти недостатки регрессионного метода, однако его использование необходимо на этапе разработки методики межбюджетных отношений, так как существующий статистический аппарат дает наиболее четкое представление о качестве оцениваемых зависимостей и прогнозов.

Литература

1. С. Баткибеков, П. Кадочников, О. Луговой, С. Синельников, И. Трунин. Оценка налогового потенциала регионов и распределение финансовой помощи из федерального бюджета / Совершенствование межбюджетных отношений в России. Москва, Доклад ИЭПП, 2000. – № 24. – URL: www.iet.ru
2. П.А. Кадочников, О.В. Луговой, С.Г. Синельников-Мурылев, И.В. Трунин. Оценка налогового потенциала и расходных потребностей субъектов

Российской Федерации. – М., 2001. – URL: www.iet.ru; вую и бюджетную политику субъектов Федерации. – М., 2002. – URL: www.iet.ru;

3. П. Кадочников, С. Синельников-Мурылёв, И. Трунин. Система федеральной финансовой поддержки регионов в России и ее влияние на налого-

Информация об авторе

Ерошкина Лариса Александровна, кандидат экономических наук, докторант, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: nailya.mail@mail.ru

L.A. EROSHKINA,
PhD (Economics), doctoral student
Kazan (Volga region) Federal University

ALTERNATIVE APPROACHES TO MEASUREMENT OF TAX (FISCAL) CAPACITY OF REGIONS

Abstract. Alternative approaches to measurement of tax (fiscal) capacity of regions are analyzed in the work. It is proved that when determining an index of tax potential in a technique of distribution of grants from Federal Fund for Financial Support of subjects of the Russian Federation it is expedient to count tax potential on “other taxes” in proportion to the potential of a tax on the income of natural persons, as it is more evenly distributed between the regions of the Russian Federation than the sum of four taxes (income tax, a tax on the income of natural persons, the property tax of the organizations and taxes on the cumulative income) used in a distribution formula. It is offered to use in a formula of calculation of tax potential not expected data on receipt of the income in the consolidated budgets of subjects of the Russian Federation, but actual data for the last reporting period.

Keywords: intergovernmental relations, federal intergovernmental transfers, subsidies for leveling the budget supply to constituent entities of the Russian Federation, subsidies to budgets of subjects of the Russian Federation, subventions to budgets of subjects of the Russian Federation, the method of distribution of the Federal Fund for Financial Support of the Russian Federation.

УДК 332.012

Н.А. ТАРКАЕВА,
аспирант

*Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан*

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ МОНОСТРУКТУРНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье раскрывается специфика развития моногородов и монопрофильных муниципальных образований на основе развития предпринимательской деятельности. Кроме того, обосновывается необходимость применения инструментария кластерной политики, важнейшим элементом которой должны выступать региональные центры кластерного развития.

Ключевые слова: предпринимательство, моноструктурная экономика, кластер, реструктуризация, моногород.

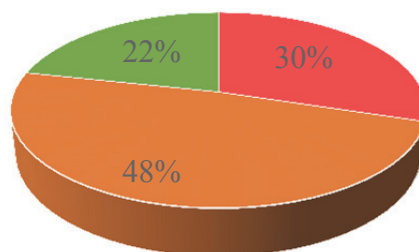
В условиях глобального кризиса особенно остро встает вопрос развития малого и среднего бизнеса в монопрофильных муниципальных образованиях Российской Федерации. Зависимость социально-экономического развития региона от результатов деятельности одного предприятия в условиях экономической нестабильности влечет за собой ряд проблем – высокий уровень безработицы, спад экономики, застой региона. Решение проблем стабильного социально-экономического развития монопрофильных территорий должно стать одним из приоритетных направлений государственной политики.

На сегодняшний день в Перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации числятся 319 моногородов. При формировании перечня моногородов используется ряд критериев, однако в качестве основного выступает численность работников

градообразующего предприятия, достигшей 20 % среднесписочной численности рабочих всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования [1].

Согласно перечню, моногорода разделены на 3 категории в зависимости от сложившейся в регионе социально-экономической ситуации. Классификация обновляется ежегодно (рис. 1).

К первой категории относятся монопрофильные муниципальные образования с наиболее сложным социально-экономическим положением (в том числе во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующих организаций). Ко второй категории относятся моногорода, в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения. В категорию номер три вошли моногорода со стабильной социально-экономической ситуацией.



■ Сложная ■ Риск ухудшения ■ Стабильная

Рис.1. Разделение моногородов по социально-экономической ситуации, % [2]

В период 2015–2017 гг. планируется направить до 35 млрд рублей из средств федерального бюджета на финансирование мероприятий по поддержке моногородов [3].

Современные социально-экономические условия диктуют необходимость создания действенного механизма поддержки моногородов, которая будет иметь системный характер. Очевидна необходимость разработки комплексных методов поддержки регионов с монопрофильной экономикой в зависимости от их уровня, не оставляя без внимания моногорода второго и третьего уровня.

Развитие монопрофильных муниципальных образований невозможно без активного содействия региональных властей. Опыт некоторых регионов России демонстрирует необходимость разработки мер и программ поддержки моногородов на региональном уровне с учетом специфики конкретного региона. Поэтому приоритетной становится разработка программ развития на региональном уровне.

В большинстве динамично развивающихся стран поддержка моногородов неразрывно связана с развитием малого и среднего предпринимательства, что говорит о важности стимулирования инновационной активности, так как ориентированность предприятий на инновации способствует долгосрочному экономическому росту региона [4]. Наиболее популярной формой стимулирования инноваций становится неформальная кооперация крупных фирм с множеством мелких и средних организаций, исследовательских центров, институтов, взаимодействующих друг с другом в процессе производства и поставки определенных товаров и услуг, на основе кластера.

Политика кластеров направлена на свободный обмен информацией внутри кластера и стимулирует инновационную деятельность, способствует развитию новых продуктов и технологий. При применении кластерного подхода в развитии моногородов основными факторами развития экономики выступают интеллектуальный капитал и инновации.

Подобный подход может быть применен и в российских моногородах, как для самых проблемных, так и для рискованных зон. Инновационные технологии могут способствовать

увеличению конкурентоспособности существующего продукта, а также созданию новых продуктов.

Целесообразным является создание специализированных региональных институтов – центров кластерного развития, которые будут заниматься вопросами формирования и развития кластеров. На сегодняшний день в России есть опыт создания таких институтов, но они функционируют далеко не во всех монопрофильных регионах и не всегда выполняют необходимый набор функций.

Центры кластерного развития должны создаваться по инициативе министерств региона совместно с некоммерческими партнерствами и предприятиями малого и среднего бизнеса региона [5].

Деятельность центра должна быть направлена на стимулирование процессов кластеризации, формирование кластеров малых и средних предприятий, выявление, подготовку и реализацию совместных кластерных инициатив и проектов.

Ядром кластера могут стать одна или несколько промышленных компаний. Как правило, моногорода второй и третьей категории имеют базовый уровень инфраструктуры и связь с соседними регионами для становления сразу нескольких кластеров в целях диверсификации экономики.

Предлагаемая типовая структура кооперации кластера с участием ЦКР представлена на рис. 2.

Центр кластерного развития (ЦКР) будет выступать связующим звеном между элементами кластера, способствуя повышению уровня кооперации между ними.

С помощью интеллектуальных ресурсов ЦКР и консультационной поддержки ФРМ становится возможной разработка грамотного инвестиционного проекта (ИП) развития моногорода на основе кластеров. Как показывает мировой опыт, для решения комплексной диверсификации экономики моногородов требуется не менее 8–10 лет. Поэтому проект должен включать в себя комплекс мер, направленных на развитие монопрофильной территории в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Каждому этапу будет



Рис. 2. Типовая структура кооперации кластера с участием ЦКР

соответствовать своей оценке экономической эффективности. Необходимо провести анализ требуемых затрат на реализацию проекта и сопоставить их с экономическим эффектом от его осуществления.

На каждом этапе реализации ИП необходимо обеспечить прозрачность реализации проекта для органов государственной власти и участников проекта в части источников финансирования, затрат на осуществление проекта и прочее.

Государство определяет меры налогового и финансового стимулирования. Таким образом, дает необходимый толчок для дальнейшего развития моногорода, но основной поток финансирования в среднесрочном и долгосроч-

ном периодах должен исходить от инвесторов. Выполнение этого условия можно отнести к приоритетной оценке показателя эффективности реализации инвестиционного проекта.

В обобщенном виде принципы составления инвестиционной программы развития монопрофильного региона представлены на рис. 3.

В некоторых зарубежных странах при классифицировании проблемных регионов отдельно выделяют сельскохозяйственные территории. По результатам проведенного анализа принимается решение о полном перепрофилировании территории на новые виды деятельности (не связанные с сельским хозяйством), либо разрабатываются меры по модернизации агропромышленного комплекса конкретного региона.

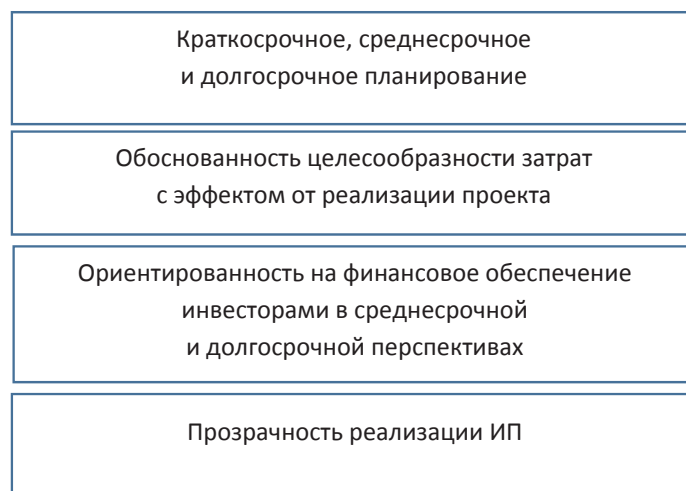


Рис. 3. Принципы составления инвестиционной программы для развития монопрофильных муниципальных образований

При наличии в регионе базовых предпосылок к развитию сельскохозяйственного производства становится возможной реализация кластерной политики в агропромышленном комплексе (АПК), которая выступает в качестве инновационного решения в управлении сельскохозяйственными процессами, диктуемого современным развитием рыночных отношений и необходимостью модернизации технологий с целью получения и сбыта конкурентоспособного продукта.

Стратегия инновационного развития РФ до 2020 года предполагает кластеризацию агропромышленного комплекса. Однако на сегодняшний день в России действует единственный агропромышленный кластер, представляющий собой в большей мере объединенную продовольственную площадку, используемую российскими и зарубежными фермерскими хозяйствами исключительно для сбыта готовой продукции [6].

Агропромышленный кластер предполагает более широкий набор функций и должен представлять собой совокупность механизмов управления процессами сельскохозяйственного производства различных организаций, взаимодействующих друг с другом с целью производства и сбыта конкурентоспособной продукции.

Развитие монопрофильных территорий через развитие сельского хозяйства невозможно представить без модернизации АПК. Как показывает зарубежный опыт, кластерная политика должна проходить с ориентацией на использование инновационных технологий, что позволит усовершенствовать технологический процесс и в конечном итоге приведет к улучшению жизни на сельских территориях.

Проведенный анализ показал, что современные условия диктуют наличие комплексной системной работы по решению проблем моногородов. По нашему мнению, инициатива в решении проблем монопрофильных территорий должна проявляться не только на федеральном уровне, но исходить и от региональных властей. Необходимо разрабатывать программы поддержки на региональном уровне с учетом специфики региона.

В настоящее время особое значение для территориального развития приобретает сти-

мулирование малого и среднего предпринимательства в моногородах. Опыт Республики Татарстан демонстрирует, что процессы социально-экономического развития наиболее эффективно протекают в привязке к полюсам роста определенных территорий. В частности, в Республике Татарстан развитие малого и среднего предпринимательства детерминруется промышленной специализацией моногородов и их инфраструктурой. Промышленные предприятия, расположенные в моногородах, являются основными источниками кооперации малого и крупного бизнеса для реализации совместных проектов.

Анализ трендов территориального развития Республики Татарстан на основе активизации малого и среднего предпринимательства позволяет обобщить следующее:

1) драйверами развития предпринимательства на региональном уровне являются высокая покупательная способность населения, обеспеченность факторами производства, стабильность бюджетной системы, наличие предпринимательской и логистической инфраструктуры;

2) основными ингибиторами развития предпринимательства на мезоуровне выступают недостаточный спрос на продукцию малых и средних предприятий на внутреннем рынке, налогообложение и недостаток финансовых ресурсов;

3) преобладающим видом экономической деятельности, где наиболее развито малое и среднее предпринимательство, является оптовая и розничная торговля, наблюдается недостаток малого и среднего бизнеса в обрабатывающем секторе промышленности;

4) характерной формой взаимодействия малого и среднего бизнеса с крупными промышленными предприятиями и научно-исследовательскими учреждениями является их интеграция для реализации совместных проектов, особенно в сфере инновационного производства;

5) наблюдается тенденция формирования полюсов роста территориального развития на основе активизации малого и среднего предпринимательства в привязке к монопрофильной экономике моногородов.

Наличие эффективной системы развития предпринимательства на основе инновационных подходов способно решать проблемы моногородов, не только снижая риски ухудшения социально-экономического положения региона, но и способствуя экономическому росту.

Одним из таких инновационных методов может стать кластерная политика, важнейшим элементом которой должны выступать региональные центры кластерного развития. Формирование таких центров с высококвалифицированным менеджментом на территории монопрофильных регионов позволит обозначить приоритеты развития региона, создать привлекательную инвестиционную среду и осуществлять постоянный мониторинг эффективности реализации кластерных проектов.

На территории регионов, основным видом деятельности которых является сельское хозяйство, целесообразным является формирование агропромышленных кластеров, которые будут способствовать инновационному развитию, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, решению социальных

проблем в регионе, формированию продовольственной независимости страны от зарубежных поставщиков.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 года № 709 «О критериях отнесения муниципальных образований к моногородам и о критериях моногородов в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения».
2. Фонд развития моногородов. – URL: <http://www.frmrus.ru/>
3. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Министерство финансов Российской Федерации. – URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/07/main/ONBP_2015-2017.pdf
4. Ряховский П.И. Механизм управления развитием малого бизнеса в монопрофильных городах: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012. – 31 с.
5. Камский центр кластерного развития. – URL: <http://www.kamaklaster.ru/rus/ckr/info/>
6. Агропромышленный комплекс Фудсити. – URL: <http://foodcity.ru/rentals/>

Информация об авторе

Таркаева Наталья Александровна, аспирант, Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан.

N.A. TARKAEVA,
postgraduate student

Center for Advanced Economic Studies of the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan

RESTRUCTURING MONOSTRUCTURAL ECONOMY BASED ON BUSINESS DEVELOPMENT

Abstract. The article deals with the specifics of the development of single-industry towns and single-industry municipalities on the basis of business development. The necessity of applying the tools of the cluster policy is also grounded, the most important element of which should serve the regional centers of cluster development.

Keywords: business, monostructural economy, cluster, restructuring, single-industry town.

УДК 338.24

Р.Р. ШАКИРОВ,
аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация. В статье проанализированы особенности трансформации экономики под воздействием инновационных процессов, протекающих в региональных хозяйственных системах; исследовано влияние инновационной инфраструктуры на региональное развитие.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, инновационная структура, регион, региональное развитие, региональная хозяйственная система.

В условиях ухудшения показателей хозяйственной конъюнктуры и усиления турбулентности внешней среды повышается значимость проблемы устойчивого регионального развития, от решения которой зависит динамика основных макроэкономических индикаторов.

Актуальность исследования закономерностей функционирования инфраструктурного комплекса региональной экономики и протекающих в нем инновационных процессов обусловлена тем, что несмотря на значительное число исследований мезоэкономических систем в экономической науке отсутствуют представления о научно обоснованных подходах к инструментам стимулирования регионального развития, учитывающих особенности территориальных образований и основанных на глубоком знании опыта государственного регулирования. Невысокая эффективность осуществляемых в настоящее время социально-экономических преобразований во многом обусловлена недостаточной разработанностью научных основ выбора того или иного варианта стратегии рыночной трансформации российской экономики. В связи с этим представляется необходимым формирование концептуальных начал регионального развития, исходящих из признаний необходимости использования инфраструктурного потенциала региональной экономики при формировании оптимального варианта региональной политики, которая ориентирована на реализацию инновационной модели развития.

Анализ механизма функционирования экономики региона, его отдельных элементов и

существующих между ними взаимосвязей применяется для формирования представлений о структуре экономического пространства и включает в себя оценку влияния факторов развития региональной экономики [5]. Подобный подход характерен для ряда исследований в рамках теории региона как квазигосударства (П. Кругман, М. Портер, Э. Мэйр, Э. Райнерт и др.), новых теорий регионального роста (Ч. Джонс, Р. Холл и др.), теории точек (плюсов) роста (Г. Мюрдаль, А. Хришман, Ф. Перру, Х. Ричардсон, Дж. Фридман, Т. Хегерстранд, Ж-Р. Будвиль, П. Потье, Х.Р. Ласуэн, Х. Гирш и др.).

Формирование новой парадигмы регионального развития и управления, которая исходит из признания целостности и взаимообусловленности элементов региональной экономической системы, нелинейности траектории ее развития и признания источников саморазвития, обуславливает необходимость обоснования механизмов и инструментов управления адаптированными к субнациональному уровню. В соответствии с принципами данного подхода модернизация российской экономики рассматривается как процесс комплексного изменения технико-технологических, социально-экономических, организационно-экономических отношений и институциональной среды с целью формирования инновационно ориентированной экономики, в которой доминируют виды экономической деятельности, определяющие содержание постиндустриального (шестого) хозяйственного уклада. Наличие существенных различий в ресурсном

потенциале российских регионов определяет необходимость разработки сценариев модернизации экономики субъектов Федерации с учетом комплекса технико-технологических, экономических, социальных, институциональных факторов, внутри- и межрегиональных пропорций; одним из наиболее приоритетных сценариев регионального развития является инновационный. В этих условиях требуется пространственная проекция инновационной стратегии страны. Необходимо четко понимать, в каких именно регионах могут быть реализованы те или иные инновационные проекты, а также определить величину коммерческого, бюджетного и социального эффектов от их реализации. Инновационная политика при этом должна быть системной и не ограничиваться макроэкономическим регулированием. Активными участниками этой политики должны стать регионы и муниципалитеты, а также субъекты предпринимательства, осуществляющие коммерческую деятельность на их территории, и местное сообщество, выступающее потребителем результатов развития.

Глобальные проблемы формирования инновационной системы России – это изменение климата, старение и потеря трудоспособности населения в допенсионный период, потеря продовольственной безопасности в ряде регионов России, высокий уровень износа основного капитала и др. Немаловажную роль играют низкая адаптивность системы регионально-го управления к инновационным процессам, ограниченность источников финансирования инновационных проектов в условиях ухудшения макроэкономической конъюнктуры, дефицитность региональных бюджетов и др. Без решения данных проблем страна сохранит инновационное развитие имитационного типа, при этом в секторе генерации знаний замедлится результативность научных исследований и тем более освоение новых знаний в производстве [8]. В условиях низкой эффективности национальной инновационной системы России недостаточность инвестиций на основе партнерства государства и бизнеса приведет к резкому оттоку из страны научных знаний, молодых кадров, прогрессивных технологий, идей

и капитала, к снижению уровня экономической безопасности государства.

Превращение идеи в практическое решение каких-либо технических, организационных или управленческих задач совершается в ходе инновационной деятельности (инновационного процесса). Инновационный процесс включает в себя все стадии – от зарождения идеи до ее коммерческой реализации – и представляет собой комплекс действий по проведению научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектно-технологических и экспериментальных работ, а также внедрение нововведений. Внедрение инновационных разработок в любой сфере, как правило, приводит к снижению издержек, росту производительности труда, оптимизации использования ресурсов, к повышению эффективности организационных мероприятий и управленческих решений. Вследствие этого новаторы получают конкурентное преимущество и дополнительную прибыль. Однако в глобализованном мире, который характеризуется превращением информации и знаний в общественное благо, характеризующееся всеобщей доступностью, инновации становятся достоянием значительного числа реципиентов и превращаются в рутину. Однако инновационный процесс не прекращается, поскольку его результаты копируются, дорабатываются, обогащаются новыми идеями, и начинается новый инновационный цикл. Таким образом, процесс внедрения инноваций становится перманентным. Максимальный эффект получает тот, кто первым успел использовать новые разработки. Далее круг пользователей расширяется, так что использование первоначальных инноваций постепенно становится нормой для данного сегмента бизнеса, соответственно, эффективность их применения снижается, производственные затраты выравниваются и те компании, которые вовремя не включились в процесс внедрения, рискуют остаться «за бортом» [2]. В связи с этим можно констатировать становление информационного или сетевого типа инновационного процесса, реализация которого во многом определяется институциональной средой региональной экономики, способностью по-

следней стимулировать формирование положительных экстерналий инноваций.

Одним из инструментов формирования государственных приоритетов инновационного развития и объединения усилий государства, науки, бизнеса, гражданского общества по реализации этих приоритетов могут стать технологические платформы – коммуникационный инструмент для активизации усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), привлечения дополнительных ресурсов на проведение исследований и разработок при участии всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствования нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития. Технологическая платформа является важнейшим инструментом согласования приоритетов научно-технической политики между бизнесом, наукой и образованием. Она представляет собой современную форму государственно-частного партнерства для формирования политики в сфере науки и технологий на перспективных направлениях технико-технологического развития отраслей регионального хозяйства в целях повышения их конкурентоспособности. Различия в содержании технологических укладов, доминирующих в отдельных региональных образованиях, обуславливают значимость регионального управления процессом формирования партнерских отношений с участием государства и предпринимательского сообщества. Инструменты регионального менеджмента определяются состоянием технологической платформы и направлениями ее развития.

Ключевым признаком организационно-институционального состава национальных инновационных систем является вариация субъектов национальной инновационной системы как формальных и неформальных общественно-экономических институтов, их экономических интересов и социальной ответственности, а также правового статуса. Эти элементы складывались десятилетиями. Проекция положений теории национальных инновационных систем на региональный уровень позволяет сделать вывод, что в условиях регионализа-

ции экономики формируется субнациональный уровень инновационных отношений. При этом региональные инновационные системы не совпадают по содержанию с инфраструктурным комплексом региона, а являются более широким образованием, которые включают инновационно ориентированные субъекты хозяйствования, органы государственного управления, разрабатывающие программы развития, а также объекты инфраструктуры, обеспечивающие взаимодействие между резидентами территориальных образований.

Проведенный сравнительный анализ сложившихся и формирующихся региональных инновационных систем показывает, что они различаются по субъектному составу, в котором представлены различные группы центральных субъектов (акторов). В региональной инновационной системе можно выделить в качестве её ядерной части инновационный сектор, играющий роль генератора знаний и инновационных воздействий (выдающиеся ученые и инженеры, научно-исследовательские структуры, высокотехнологичные фирмы). Трансфертный сектор региональной инновационной системы составляют субъекты, специализирующиеся на диффузии знаний и передаче инновационных воздействий. Среди них государственные регулирующие и поддерживающие структуры, государственные службы внедрения, частные консультационные организации, инновационные центры, система научно-технической инфраструктуры. К инноваторскому поясу относятся субъекты, систематически и целенаправленно внедряющие в производственную практику новые знания и технологии. Сюда следует включить инновационных фермеров, предпринимателей, а также опытно-производственные базы, эталонные предприятия и др. В потребительский сектор входят акцепторы инноваций, пользующиеся продуктами инновационной деятельности как социальным благом. По мере развития национальной инновационной системы расширяется область её пересечения с потребительским сектором. Указанные участники инновационной деятельности – экономические субъекты, которые непосредственно участвуют в инновационном процессе и осуществляют передачу знаний и инноваций по стадиям ин-

новационного цикла, создают добавочную стоимость инновационного продукта.

Отсутствие замкнутого инновационного цикла в региональных инновационных системах в определенной степени компенсируется деятельностью центров трансферта технологий, особых экономических зон и др., связанных между собой. При этом региональные органы выполняют роль координатора деятельности, направленной на стимулирование прямых иностранных инвестиций, предотвращение «утечки мозгов» и формирование системы непрерывного образования, поддерживают заимствования с использованием прямых методов воздействия на экономические процессы.

Важное место в институциональной структуре региональной инновационной системы отведено общим формальным нормам, правилам, определяющим поведение и взаимодействие участников инновационного процесса, не имеющим в контексте инновационной системы реализации в виде организации. Формальный институт – это такое правило или механизм обеспечения его выполнения, которое признано и реализуется через деятельность государства. Именно признание государством отличает в соответствии с социологической традицией формальные феномены в обществе от неформальных. Одной из характеристик успешных региональных инновационных систем является тенденция организаций, структурных элементов системы создавать новые партнерства и альянсы при возникновении проблем внешних шоков.

На наш взгляд, наименее исследованной проблемой формирования региональной инновационной системы выступает трансферный сектор, от эффективности функционирования которого зависит скорость диффузии нововве-

дений. При этом доминирующую роль в формировании акторов данного сектора выполняют резиденты региональные образования, владеющие информацией о факторах внутренней среды и сопоставляющие их со своими потребностями.

Литература

1. Горин Д.Г. Территориальность и экстерриториальность как альтернативы российской политики и культуры. – URL: <http://shabunin.info/members/2010/GorinD.G.pdf/384/229/>
2. Леушина О.В. Инновации как источник развития экономики. – URL: http://journal.safbd.ru/ru/issues/2015-no2-109-mart-aprel_article_96-100
3. Павлов К.В. Экономическое ядро региона: сущность, критерии формирования и элементный состав // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 1. – С. 97–109.
4. Е. Г. Анимца, П. И. Блусь, Е. Б. Дворядкина и др. Регион в социально-экономическом пространстве России: анализ, динамика, механизм управления. – Пермь: Перм. гос. ун-т, 2008.
5. Смешко О.Г. Анализ методических подходов к оценке влияния факторов развития региональной экономики. – URL: <http://labourmarket.ru/conf11/reports/smeshko.pdf>
6. Сурнина Н.М., Шишкина Е.А. Применение фрактального подхода в региональных исследованиях: признаки, критерии и принципы моделирования региональных фракталов // Известия УрГЭУ. – 2013. – № 6 (50). – С. 94–100
7. Формирование инновационной системы АПК: организационно-экономические аспекты: науч. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. – 216 с.
8. Чажаяев М.И., Чажаяева М.М., Илаева З.М. Проблемы государственного регулирования агропромышленного комплекса на современном этапе // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). – 2015. – № 7 (16).

Информация об авторе

Шакиров Риваль Рамилевич, аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

R.R. SHAKIROV,
postgraduate student
Kazan (Volga region) Federal University

**PECULIARITIES OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE IMPACT
ON REGIONAL DEVELOPMENT**

Abstract. The article analyzes the peculiarities of the economy transformation under the influence of innovation processes taking place in regional economic systems. The innovation infrastructure impact on regional development is investigated.

Keywords: innovation, innovation process, innovative structure, region, regional development, regional economic system.

УДК 332.135

А.А. ГАЛЯВОВ,
аспирант

Центр перспективных экономических исследований
Академия наук Республики Татарстан

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В РЕГИОНАХ ПФО С УЧЕТОМ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ И ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются концептуальные подходы к разработке стратегических направлений развития региональных производительных сил в соответствии с выявленными особенностями социально-экономической привлекательности региона. На основе обработки массива статистической информации, характеризующего качество и динамику развития факторов социально-экономической привлекательности регионов Приволжского федерального округа, разработана соответствующая матрица стратегических альтернатив развития исследуемой совокупности регионов.

Ключевые слова: производительные силы, социально-экономическая привлекательность региона, факторный анализ, приоритетные факторы развития Приволжский федеральный округ.

Разработка стратегии развития производительных сил в регионах должна опираться на всеобъемлющий, комплексный анализ максимальной совокупности факторов, определяющих региональные тренды социально-экономического развития. При этом необходимо, в первую очередь, осуществить оценку и анализ структурно-динамических факторов, характеризующих демографические и агломерационные показатели. Данная необходимость связана с учетом того, что к основным факторам производства относят труд, землю и капитал. Несомненно, представленный список факторов производства не является исчерпывающим, особенно в условиях, к примеру, информационной экономики. Вместе с тем, в условиях индустриальной экономики, в том числе и находящейся в стадии перехода к постиндустриальному типу развития, одним из главенствующих факторов выступают трудовые ресурсы, во многом определяющие качество, потенциал и перспективы социально-экономического развития.

В соответствии с вышеизложенным, а также с проведенным анализом демографического «каркаса» регионов ПФО [1], можно построить наиболее предпочтительные сценарии развития производительных сил в сфере индустриально-промышленного развития регионов Приволжского федерального округа:

1. В Приволжском федеральном округе из всей совокупности входящих в него регионов стабильностью формирования и развития городских систем, с точки зрения развития у них демографических трендов, отличаются Республика Татарстан, Самарская область, Нижегородская область и Республика Башкортостан, а также Пермский край и Оренбургская область. В связи с этим целесообразно рассматривать данные регионы в качестве приоритетных территориальных «площадок» для современного развития и модернизации производительных сил в ПФО.

2. Исходя из предположения о том, что наиболее оптимальной структурой городского расселения региона, отвечающей целям обеспечения наиболее динамичного и эффективного индустриально-промышленного развития, является структура, характеризующаяся наличием городов всех размерных групп (более 200 тыс. чел., 100–200 тыс. чел., 50–100 тыс. чел. и менее 50 тыс. чел.) можно сделать вывод о том, что на сегодняшний и перспективный момент времени наиболее предпочтительными, с точки зрения развития промышленного индустриального потенциала, являются Республика Татарстан, Самарская и Нижегородская области. Именно они, по сути, образуют «каркас» демографического профиля При-

волжского федерального округа, генерирующего потенциал развития производительных сил. Вместе с тем необходимо заметить, что стремительный рост «качества» демографического потенциала Республики Башкортостан (рост доли населения городов до 12,4 % в 2010 г.) также предопределяет вхождение данного региона в так называемый «каркас» демографического потенциала ПФО.

3. Вместе с тем необходимо заметить, что Республика Башкортостан все же несколько уступает позиции по уровню и перспективам развития и размещения инновационно-модернизационных производительных сил с точки зрения имеющегося демографического потенциала по отношению к регионам-лидерам по данному показателю. Несмотря на отмеченный выше рост доли населения городов в Республике Башкортостан в последние десятилетия шло достаточно активное преобразование поселков городского типа в сельские поселения. В целом это являлось мерой вынужденной, поскольку в получивших сельский статус бывших городских поселениях сельскохозяйственные виды экономической деятельности стали преобладать над промышленностью и торговлей. Вынужденный характер таких преобразований – это «минус». Положительной стороной в этом процессе был рост устойчивости несколько «усеченной» описанными мерами городской системы поселений Республики Башкортостан. Вместе с тем произошедшая между 2002 и 2010 гг. дезурбанизация населения являлась несомненным, достаточно весомым демографическим региональным «пассивом» Республики Башкортостан. Уже этого одного достаточно, чтобы с точки зрения привлекательности в демографическом плане в перспективном промышленно-индустриальном развитии ставить Республику Башкортостан несколько ниже рассмотренных нами Самарской, Нижегородской областей и Республики Татарстан.

Возвращаясь к многомерному анализу социальной и экономической сфер регионов, с точки зрения перспектив и целесообразности размещения и развития производительных сил, необходимо отметить, что для разработки возможных сценариев инновационно-модерниза-

ционного развития промышленного потенциала регионов необходимо учитывать и оценивать факторы, определяющие его развитие сегодня и в перспективе. Решение поставленной задачи возможно при использовании известных инструментов корреляционно-регрессионного анализа. Таким образом, при разработке и обосновании не только возможных, но и наиболее перспективных сценариев развития региональных производительных сил в данной работе предлагается осуществить оценку тесноты связей между изучаемыми факторами, определяющими социально-экономическую привлекательность региона и уровнем его экономического развития (ВРП). Предварительно абсолютные значения показателей ВРП были трансформированы, с использованием ранее описанных методологических подходов [2], в систему балльно-рейтинговых оценок. Результаты оценок в разрезе регионов Приволжского федерального округа представлены в табл. 1. Иерархическая последовательность представления регионов в таблице сформирована исходя из ранее определенных в работе наиболее предпочтительных регионов ПФО по уровню развития демографического потенциала и перспектив инновационно-модернизационного развития [3].

Полученные значения коэффициентов корреляции позволяют оценить и определить наиболее перспективные, стратегические направления развития производительных сил применительно к конкретному региону ПФО с учетом имеющегося у них потенциала социально-экономических факторов.

Расчеты демонстрируют главную закономерность, выраженную в том, что абсолютно все регионы Приволжского федерального округа имеют крайне высокий уровень зависимости экономического развития от процессов, характеризующих демографические тренды. Так, проведенные расчеты оценивают данный уровень зависимости в регионах ПФО в диапазоне от 0,79 до 0,97, что подтверждает ранее выдвинутую в настоящем исследовании гипотезу о хороших перспективах инновационно-модернизационного развития производительных сил в тех регионах, где показатели демографического развития принимают высокие значения.

Таблица 1

Корреляционная зависимость факторов социально-экономической привлекательности и уровнем экономического развития регионов

	Транспорт	Демография	Труд	ИКТ	С/х	Промышленность	Энергетика	Развитие рыночной инфраструктуры	Инвестиционная привлекательность	Наука и образование	Криминальный фактор	Экологическое благополучие	Индекс привлекательности
Республика Татарстан	-0,36	0,97	0,76	0,95	0,76	0,96	0,33	0,85	0,75	0,94	-0,33	-0,93	0,97
Самарская область	0,67	0,85	0,78	0,94	0,25	0,86	-0,3	0,79	0,42	0,82	-0,93	-0,7	0,89
Нижегородская область	-0,75	0,92	0,88	0,71	-0,27	0,98	-0,61	0,73	0,84	0,95	-0,88	-0,88	0,92
Республика Башкортостан	0,79	0,92	0,76	0,98	0,63	0,88	-0,73	0,89	0,63	0,28	-0,78	-0,78	0,97
Пермский край	-0,93	0,96	0,84	0,98	0,66	0,95	0,25	0,86	0,89	0,72	0,85	-0,73	0,99
Оренбургская область	-0,82	0,93	0,41	0,87	0,55	0,91	-0,14	0,23	0,91	0,55	-0,83	0,08	0,94
Саратовская область	-0,84	0,9	0,47	0,98	0,44	0,96	-0,37	0,77	0,93	0,86	-0,72	0,78	0,99
Республика Марий Эл	-0,84	0,86	0,32	0,9	0,59	0,98	-0,73	0,8	0,89	0,24	-0,14	-0,71	0,96
Республика Мордовия	-0,78	0,95	0,86	0,97	0,96	0,78	-0,74	0,05	0,98	0,36	0,83	-0,56	0,93
Удмуртская Республика	-0,89	0,94	0,56	0,96	-0,57	0,95	-0,69	0,8	0,76	0,21	0,33	-0,56	0,95
Чувашская Республика	1	0,69	0,38	0,98	-0,44	0,79	0,43	0,74	0,95	0,08	0,84	0,37	0,93
Кировская область	-0,87	0,96	0,64	0,97	0,22	0,79	-0,34	0,84	0,78	0,08	0,28	0,49	0,93
Пензенская область	-0,69	0,97	0,42	0,85	0,56	0,57	-0,71	0,72	0,92	0,07	0,24	0,52	0,96
Ульяновская область	0,68	0,95	0,65	0,99	0,46	0,9	-0,65	0,59	0,9	0,89	-0,03	-0,83	0,94

В связи с этим в основе генеральной стратегии развития производительных сил в Приволжском федеральном округе лежит ранее доказанная гипотеза [4] о том, что на сегодняшний момент времени наиболее предпочтительными, с точки зрения развития промышленного индустриального потенциала, являются Республика Татарстан, Самарская и Нижегородская области. В связи с чем данную совокупность регионов можно отнести к условной группе «лидеров».

Следующий уровень оценки перспектив развития региональных производительных сил определяется системным анализом иных фак-

торов, формирующих устойчивый потенциал их развития. При этом при выработке стратегических решений и концепций необходимо использовать дифференцированный подход применительно к регионам, отнесенным к группе лидеров, и регионам, потенциал которых оценивается несколько ниже. Другими словами, очевидным, по нашему мнению, является укрепление конкурентных преимуществ для сильных регионов и создание базовых условий для развития недостаточно развитых факторов социально-экономической привлекательности для слабых регионов.

Исходя из вышеперечисленных подходов к разработке стратегий развития производительных сил в регионах ПФО с учетом тенденций изменения параметров и факторов социально-экономической привлекательности, ниже представлены научно-обоснованные концепции развития и размещения производительных сил.

Для регионов, отнесенных к группе лидеров (Республика Татарстан, Самарская область, Нижегородская область и Республика Башкортостан), наблюдаются общие закономерности развития. Так, ключевыми факторами, определяющими их экономический рост (помимо, конечно же, высококонкурентных особенностей демографического развития), стали такие факторы, как:

- промышленное развитие (диапазон значений коэффициентов корреляции для рассматриваемых регионов составляет от 0,88 до 0,98);
- развитие информационно-коммуникационного сектора (диапазон от 0,94 до 0,98). Вместе с тем коэффициент корреляции для Нижегородской области составил «всего» 0,75, что несколько снижает значение данного фактора для экономического развития этого региона;
- развитие рыночной инфраструктуры (диапазон значений 0,73–0,89);

В связи с этим целесообразным, в сфере развития производительных сил в рассматриваемых регионах, является дальнейшее укрепление данных факторов роста и наращивание их потенциала.

Вместе с тем имеются и специфические особенности влияния изучаемой совокупности факторов на экономическое развитие условно сильных регионов. К примеру, в Республике Татарстан, в отличие, например, от Самарской области, наблюдается высокая зависимость роста ВРП от развития науки и образования. В связи с этим необходимо, при формировании и разработке концепции развития производительных сил, упор делать на организацию и укрепление дальнейших институциональных и конъюнктурных условий развития наукоемких производств. Особенно по тем направлениям, где уже существуют исторически сформировавшиеся промышленно-производственные

заделы (авиастроение, судостроение, фармацевтика, нефтехимия и т. п.).

Также наблюдается существенная дифференциация в сфере развития сельскохозяйственного сектора экономики рассматриваемых регионов. Значимый уровень его влияния на общеэкономическое развитие регионов наблюдается в Республике Татарстан и Республике Башкортостан (коэффициент корреляции 0,76 и 0,70). В то же время в Нижегородской и Самарской областях это влияние носит минимальный характер. Вместе с тем необходимо отметить, что несмотря на перечисленные показатели влияния аграрного сектора оно значительно ниже целого ряда регионов, вошедших во вторую условную группу отстающих.

Обращают на себя внимание и расхождение относительно влияния такого фактора, как развитие рынка труда, на социально-экономические процессы в регионах. В Самарской области и Республике Башкортостан значения коэффициентов корреляции имеют недостаточно высокий уровень. Это может говорить о целесообразности интенсификации мероприятий, направленных на более динамичное и эффективное развитие данной составляющей экономического роста. В качестве одного из инструментов здесь можно предложить механизм роста экономической активности населения посредством развития инфраструктуры бизнеса.

С учетом обозначенных принципов развития производительных сил в табл. 2 представлена стратегическая матрица перспективных альтернатив и направлений организации их инновационно-модернизационного потенциала в регионах Приволжского федерального округа, отнесенных к условной группе лидеров.

Как ранее уже упоминалось, для регионов, вошедших во вторую условную группу (Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область, Пензенская область, Оренбургская область и Ульяновская область), подходы к определению стратегических направлений развития производительных сил будут опираться на укрепление существующего потенциала факторов, определяющих

Таблица 2

**Стратегическая матрица приоритетных факторов,
обеспечивающих ускоренное и оптимальное развитие производительных сил
в регионах-лидерах Приволжского федерального округа**

	Транспорт	Демография	Труд	ИКТ	С/х	Промышленность	Энергетика	Развитие рыночной инфраструктуры	Инвестиционная привлекательность	Наука и образование	Криминальный фактор	Экологическое благополучие
Республика Татарстан		✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓		✓
Самарская область	✓		✓	✓		✓		✓		✓	✓	✓
Нижегородская область			✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Республика Башкортостан	✓			✓		✓		✓				✓

социально-экономическую привлекательность территорий. При этом, конечно же, необходимо учитывать динамику их развития – текущую и прогнозируемую. К примеру, ряд регионов, из числа рассматриваемых, демонстрирует очень высокие темпы роста, что может свидетельствовать об их «переходе» в более высоко развитую в социально-экономическом плане группу регионов в среднесрочной перспективе. К таким регионам необходимо отнести Республику Марий Эл и Пензенскую область. Главной стратегией развития производительных сил для них должно стать укрепление факторов их конкурентоспособности: дальнейшее развитие информационно-коммуникационного сектора экономики, а также наращивание его инвестиционной привлекательности.

Вместе с тем значительная часть регионов второй группы демонстрирует разбалансированность факторов социально-экономической привлекательности размещения и развития производительных сил, что требует внесения соответствующих корректировок государственного воздействия.

С учетом вышеизложенного подхода применительно к регионам второй группы, стратегическая матрица развития приоритетных факторов, обеспечивающих ускоренное и оптимальное развитие производительных сил, будет выглядеть следующим образом (таблица 3).

Обращает на себя внимание то, что все регионы второй группы нуждаются в дальнейшем развитии и укреплении промышленного потенциала, а также в формировании и интенсификации условий, способствующих росту инвестиционной привлекательности.

К примеру, в Ульяновской области необходимо сосредоточить усилия на развитии авиационного и автомобильного секторов экономики. При этом такое развитие должно концентрироваться на внедрении технологических инноваций. Учитывая значительную роль в развитии социально-экономической привлекательности фактора «наука и образование», рассматриваемое направление приобретает особую актуальность.

Таблица 3

**Стратегическая матрица приоритетных факторов,
обеспечивающих ускоренное и оптимальное развитие производительных сил
в регионах Приволжского федерального округа**

	Транспорт	Труд	ИКТ	С/х	Промышленность	Энергетика	Развитие рыночной инфраструктуры	Инвестиционная привлекательность	Наука и образование	Криминальный фактор	Экологическое благополучие
Республика Марий Эл			✓		✓		✓	✓			
Республика Мордовия		✓	✓	✓	✓			✓			
Удмуртская Республика			✓		✓		✓	✓			
Чувашская Республика	✓		✓		✓			✓			
Пермский край		✓	✓		✓		✓	✓			
Кировская область			✓		✓		✓	✓			
Оренбургская область					✓			✓			
Пензенская область					✓			✓			
Саратовская область					✓			✓	✓		✓
Ульяновская область					✓			✓	✓		

Литература

1. Галявов А.А., Сафиуллин М.Р. Методические подходы к интегральной оценке рыночной инфраструктуры региона (на примере Приволжского федерального округа) // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2013. – № 4.

2. Galyavov A.A., Safiullin M.R., Prygunova M.I. Complex Analysis of Prospects of the Volga Federal District Regions Development: Methodology and Practice // World Applied Sciences Journal. – 2013. – № 27 (4). – С. 508–511.

3. Галявов А.А., Прыгунова М.И. Об оценке социально-экономической привлекательности регионов Приволжского федерального округа // VI Ежегодная всероссийская научно-практическая заочная конференция «Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе», г. Тамбов, 27 ноября 2013 г.

4. Сафиуллин М.Р., Галявов А.А., Прыгунова М.И. Комплексный анализ перспектив развития регио-

нов Приволжского федерального округа: методология и практика // Международная научно-практическая (заочная) конференция «Теоретические и методологические проблемы современных наук», г. Новосибирск, 3 октября 2013 г.

5. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Методологические подходы оценки перспектив устойчивого развития и конкурентоспособности промышленных производств региона с учетом воздействия на них внешних шоковых «импульсов» (на примере Республики Татарстан) // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. – 2014. – № 4. – С. 30–41.

6. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р., Ельшин Л.А. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2014. – № 2. – С. 5–10.

Информация об авторе

Адель Асфанович Галиявов, аспирант, Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан.

E-mail: c.p@tatar.ru

A.A. GALYAVOV,

postgraduate student

Center for Advanced Economic Research in the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan

**DEVELOPING A STRATEGY OF DEVELOPMENT
OF PRODUCTIVE FORCES IN REGIONS OF VOLGA FEDERAL DISTRICT TAKING INTO
ACCOUNT TENDENCIES OF CHANGING THE PARAMETERS AND FACTORS OF SOCIAL AND
ECONOMIC ATTRACTIVENESS**

Abstract. The article considers the conceptual approaches to the development of the strategic directions of the development of the regional productive forces in accordance with the identified features of the socio-economic attractiveness of the region. On the basis of the processing array of statistical information characterizing the quality and dynamics of the factors of socio-economic attractiveness of the regions of the Volga Federal District, the corresponding matrix of strategic alternatives of development of the regions being studied is developed.

Keywords: productive forces, socio-economic attractiveness of the region, factor analysis, priority development factors of the Volga Federal District.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 331.101.68

С.Н. АБДУЛЛИНА,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Р. САФИУЛЛИН,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МОНИТОРИНГА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Аннотация. Статья посвящена развитию региональных промышленных комплексов в текущих реалиях экономики, которые характеризуется разработкой и реализацией крупномасштабных экономических и социальных программ, нововведенной системой индикативного управления и ориентируются на сохранение экономического потенциала и конкурентных преимуществ.

Акцент в статье делается на повышении конкурентоспособности региональных товаропроизводителей и на конкретных инструментах оценки экономической эффективности использования ресурсов. Особое внимание уделяется анализу трудовых показателей по видам экономической деятельности, соответствующих промышленному профилю Республики Татарстан.

Ключевые слова: территориальные промышленные кластеры, нефтехимический кластер, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, производительность труда, виды экономической деятельности.

Конкуренция играет важнейшую роль в экономическом развитии, формируя новую систему критериев конкурентоспособности в зависимости от состояния рыночных факторов и внутреннего ресурсного потенциала. В условиях нестабильной ценовой конъюнктуры, структурных изменений платежеспособного спроса, усиления технологических и финансовых рисков под влиянием последствий мирового кризиса ключевыми источниками конкурентных преимуществ становятся качество управления и эффективность бизнес-процессов, способные обеспечить высокий уровень производительности.

Анализ современных подходов в области конкурентоспособности показывает, что производительность труда является одним из основных индикаторов конкурентоспособности территорий, отражая состояние ее инфраструктуры, уровень модернизации, объем инвестиций в технологии, развитость управленческих

компетенций и навыков. Не случайно данный индикатор широко применяется в международных методиках анализа конкурентоспособности регионов и выступает сегодня одним из основных показателей инвестиционной привлекательности экономики территории. Задача повышения производительности труда в России руководством страны признана одной из наиболее важных, решению которой должны быть подчинены действия властей по всем направлениям.

Производительность труда в подавляющем большинстве развитых стран мира неизменно растет (за исключением кризисных 2008–2009 гг.) на протяжении уже более 15 лет. В 2011 г. в государствах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития и Большую семерку, показатель увеличился по сравнению с предыдущим годом на 1,5 %. Специалисты агентства РБК отмечают постоянный рост эффективности труда на фоне

ограниченности природных и людских ресурсов в развитых странах, что ярко демонстрирует превосходство Западной Европы и США над развивающимся миром в уровне организации экономики и ее полезности [4].

По данным Conference Board, начиная с 1996–1997 гг., ежегодный рост производительности труда в развивающихся странах стал превосходить аналогичный показатель в развитых государствах. Для сравнения, в 2012 г. производительность труда в развивающемся мире по сравнению с предыдущим годом выросла на 3,8 % против 0,5 % в развитом. Ожидается, что в 2013 г. показатель в развивающихся странах увеличится на 3,7 %.

Проблема низкой производительности труда в России также весьма актуальна. Как и представители других развивающихся государств, жители нашей страны трудятся почти 2 тыс. часов в год (1987 часов в 2011 г.) (рис. 1). При этом каждый час работы россиян обогащает национальный ВВП всего на 22,1 долл. В докризисные 2003–2007 гг. производительность труда в России росла в среднем на 6,8 % в год. С учетом, что в посткризисные 2010 и 2011 гг. показатель увеличился на 3 и 3,8 %, ожидать опережающего конкурентов роста эффективности экономики, как отмечают эксперты, не приходится.

В соответствии с комплексными теоретическими положениями и методическим инструментарием анализа конкурентоспособности, используемым в современных методиках анализа конкурентоспособности, нами предложен концептуальный подход к исследованию конкурентных позиций территории по видам экономической деятельности (ВЭД) и диагностике их конкурентных преимуществ на основе производительности труда (рис. 2)¹. Учитывая значительное влияние технологических особенностей и рыночных отраслевых факторов на конкурентные позиции видов деятельности, отразить все элементы конкурентоспособности через количественные индикаторы в рам-

ках настоящей работы не представляется возможным [3]. В связи с этим, чтобы обеспечить возможность сравнительного анализа конкурентоспособности видов деятельности на отраслевом уровне, увязав его с социально значимыми критериями конкурентных преимуществ территории, предлагаем уделить внимание следующим социально-экономическим индикаторам: производительность труда, стоимость 1 человеко-часа, среднемесячная номинальная заработная плата, качество вознаграждения, количество часов на 1 работника, зарплатоотдача и зарплатоемкость [6].

Расчет представленных индикаторов предлагается провести на примере анализа конкурентоспособности видов экономической деятельности Республики Татарстан в разрезе субъектов Российской Федерации, посредством изучения показателей эффективности производств нефтехимического кластера.

В состав объектов исследования по информационной базе 2008–2011 гг. вошли виды экономической деятельности из следующих разделов классификатора ОКВЭД: Раздел С. Добыча полезных ископаемых (1 ВЭД), Раздел D. Обрабатывающие производства (5 ВЭД).

Исследование проведено по 63 субъектам Российской Федерации по округам: ЦФО (18 регионов), СЗФО (10 регионов), ЮФО (4 региона), СКФО (1 регион), ПФО (14 регионов), УФО (4 региона), СФО (12 регионов). С учетом социально-экономического положения, географических особенностей и отраслевой специализации исследованием не были охвачены регионы Дальневосточного федерального округа и Северо-Кавказского федерального округа (за исключением Ставропольского края).

Данная выборка позволила охватить основные ВЭД Республики Татарстан, которые занимают наибольший удельный вес в совокупном объеме оборота организаций (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Наиболее заметную долю (более 2 %) в объеме валового оборота РТ среди выбранных ВЭД занимали:

- добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа; извлечение фракций из нефтяного (попутного) газа (16,76 %);

¹ При выборе конкурентного профиля представляется целесообразным воспользоваться классификатором ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности), который включает 14 разделов, с последующей детализацией.

- производство нефтепродуктов (5,50 %);
- производство синтетического каучука (5,35 %);
- производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах (2,16 %).

Нефтегазохимический кластер Республики Татарстан является базовым сектором татарстанской промышленности, формируя порядка 51,9 % общего объема выпуска, 86 % прибыли, 28 % численности занятых. Комплекс играет определяющую роль во внешней торговле, обеспечивая до 91 % всего объема экспорта Республики Татарстан. Комплекс объединяет предприятия, сфера деятельности которых лежит в области добычи природного сырья, его переработки, производства нефтехимической и химической продукции, а также продукции конечной переработки. Четыре ведущих предприятия республики – ОАО «Татнефть», ОАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Нижекамскшина» и ОАО «Казаньоргсинтез» – обеспечивают 93,95 % всего объема реализации продукции основных компаний НГХК и являются бюджето- и градообразующими предприятиями Татарстана.

Проведенный нами анализ показателей позволил получить следующие результаты.

Почти все рассматриваемые виды экономической деятельности нефтехимического комплекса РТ удерживают лидирующие позиции в отраслевой структуре валового оборота (входят в первую десятку регионов-производителей). Наименьшую отраслевую долю среди них занимают производство пластмассовых изделий (менее 5 % – 5-е место) и производство нефтепродуктов (менее 3 % – 8-е место).

Заметно нарастили свои позиции за 2007–2011 гг. производство синтетического каучука (с 47,9 % до 73,75 %) и производство резиновых шин (с 37,94 % до 45,10 %). Остальные ВЭД в целом сохранили отраслевые доли.

Однако не по всем анализируемым ВЭД нефтехимического кластера высокие объемы валового оборота сопровождаются повышением эффективности производства. К примеру, производительность по добыче сырой нефти и нефтяного (попутного) газа в РТ (на начало 2012 г. – 13,02 тыс. руб/чел.-час.) заметно отстает не только от конкурентов по отраслевым

долям, но и от регионов с низкими объемами добычи: Удмуртская республика (30,41), Архангельская область (19,03), Пермский край (22,35), Оренбургская область (23,67). При этом, даже несмотря на почти двукратное увеличение производительности по сравнению с 2008 г. (13,02 – в 2011 г., 7,05 – в 2008 г.), отставание РТ от конкурентов не сократилось.

Аналогичная ситуация наблюдается по производству пластмасс и синтетических смол. Почти монопольное положение региона на рынке (более 24 % отраслевого объема), сопровождается низкой эффективностью производства – производительность труда (на начало 2012 г. – 2,22 тыс. руб/чел.-час.) заметно отстает как от ближайших конкурентов (Ставропольский край – 6,54 и Республика Башкортостан – 3,10), так и от остальных регионов, доля которых на отраслевом рынке не превышает 5 % (Владимирская область – 11,97; г. Москва – 5,40; Калининградская область – 7,10; Тульская область – 4,91). Данное положение, как и в добыче сырой нефти и нефтяного (попутного) газа, сохраняется в течение всего периода 2008–2012 гг.

Менее критичной, с учетом положительной динамики, является позиция по производству пластмассовых изделий: увеличение доли в отраслевой структуре валового оборота (с 1,89 % в 2008 г. до 4,59 % в 2011 г.) сопровождается заметным ростом производительности труда (с 0,9 до 2,4 тыс. руб/чел.-час.). Отставание РТ от конкурентов при этом не столь существенное (Нижегородская область – 2,69; Тверская область – 2,43).

Конкурентные позиции остальных ВЭД по производительности труда в целом соответствуют отраслевым долям. Наиболее благоприятным можно считать положение по производству синтетического каучука и резиновых шин, которые удерживают лидерство как по объемам валового оборота, так и по производительности труда.

Следует обратить внимание, что позиции производительности труда по всем рассматриваемым ВЭД соответствует уровню вознаграждения: как по стоимости 1 человеко-часа, так и по среднемесячной номинальной заработной плате. При этом можно выявить следующую

закономерность: в динамике за 2008–2011 гг. наблюдается выравнивание позиций по производительности труда и стоимости 1 человеко-часа, т. е. если до 2008 г. низкая стоимость 1 человеко-часа выступала одним из конкурентных преимуществ региона, стимулируя развитие производств с высокой добавленной стоимостью, то к 2011 г. такое преимущество постепенно теряется.

Более того, происходит не только заметное сокращение разрыва по данному показателю между регионами, но и отставание темпов роста производительности труда и стоимости 1 человеко-часа внутри каждого отраслевого рынка. Несмотря на высокий потенциал рассматриваемых ВЭД в генерировании заработной платы (почти по всем регионам-лидерам качество вознаграждения как соотношение заработной платы и прожиточного минимума показывает высокие значения), стоимость вознаграждения (и, как следствие, себестоимости продукции) опережает производительность труда, что снижает эффективность производства и несет в долгосрочной перспективе существенные риски для конкурентоспособности регионов.

Весьма полезной для анализа стратегических угроз является оценка индикатора «количество человеко-часов на 1 работника», который характеризует загруженность персонала. Сравнение его с показателем «стоимость 1 человеко-часа» позволяет определить уровень технологичности процессов производства. Результаты анализа в целом подтверждают сделанные выводы: почти по всем рассматриваемым ВЭД нефтехимического комплекса РТ конкурентные позиции по значениям показателей выравниваются (только по производству пластмассовых изделий количество человеко-часов на 1 работника заметно отстает от стоимости 1 человеко-часа), т. е. не происходит опережающей модернизации производства, роста его технологической эффективности – со-

кращается величина добавленной стоимости в расчете на 1 ед. затрат. Принимая во внимание возможное изменение рыночной конъюнктуры в мировой экономике под влиянием последствий финансового кризиса, а также усиление процессов международной интеграции, способных качественным образом изменить условия конкуренции на отечественных отраслевых рынках за счет новых стандартов эффективности производства, отмеченные негативные факторы заметно сокращают источники конкурентных преимуществ регионов.

Литература

1. Age shall weary them. The productivity challenge of the rich world's demography // *The Economist*, 2013, May, 11. – URL: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21577414-productivity-challenge-rich-worlds-demography-age-shall-weary-them>
2. Brown D.J., Earle J.S. Employment Reallocation and Productivity Growth in Transition: an International; Comparative Analysis. UK, Edinburgh: Upjohn University for Employment Research, February, 2008.
3. Валитов Ш.М., Сафиуллин А.Р. Управление конкурентными преимуществами при проведении промышленной политики. – М.: Экономика, 2010.
4. Грабарь Я. Производительность труда: работать с умом, а не до ночи // РБК, 2013, Март, 11. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/27/03/2013/850963.shtml>
5. Гранберг А.Г., Михеева Н.Н. Воздействие мирового кризиса на стратегию пространственного социально-экономического развития Российской Федерации // *Регион: экономика и социология*. – 2009. – № 4.
6. Сафиуллин А.Р. Конкурентные преимущества (территориально-отраслевой уровень). – Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011 г.
7. Широков А.А., Гусев М.С., Янговский А.А., Потапенко В.В. Долгосрочное развитие российской экономики и проблема эффективности использования трудовых ресурсов // *Проблемы прогнозирования*. – 2012. – № 1.

Информация об авторах

Абдуллина Саре Нури, доктор экономических наук, профессор кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: econompr@mail.ru

Сафиуллин Азат Рашитович, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики производства, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: safiullin.ar@gmail.com

S.N. ABDULLINA,

doctor of Economics, professor

Kazan (Volga region) Federal University

A.R. SAFIULLIN,

doctor of Economics, professor

Kazan (Volga region) Federal University

METHODOLOGICAL FEATURES OF LABOUR PRODUCTIVITY MONITORING (ON THE EXAMPLE OF PETROCHEMICAL CLUSTER OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)

Abstract. The article is devoted to the regional industrial systems development which is characterized by the implementation of large-scale economic and social programs, newly established system of indicative management and is oriented to the economic potential and competitive edges retention.

The article deals with the increase of competitiveness of regional commodity producers and emphasizes the concrete tools for estimation of economic efficiency of resources use. The special attention is given to the analysis of labour indicators according to types of the economic activity corresponding to an industrial profile of the Republic Tatarstan.

Keywords: regional industrial clusters, petrochemical cluster, competitiveness, competitive advantages, labour productivity, types of economic activity.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 336

А.С. ИГОНИНА,

старший преподаватель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.Э. ГИЛЯЗЕЕВА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ¹

Аннотация. В статье проводится экономико-математическое моделирование и корреляционно-регрессионный анализ роста совокупных исламских банковских активов. Дан прогноз динамики активов исламского банкинга к 2020 г. и проанализировано влияние макроэкономических факторов.

Ключевые слова: исламский банкинг, финансовая архитектура, финансовая система.

На сегодняшний день тематика исламского банкинга является интересной для многих исследователей как экономических, так и юридических наук. Это обусловлено совершенно иными механизмами функционирования и необычной для современного мира этико-правовой платформой. Являясь принципиально отличным финансовым институтом, исламский банк несет те же функции, что и традиционный – перераспределение капитала между субъектами экономики. В условиях доминирующей традиционной финансовой системы исламский банкинг продолжает развиваться и наращивать ресурсную базу крайне высокими темпами, что не может не отразиться на финансовой архитектуре будущего.

В условиях глобальной финансовой нестабильности, постоянного «переливания» капитала между разными финансовыми рынками, вызванными воздействием спекулятивного спроса на те или иные активы, порождаются факторы торможения развития реального сектора экономики, такие как ценовая нестабильность фондовых активов, высокая стоимость заемных средств, неэффективное перераспределение денежных ресурсов. В настоящее

время финансовый сектор является сложной системой, в которой участники имеют возможность самостоятельного обращения финансовых активов независимо от обращения реальных товаров, что порождает конфликт интересов между двумя сторонами экономики. Для разрешения данного конфликта необходимо формирование и внедрение новых эффективных инструментов финансирования реального сектора. В нынешней экономической и геополитической ситуации свою актуальность обретают исламские финансовые инструменты, обладающие рядом специфических особенностей в механизмах действия и содержании, способных сгладить некоторые образовавшиеся противоречия между банковским и реальным сектором экономики, отрыв финансовой сферы от производственной.

Все нормы кредитно-финансовых отношений в Исламе основаны на запрете ростовщичества, торговле рисками, высокой степени неопределенности и запрете финансовых спекуляций. В свою очередь сложившаяся традиционная система банковского дела основана на исторически сложившихся принципах, методах регулирования, контроля. Она изнутри препятствует построению исламского банкинга

¹ Статья опубликована при поддержке АНО «Казанский открытый университет талантов 2.0» по результатам Конкурса «Кооперация талантов».

в своей структуре, отторгая его привнесенные принципы [1, с. 35].

Традиционные банки используют множество механизмов страхования риска, таких как повышение стоимости заемного капитала в рамках реструктуризации в случае наступления определенных событий. Исламский банк имеет возможность лишь резервирования от возможных потерь и дальнейшей пролонгации. Он также лишен возможности перекладывать риск на заемщика ресурсов и отвечает по финансируемому проекту в рамках вложенных средств. Таким образом, исламский банк функционирует в условиях большего риска невозврата инвестируемых средств, чем традиционный.

Наибольшая подверженность риску, по логике, должна сделать сферу исламского банкинга более уязвимой к кризисным явлениям в экономике. Однако практика показала, что это не так. Широко озвучивалось и много пи-

салось о том, что финансовый кризис 2008 г. практически не коснулся сферы исламского банкинга. Это вызвало дополнительный интерес к нему со стороны инвесторов и иных участников рынка.

На сегодняшний день активы исламского банкинга достигли цифры в 1,6 млрд долларов. Данные по объему активов приведены в табл. 1.

Рост активов исламского банкинга стабилен и обладает трендом. Так за последние 7 лет активы выросли более чем в 3 раза. Для прогнозирования ожидаемого роста к 2020 г. мы использовали линейную функцию. Результаты вычислений приведены в табл. 2. Так, к 2020 г. прогнозируемый объем активов исламского банкинга составит не менее 2,4 млрд долларов.

Для всестороннего факторного анализа тенденций роста активов исламского банкинга на мировом финансовом рынке необходимо выявить факторы, оказывающие влияние

Таблица 1

Динамика активов исламского банкинга в 2015–2016 гг.

Год	Совокупные активы исламского банкинга, млн долл.
2007	505
2008	639
2009	822
2010	894
2011	1033
2012	1173
2013	1352
2014	1600

Таблица 2

Прогноз по росту активов исламского банкинга в 2015–2016 гг.

Прогнозируемый год	Совокупные активы исламского банкинга, млн. долл.
2015	1668
2016	1816
2017	1963
2018	2111
2019	2259
2020	2407

на совокупные активы исламского банкинга. Для этого нами был проведен корреляционный анализ влияния мировых показателей на активы исламских банков. Нами было исследовано влияние следующих макроэкономических и демографических показателей: совокупное номинальное значение ВВП (x_1); мировой уровень инфляции (x_2); количество исламских банков (x_3); доля мусульманского населения (x_4); количество стран, население которых использует исламский банкинг (x_5). Результаты корреляционного анализа представлены в табл. 3.

Коэффициенты детерминации, приведенные в таблице, иллюстрируют уровень корреляции попарно. Так, можно сделать вывод о практически линейной зависимости между количеством исламских банков (x_3) и совокупными активами исламских банков (y). В 2007 году в мире насчитывалось 362 банка, функционирующих по принципам Шариата. В настоящее время в мире работает более 600 исламских банков, основная часть которых приходится на страны Ближнего Востока (71 %) и Азии (24 %).

Наименее слабое влияние на совокупные активы исламского банкинга оказывает уровень инфляции. Это характеризует исламский банкинг как совершенно иной вид банковского бизнеса, отличный от своего традиционного аналога не только формой, но и содержанием, поскольку известно, что умеренный естественный рост инфляции сопровождается также развитием и ростом экономики и прямо связан с банковской системой. Сама инфляция, по своей сущностной природе, обусловлена сложившимся устоем перераспределительных отношений на капитал в экономике, завязанном на

ссудном проценте. За счет выдачи денежных средств, взятых в кредит у центральных банков, под процент банки провоцируют эффект банковского мультипликатора, за счет которого увеличивается общая денежная масса. Исламский банкинг функционирует на принципиально иных механизмах, что иллюстрируется низким влиянием на него инфляции.

Так же можно отметить крайне высокую линейную зависимость исламских банковских активов от доли мусульманского населения, так как именно мусульмане являются основными потребителями исламских банковских продуктов и, соответственно, целевой аудиторией. Так, численность клиентов исламского банкинга в 2013 г. составила 38 млн человек, и к 2018 г., по прогнозам ЕУ, эта цифра достигнет 70 млн человек.

Аналогично наблюдается сильное влияние на исламские банковские активы совокупного ВВП и количества стран, население которых использует исламский банкинг.

Следует отметить, что в модели были представлены абсолютные показатели как активов исламского банкинга, так и совокупного ВВП. Выведенная функция отражает лишь общее место исламского банкинга в мировом ВВП. Наиболее показательным фактором роста экономики и ее состояния в целом является уровень прироста ВВП, снижение которого наблюдалась в экономике всех стран в 2008 и 2009 гг. Однако это никак не повлияло на активы исламского банкинга. Отсутствие тесной зависимости роста исламских банковских активов от роста совокупного ВВП характеризует относительную независимость дан-

Таблица 3

Матрица парных коэффициентов детерминации

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
y	1,00					
x_1	0,96	1,00				
x_2	0,18	0,18	1,00			
x_3	1,00	0,95	0,18	1,00		
x_4	0,96	0,90	0,18	0,95	1,00	
x_5	0,97	0,91	0,12	0,97	0,98	1,00

ного сегмента от общего состояния мирового хозяйства. Исламский банкинг развивается с наименьшей подверженностью кризисным явлениям, чем другие сферы финансово-хозяйственной деятельности. Это можно объяснить независимостью исламского банкинга от дисконтной политики и отсутствием в деятельности операций с высокорисковым «токсичным» фиктивным капиталом, который и привел к ипотечному кризису США в 2008 г.

Проведенный корреляционный анализ говорит о том, что рост активов исламского банкинга в первую очередь обусловлен своим естественным развитием, за счет увеличения номинального количества стран, в которых он действует. Также можно сделать вывод об увеличении количества исламских банков в странах, в которых банкинг на принципах Шариата уже функционировал.

Таким образом, исламские финансовые институты получили достаточно широкое распространение в мире, как вследствие роста спроса на специфические финансовые услуги, так и в результате накопления некоторыми мусульманскими странами значительных финансовых ресурсов. В среднесрочной перспективе

существующие тенденции в их развитии сохранятся, учитывая, что страны-экспортеры нефти продолжают получать значительные доходы, а финансовые рынки этих стран продолжают развиваться.

Масштабы проникновения исламских финансовых инструментов в США и Западную Европу позволяют предположить, что рано или поздно они начнут активно развиваться и в российской финансовой системе, где проживает по различным оценкам от 15 до 25 миллионов мусульман.

Литература

1. Калимуллина М.Э. Исламский банкинг. – Наб. Челны: Духовно-деловой центр «Ислам Нуры», 2013.
2. World Islamic Banking Competitiveness Report: Ernst&Young, 2014.
3. Исламский Банк Развития: Официальный сайт Исламского Банка Развития, 2015. – URL: <http://www.isdb.org>
4. Статистика: Экономические показатели мира: Мировая экономика, 2015. – URL: <http://www.ereport.ru>

Информация об авторах

Иголина Анжела Сергеевна, старший преподаватель кафедры банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: angm@yandex.ru

Гилязеева Екатерина Эдуардовна, студентка, магистерская программа «Аудит и финансовый менеджмент (АССА)», группа 14.7-521, 1 курс магистратуры, кафедра финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: gilyazeeva@inbox.ru

A.S. IGONINA,

senior lecturer

Kazan (Volga region) Federal University

E.E. GILYAZEEVA,

magistracy student

Kazan (Volga region) Federal University

ANALYSIS OF THE ISLAMIC BANKING DEVELOPMENT IN THE MODERN GLOBAL FINANCIAL SYSTEM

Abstract. In the article the economic-mathematical modeling and correlation-regression analysis of the growth of total Islamic banking assets are carried out. The forecast of the Islamic banking assets dynamics by 2020 is given and the influence of macroeconomic factors is analyzed.

Keywords: Islamic banking, financial architecture, financial system.

УДК 336.781

И.А. КОХ,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

В.Ф. МУТИГУЛЛИНА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ, ВОЗНИКАЮЩИМИ В ХОДЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. Большое количество организаций использует инструменты хеджирования для того, чтобы снизить или полностью устранить те или иные риски, которые могут возникать в процессе их деятельности: процентный, валютный, товарный и другие. В данной статье проанализированы основы учета хеджирования.

Ключевые слова: хеджирование, основы учета, процентный риск, кредитная организация.

В большинстве случаев, риски, возникающие в ходе деятельности организаций, закрываются при помощи производных финансовых инструментов. Однако необходимо разделять хеджирование по экономической сути и учет операций хеджирования в рамках международных стандартов. Банк или компания могут хеджировать те или иные риски, но это совсем не означает, что они смогут применить учет хеджирования, как того требует МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Это можно объяснить, учитывая нижеперечисленные моменты:

- рассматривая учет хеджирования, необходимо сразу отметить, что он является одним из самых сложных аспектов IAS 39. Так, например, разработка теста по проверке эффективности хеджирования портфельным методом и внедрение портфельного хеджирования на практике могут занять несколько месяцев;

- кроме практических сложностей, банк обязан соблюдать целый набор формальных критериев, перечисленных в IAS 39.88, отсутствие хотя бы одного из которых не позволит банку применить учет хеджирования.

Соответственно, с учетом значительных сложностей возникает вопрос о необходимости и практической целесообразности разработки и внедрения учета хеджирования на практике.

Учет хеджирования может применяться для различных целей, но суть учета хеджирования заключается в устранении волатильности в от-

чете о прибылях и убытках, а, следовательно, представлении внутренним и внешним пользователям отчетности более надежной и достоверной информации. Например, IAS 39 требует осуществлять учет банковской позиции по амортизированной стоимости, в то время как производные инструменты, закрывающие, скажем, процентный риск по банковской книжке, учитываются по справедливой стоимости, что может привести к значительному искажению ОПУ как в сторону существенного завышения, так и значительного занижения финансового результата банка. Как следствие, существует риск того, что менеджмент банка при принятии решений будет руководствоваться искаженной, недостоверной информацией.

Таким образом, если применять язык стандартов, в банковской практике хеджирование может быть применено для того, чтобы достичь:

- устранения оценочных разниц в случае, когда при хеджировании в балансе актива или обязательства этот актив или обязательство и инструмент хеджирования оцениваются согласно различным принципам;

- устранения разниц по отражению финансовых результатов в случаях, когда доходы и расходы учитываются в различных статьях финансовой отчетности;

- устранения разниц вследствие различных принципов признания в балансе при хеджировании договорных прав и обязательств, не признанных в отчетности;

• устранения разниц вследствие существования инструментов при хеджировании денежных потоков от незаключенной сделки.

Основным условием учета хеджирования по IAS 39.88 является формальная определенность отношений хеджирования и характера хеджируемого риска, что, прежде всего, означает четкое определение хеджируемой статьи и инструмента хеджирования.

Хеджируемые статьи могут представлять собой:

1) отдельный актив (например, выданный кредит), обязательство (привлеченный депозит), обязательство по заключенному договору, высоковероятную прогнозируемую сделку либо чистые инвестиции в зарубежные подразделения;

2) группу активов, обязательств, обязательств по заключенному договору и др.;

3) в целях применения хеджирования процентного риска портфельным методом – часть финансовых активов и обязательств. Хеджируемые статьи являются для банка источником риска изменения справедливой стоимости или будущих денежных потоков и определяются как таковые для целей учета хеджирования.

На наш взгляд, один из самых простых методов оценки эффективности хеджирования –

метод гипотетического производного инструмента.

Инструментом хеджирования может являться производный или (только в случае хеджирования валютного риска) определенный непроизводный финансовый актив или непроизводное финансовое обязательство, справедливая стоимость которого, как предполагается, компенсирует изменение в справедливой стоимости или денежных потоках от определяемой хеджируемой статьи. В большинстве случаев, на практике банки дезигнируют следующие деривативы в качестве инструментов хеджирования:

- процентный своп (IRS);
- кросс-валютный своп;
- соглашение о процентной ставке (FRA);
- купленный опцион (Caps/Floors);
- свопционы.

IAS 39 определяет два вида хеджирования (табл. 1).

Вышеперечисленные примеры достаточны для понимания того, в чем состоит принципиальное отличие хеджирования справедливой стоимости от хеджирования денежных потоков. На практике, с экономической точки зрения, банк может трактовать один и тот же производный финансовый инструмент как для целей

Таблица 1

Примеры хеджирования

Виды хеджирования	Характеристика
Хеджирование справедливой стоимости: – активов с фиксированной ставкой; – обязательств с фиксированной ставкой; – обязательств по заключенному договору	Банк учитывает финансовый актив, кредит с фиксированной ставкой (например, 5 %). Соответственно изменения рыночных ставок влияют на справедливую стоимость кредита. Для того чтобы захеджировать данный риск, Банк заключает IRS, по которому платит фиксированную или получает плавающую ставку (платит 5 % или получает EURIBOR). Если в последующих периодах процентная ставка вырастет до 6 %, общий эффект операции, с учетом применения хеджирования, будет представлен синтетическим активом с плавающей ставкой 6 %.
Хеджирование денежных потоков: – активов с плавающей ставкой; – обязательств с плавающей ставкой; – высоковероятных прогнозируемых сделок	Банк учитывает финансовый актив, кредит с плавающей ставкой. Соответственно изменения рыночных ставок влияют на получаемые денежные потоки. Для того чтобы захеджировать данный риск, Банк заключает IRS, по которому платит плавающую/получает фиксированную ставку (платит EURIBOR/получает 5 %). Если в последующих периодах процентная ставка вырастет до 6 %, общий эффект операции, с учетом применения хеджирования, будет представлен синтетическим активом с фиксированной ставкой 5 %.

хеджирования денежных потоков, так и для целей хеджирования справедливой стоимости. Действительно, банк-получатель фиксированной процентной ставки и плательщик плавающей по процентному свопу может применить учет хеджирования денежных потоков, относящийся к активам с плавающей процентной ставкой или, наоборот, применить учет хеджирования справедливой стоимости по обязательствам с фиксированной процентной ставкой. В любом случае, как показано в табл. 1, отчет о прибылях и убытках будет корректироваться с тем, чтобы снизить оценочные разницы и минимизировать излишнюю волатильность.

IAS 39 не исключает использования компаниями внутренних производных договоров для управления рисками. Более того, внутренние производные договоры, заключенные двумя отдельными компаниями консолидированной группы, могут соответствовать критериям применения учета хеджирования этими компаниями в их индивидуальной финансовой отчетности.

Тем не менее, если производные договоры заключены между компаниями группы и не перекрыты на рынке с третьими сторонами, к таким операциям хеджирования группа не сможет применить учет хеджирования.

Таким образом, для целей консолидации необходима экстернализация, то есть заключение встречной сделки с компанией, не входящей в группу.

Это говорит о том, что на практике должны быть четко определены коммуникационные каналы между головной и дочерней компаниями. В случае если дочерняя компания заключает производный финансовый инструмент для целей хеджирования с головной компанией, ответственное подразделение банка (подраз-

деление, отвечающее за финансовые рынки) обязано незамедлительно проинформировать головной офис о том, что данная операция заключена для целей хеджирования. После того как транзакция будет перекрыта головной компанией с внешними контрагентами, головная компания и дочерняя структура могут предусмотреть некие формы подтверждения (например, по e-mail) о том, что сделка перекрыта. Подтверждение от группы будет служить и дополнительным доказательством для аудиторов экстернализации сделки.

Соответственно, если дочерняя компания заключает сделки для целей учета хеджирования с третьими сторонами, то у нее не возникает обязанности по информированию об этом группы.

Более удобно и для целей внутреннего мониторинга, и для целей отчетности группе букировать сделки, заключенные для целей хеджирования, в отдельную папку в дилинговой системе.

Эффективность хеджирования представляет собой степень, в которой связанные с хеджируемым риском изменения в справедливой стоимости или денежных потоках по объекту хеджирования компенсируются изменениями в справедливой стоимости или денежных потоках по инструменту хеджирования. Помимо того, что доказательство эффективности хеджирования является, пожалуй, одним из самых сложных аспектов учета хеджирования на практике, IAS 39 уделяет также пристальное внимание формальным требованиям: 3 из 5 критериев применения учета хеджирования, указанные в IAS 39.88, относятся к эффективности хеджирования.

Показатель фактической эффективности хеджирования находится в диапазоне 80–125 % (рис. 1).

$$80\% \leq \frac{\Delta FV(\text{Hedged_Items})}{\Delta FV(\text{Hedging_Instrument})} \leq 125\%$$

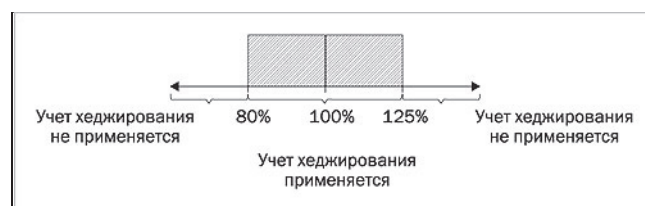


Рис. 1. Эффективность хеджирования

Эффективность должна оцениваться, как минимум, при подготовке годовой и промежуточной финансовой отчетности. IAS 39 не предписывает использования одного метода оценки эффективности хеджирования. В общем случае при оценке эффективности необходимо принимать во внимание временную стоимость денег.

Нами были проанализированы основы учета хеджирования. Безусловно, банкам с современным риск-менеджментом, нацеленным на эффективное управление риском, следует двигаться дальше и реализовывать хеджирование риска, несмотря на то, что на практике реализация может оказаться очень трудоемкой и дорогостоящей.

Литература

1. IFRS Foundation. – URL: www.iasb.org.
2. Алексеева Г. И. Модели учета хеджирования // Банковское дело. – 2014. – № 5. – С. 123–128.

3. Пипко В.А., Костюкова Е.И., Кулиш Н.В., Пипко А.В., Кузнецова В.И. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях. – М.: Финансы и статистика, 2008.

4. Германова В. С. Учетная политика в целях налогообложения: методический аспект // Современные технологии управления. – 2012. – № 24 (24). – С. 1–9.

5. Конева А.А. Учет и анализ денежных потоков организации: автореф. дис. ... канд. эконом. наук / Российский государственный аграрный университет. – Москва, 2008.

6. Костюкова Е.И., Фролов А.В., Фролова А.А. Бухгалтерский учет в коммерческих банках. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 296 с.

7. Сытник О.Е. Бухгалтерский учет как основа ориентированных на результат экономических расчетов // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №13. – С. 28–35.

8. Тунин С. А. Значение управленческого учета в системе менеджмента организации // Экономика. Бизнес. Банки. – 2014. – № 4 (9). – С. 83–91.

Информация об авторах

Кох Игорь Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой ценных бумаг, биржевого дела и страхования, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: koch-mail@yandex.ru

Мутигуллина Венера Фанзиловна, магистрант, кафедра ценных бумаг, биржевого дела и страхования, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: vmutigullina@mail.ru

I.A. KOCH,

doctor of Economics, professor

Kazan (Volga region) Federal University

V.F. MUTIGULLINA,

magistracy student,

Kazan (Volga region) Federal University

RISK MANAGEMENT ARISING IN THE COURSE OF ORGANIZATIONS ACTIVITY

Abstract. A large number of credit organizations use hedging instruments to reduce or eliminate certain risks that may arise in the course of their activity: interest rate, currency, commodity and others. This article analyzes the basis of hedge accounting.

Keywords: hedging, basis of accounting, interest rate risk, credit organization.

УДК 336.027

Г.В. ШАЦИЛО,
кандидат экономических наук
заместитель руководителя

Управления федеральной налоговой службы по Республике Татарстан

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам налоговой политики РФ в отношении малого и среднего бизнеса. Основной вывод заключается в том, что стабильность налоговой системы может рассматриваться и как инвестиционный фактор, позволяющий оценивать риски и рентабельность новых проектов, принимать долгосрочные инвестиционные решения, что в свою очередь может способствовать росту национальной экономики.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоговая политика, предпринимательская деятельность, налоговая нагрузка, налоговые ставки.

Обострение геополитических рисков и волатильность курса национальной валюты в условиях ухудшения экономической конъюнктуры вызвали необходимость корректировки государственной политики, в том числе в сфере налогообложения.

В 2014 г. государство объявило о стабильности в налоговой политике, и обязалось до 2018 г. не повышать налоговую нагрузку. Еще пару лет назад, казалось, что налоговая система полностью сформирована и повышение налогов исключено. Однако во время экономического кризиса, сопровождающегося экономическими шоками и проблемами, стабильность налоговой системы подвергается сомнению. В жесточайших бюджетных условиях, сложившихся в настоящее время, имеется искушение решить проблемы пополнения бюджета путем повышения налогов. Особенно остро этот вопрос стоит в отношении малого и среднего бизнеса, где налоговая реформа носит перманентный характер.

Так, в 2015 году было внесено множество изменений в российское законодательство касательно налогообложения и налогового контроля налогоплательщиков – субъектов малого предпринимательства. Федеральным законом от 29.12.2014 г. № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» были внесены дополнения, согласно которым законами субъектов Российской Федерации может быть установлена налоговая ставка 0 % по налогам

в связи с применением упрощенной системы налогообложения и (или) патентной системы налогообложения для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после 1 января 2015 г. и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах.

Налоговая ставка в размере 0 % применяется со дня государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей непрерывно в течение двух налоговых периодов. При этом виды предпринимательской деятельности в производственной, социальной и научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению, в отношении которых устанавливается налоговая ставка в размере 0 %, устанавливается субъектами Российской Федерации. Однако имеется ограничение, а именно по итогам налогового периода доля доходов от реализации товаров (работ, услуг) по данным видам деятельности в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг) должна быть не менее 70 %.

Федеральным законом от 13.07.2015 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в ст. 12 части первой и часть вторую НК РФ» Глава 26.5. «Патентная система налогообложения» Налогового кодекса РФ была дополнена новыми видами предпринимательской деятельности, в отношении которых с 01.01.2016 г. возможно применение патентной системы налогообложения (в частности, 16 новых видов деятельности

закреплены в Законе РТ от 19.11.2015 г. № 95-ЗРТ «О внесении изменений в Закон Республики Татарстан «О введении на территории Республики Татарстан патентной системы налогообложения»», например, таких как:

- производство кожи и изделий из кожи;
- сбор и заготовка пищевых лесных ресурсов, недревесных лесных ресурсов и лекарственных растений;
- сушка, переработка и консервирование фруктов и овощей; производство молочной продукции;
- производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий;
- ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования.

Тенденция снижения налоговой нагрузки на субъекты малого предпринимательства в РТ является устойчивой, о чем свидетельствуют низкие налоговые ставки при применении упрощенной системы налогообложения. При применении УСН с объектом налогообложения:

- «доходы» – налоговая ставка установлена в размере 6 %;
- «доходы, уменьшенные на величину расходов» – на территории Республики Татарстан в настоящее время налоговая ставка установлена в размере 10 %;
- «доходы, уменьшенные на величину расходов» – для налогоплательщиков, у которых за соответствующий отчетный (налоговый) период не менее 70 % дохода составил доход от осуществления таких видов экономической деятельности, как обрабатывающее производство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство – 5 % (ст. 346.20 Налогового кодекса РФ, Закон Республики Татарстан от 17.06.2009 г. № 19-ЗРТ (в ред. от 11.06.2012 г.) «Об установлении дифференцированных налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения»).

При этом налогоплательщики с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» могут также уплачивать минимальный налог, исчисляемый в размере 1 % от получаемых доходов, в случае, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчислен-

ного минимального налога (п. 6 ст. 346.18 Налогового кодекса РФ).

В настоящее время государством предусмотрено также налоговое стимулирование в виде снижения налоговой нагрузки для определенных категорий налогоплательщиков – с 01.01.2012 г. в соответствии со ст. 346.21 НК РФ индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам и уплачивающие страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированном размере, имеют право уменьшать сумму исчисленного налога на всю сумму уплаченных страховых взносов без применения ограничения в 50 % от суммы налога (в отличие от иных категорий налогоплательщиков). Аналогичным образом индивидуальные предприниматели, применяющие режим налогообложения в виде уплаты ЕНВД, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам и уплачивающие страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированном размере, с 01.01.2013 г. в соответствии со ст. 346.32 НК РФ могут уменьшать сумму исчисленного налога на всю сумму уплаченных страховых взносов без применения ограничения в виде 50 % от суммы налога.

Также следует отметить, что сумма налога при применении системы налогообложения в виде ЕНВД и ПСН не зависит от суммы получаемых налогоплательщиком доходов, поскольку объектом налогообложения является по ЕНВД – вмененный доход (ст. 346.29 НК РФ), по ПСН – потенциально возможный к получению годовой доход (ст. 346.47 НК РФ). При применении ПСН отсутствует необходимость составлять налоговые декларации, поскольку документом, удостоверяющим право на применение ПСН, является выданный налоговым органом на основании заявления налогоплательщика патент (ст. 346.45, ст. 346.52 НК РФ).

В настоящее время индивидуальный предприниматель на территории Республики Татарстан не ограничен в праве выбора любого

наиболее благоприятного для него режима налогообложения при соблюдении установленных соответствующими главами Налогового кодекса РФ ограничений.

В систематизированном виде изменения в Налоговом кодексе РФ для субъектов малого предпринимательства РТ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Обзор изменения в законодательстве для субъектов малого предпринимательства РТ

Изменение в законодательстве	Нормативно-правовой акт	Основное содержание изменения
Налоговая ставка в размере 0 % для налогоплательщиков, применяющих УСН или ПСН	Федеральный закон от 29.12.2014 г. № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»	Налоговая ставка 0 % по налогам в связи с применением упрощенной системы налогообложения и (или) патентной системы налогообложения для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после 1 января 2015 г. и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах
Новые виды предпринимательской деятельности при применении ПСН	Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в ст. 12 части первой и часть вторую НК РФ»	В отношении 16 новых видов деятельности с 01.01.2016 г. возможно применение патентной системы налогообложения, которые закреплены в Законе РТ от 19.11.2015 г. № 95-ЗРТ «О внесении изменений в Закон Республики Татарстан «О введении на территории Республики Татарстан патентной системы налогообложения»
Применение налогоплательщиками на УСН низких дифференцированных налоговых ставок	Ст. 346.18 НК РФ Ст. 346.20 НК РФ Закон Республики Татарстан от 17.06.2009 г. № 19-ЗРТ (в ред. от 11.06.2012 г.) «Об установлении дифференцированных налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения»	Налоговые ставки: – 6 % – объект налогообложения «доходы»; – 10 % – объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»; – 5 % – объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» для налогоплательщиков, у которых за соответствующий отчетный (налоговый) период не менее 70 % дохода в обрабатывающем производстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, строительстве; – 1 % – объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» в случае, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога.
Снижение налоговой нагрузки для определенных категорий налогоплательщиков	Ст. 346.21 НК РФ, Ст. 346.32 НК РФ	индивидуальные предприниматели, применяющие УСН (01.01.2012 г.), выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, индивидуальные предприниматели, применяющие ЕНВД (с 01.01.2013 г.), не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам и уплачивающие страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в фиксированном размере, имеют право уменьшать сумму исчисленного налога на всю сумму уплаченных страховых взносов без применения ограничения в 50 % от суммы налога

Из анализа указанных изменений в Налоговом кодексе РФ и Законах РТ можно сделать вывод, что налоговая политика России и ее субъектов направлена на снижение налоговой нагрузки субъектов малого предпринимательства путем предоставления пониженных налоговых ставок некоторым категориям налогоплательщиков, в частности, вовлечение большего числа субъектов малого предпринимательства в предоставление социальных и бытовых услуг. Также появляется основа для качественного налогового планирования субъектами малого предпринимательства своих выгод и учета рисков при выборе того или иного режима налогообложения за счет расширения используемых видов деятельности. Структура субъектов малого предпринимательства в Республике Татарстан за 2015 г. представлена на рис. 1.

За 1 полугодие 2015 г. количество организаций – субъектов малого предпринимательства возросло по сравнению аналогичным периодом 2014 г. на 9,4 % (+2,2 тыс.), также возросло количество организаций – субъектов среднего бизнеса – на 37,9 % (+164 ед.), что обусловлено изменениями в Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 г. № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ,

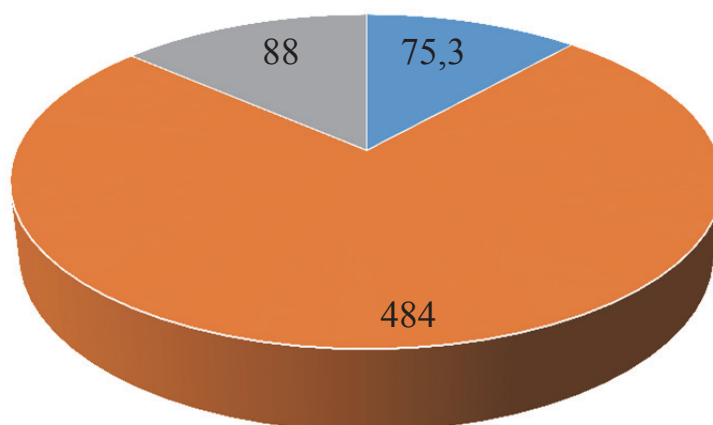
услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» (измененные предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год).

При этом количество индивидуальных предпринимателей сократилось на 6,1 % (-1,4 тыс.), что может быть обусловлено прекращением предпринимательской деятельности в связи с удорожанием кредитных ресурсов, основных средств, сырья и материалов.

Поступление налоговых платежей и сборов от субъектов малого предпринимательства Республики Татарстан за январь-июнь 2015 г. составило 23820,3 млн рублей, при этом платежи и сборы в бюджет РТ в 2015 г. на 8246,8 млн руб. превысили аналогичный показатель 2014 г. Структура платежей и сборов в разрезе субъектов малого предпринимательства РТ представлена на рис. 2.

По сравнению с 1 полугодием 2014 г. рост платежей составил 67,9 % (+8246,8 млн руб.), в том числе: по организациям малого предпринимательства платежи возросли на 34,1 % (+2517,6 млн руб.), по организациям среднего предпринимательства в 4 раза (+5562,5 млн руб.), от индивидуальных предпринимателей – на 9,3% (+166,8 млн руб.), что связано с приня-

Количество субъектов малого предпринимательства в Республике Татарстан за 2015 г., тыс. субъектов



■ Субъекты малого бизнеса ■ Субъекты среднего бизнеса ■ Индивидуальные предприниматели

Рис. 1. Структура субъектов малого предпринимательства в Республике Татарстан за 2015 г.

Поступления налоговых платежей и сборов в бюджет РТ
за январь-июнь 2015 г., млн руб.

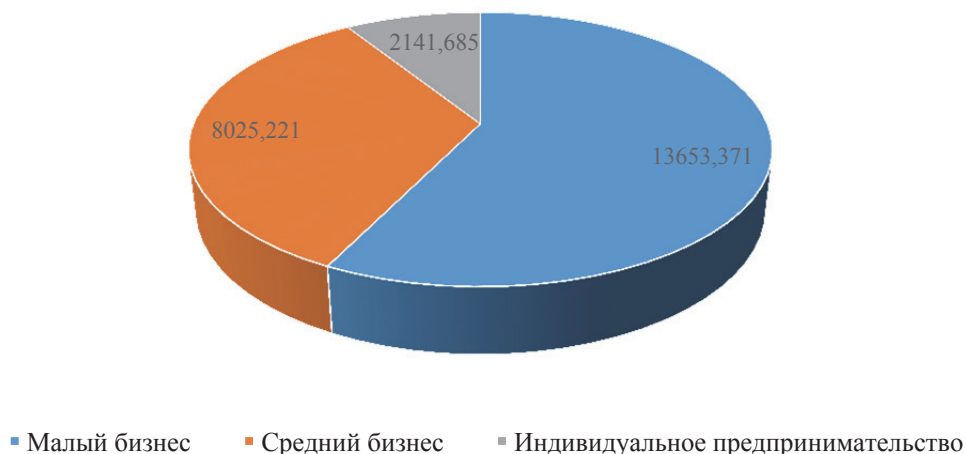


Рис. 2. Структура платежей и сборов в разрезе субъектов малого предпринимательства РТ за январь-июнь 2015 г.

тыми изменениями в законодательстве, а также в связи с увеличением цен на товары, работы и услуги.

В разрезе основных видов экономической деятельности наибольшее поступление налоговых платежей от субъектов малого и сред-

него бизнеса отмечается в торговле – 22 % от общей суммы поступлений, операциях с недвижимым имуществом – 23 %, добывающих отраслях – 14 %, обрабатывающих производствах – 14 %, строительстве – 11 %, транспорте и связи – 5 % (рис. 3). По организациям ма-

Поступление налоговых платежей от субъектов малого предпринимательства
по видам экономической деятельности в 2015 г., млн руб.



Рис. 3. Поступление налоговых платежей от субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности в 2015 г.

лого бизнеса наибольшие объемы налоговых платежей поступали по операциям с недвижимостью – 26 % и по торговле – 22 %. По организациям среднего бизнеса наибольший объем налоговых платежей поступил от организаций, осуществляющих добычу полезных ископаемых – 36 %, от организаций, занимающихся операциями с недвижимостью – 18 %, от предприятий торговли – 14 %. Наибольший удельный вес поступлений от индивидуальных предпринимателей приходится на торговлю – 50 % всех поступлений, операции с недвижимым имуществом – 22 %.

Несмотря на закономерный вклад таких видов экономической деятельности, как торговля и операции с недвижимым имуществом (по 22 % и 23 % соответственно), необходимо отметить равный вклад в общую сумму налоговых поступлений добывающих и обрабатывающих отраслей (по 14 % каждая), что может говорить о тенденции к качественному изме-

нению экономики РТ. В то же время говорить об этом пока рано, так как качественный рост экономики должен наблюдаться при преобладающем развитии обрабатывающих отраслей.

Следует отметить, что наибольший объем налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства за январь – июнь 2015 г. обеспечили (рис. 4):

- г. Казань – 36,5 % всех поступлений;
- г. Набережные Челны – 12,2 %;
- г. Альметьевск – 10,5 %;
- г. Нижнекамск – 5,8 %.

При этом в ряде муниципальных образований удельный вес поступлений налогов от малого предпринимательства в общих поступлениях составил свыше 50 %. Так, в Черемшанском районе удельный вес составил 82,7 %, в Тукаевском – 76,1 %, в Мензелинском районе – 53,1 %.

Муниципальные образования с наибольшими объемами поступлений налогов от субъектов

Муниципальные образования с наибольшими объемами поступлений налогов от субъектов малого и среднего предпринимательства за 1 полугодие 2015 г., млн руб.

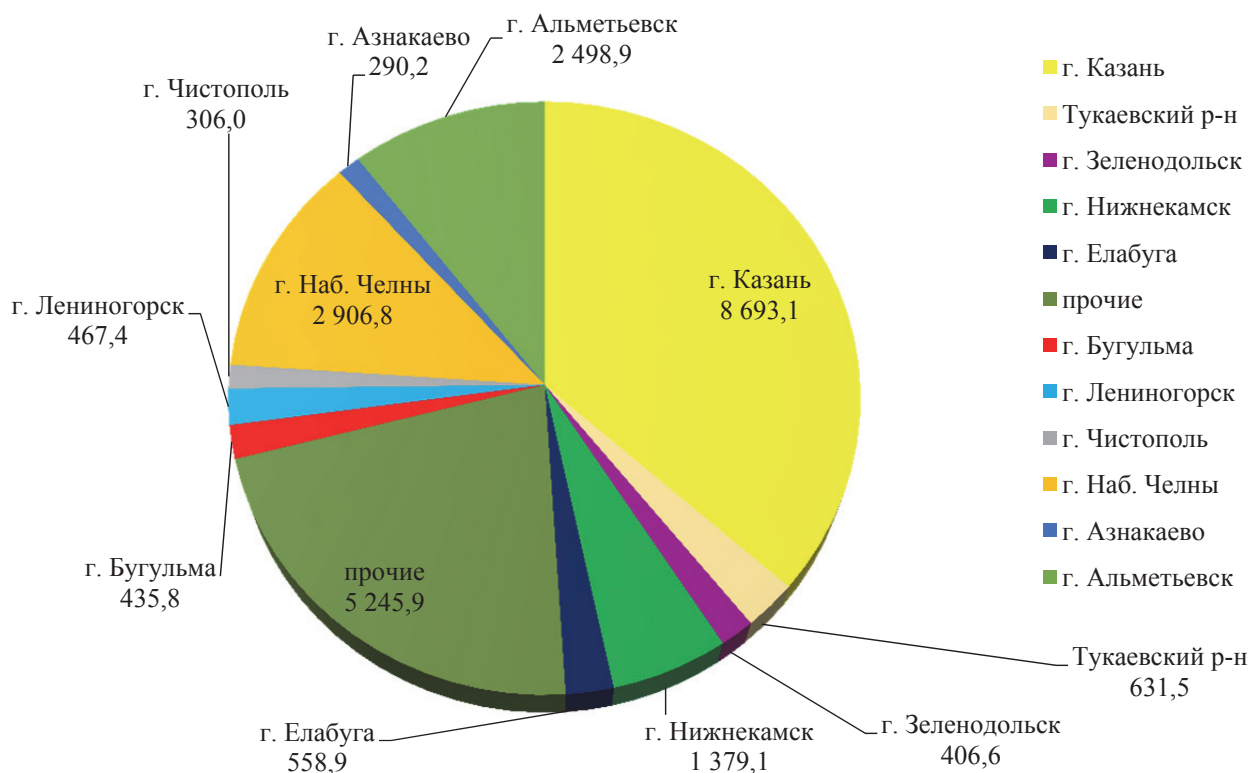


Рис. 4. Поступления налогов и сборов по муниципальным образованиям в 2015 г.

тов малого и среднего предпринимательства за 1 полугодие 2015 г., млн руб.

Таким образом, наш небольшой обзор позволяет сделать вывод, о том, что внесенные изменения в российское и татарстанское законодательство о налогообложении малого бизнеса, совершенствование налогового администрирования позволили в Республике Татарстан, несмотря на углубляющийся экономический кризис, повысить поступления в доходную часть бюджетов и одновременно улучшить положение налогоплательщиков. Учитывая увеличение количества индивидуальных предпринимателей и общего объема налоговых поступлений от данной категории плательщиков, на наш взгляд, целесообразно применение отдельных положений и в отношении малых организаций, особенно микропредприятий, что будет далее способствовать началу экономическому росту во всех секторах экономики.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>
2. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2014 г. № 477-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – Москва, 2015. – № 1. – Ст. 30.
3. О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 232-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – Москва, 2015. – № 29 (часть I). – Ст. 4358.
4. О внесении изменений в Закон Республики Татарстан «О введении на территории Республики Татарстан патентной системы налогообложения»: Закон РТ от 19.11.2015 г. № 95-ЗРТ // Официальный портал правовой информации Республики Татарстан. – URL: <http://pravo.tatarstan.ru>

Информация об авторе

Галина Владиславовна Шацilo, кандидат экономических наук, заместитель руководителя Управления федеральной налоговой службы по Республике Татарстан.

E-mail: ajdar-t@yandex.ru

G.V. SHATSILO,

PhD (Economics), deputy head

of the Office of the Federal Tax Service of the Republic of Tatarstan

TAX REGULATION OF BUSINESS ACTIVITY IN RUSSIA UNDER CRISIS CONDITIONS

Abstract. This article deals with the issues of the Russian Federation tax policy in relation to small and medium-sized business. The main conclusion is that the stability of the tax system can be considered as an investment factor making it possible to evaluate the risks and profitability of new projects, to take long-term investment decisions, which in turn can contribute to the growth of the national economy.

Keywords: tax regulation, tax policy, business activity, tax burden, tax rates.

УДК 336.7

А.А. АЮПОВ,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Я.А. СУНЦОВА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ В РОССИИ

Аннотация. Финансовые институты играют ключевую роль в развитии современной экономики в России. В структуре финансовых институтов большое значение имеют финансовые посредники. В статье рассмотрены дефиниции понятия «финансовый супермаркет» и его роль в повышении клиентоориентированности услуг.

Ключевые слова: финансовый супермаркет, банк, страховая компания, финансовые посредники, качество услуг, клиентоориентированность.

В современном финансовом мире в последние десятилетия в условиях глобализации рынка происходят процессы трансформации банковских организаций, которые оказывают финансовые услуги, появляются новые совершенные формы конвергенции финансовых институтов, а также комплексных финансовых продуктов и технологий. Для успешного функционирования финансовых институтов, повышения их конкурентоспособности необходимо формирование новых перспективных финансовых посредников. Поэтому подобное сотрудничество различных финансовых институтов требует гибкого и нестандартного подхода к разработке стратегии по созданию совместного бизнеса.

В последние несколько лет следствием развития финансового рынка в сторону универсального банка явилось стремление множества банковских организаций к значительной диверсификации своего бизнеса, путем проникновения на страховой рынок непосредственно либо в альянсе со страховщиком [1, с.124]. В результате, финансовые конгломераты, которые ранее в основном ограничивались банковским делом и секьюритизацией, все больше внимания уделяют расширению своей деятельности в сфере страхования.

Текущая ситуация активно происходящих процессов слияний и поглощений в банковской сфере нашей страны отражает дуалистическую

природу сформировавшегося тренда, когда, с одной стороны, в условиях глобализации банковский рынок увеличивает концентрацию и скорость наращивания капитала крупными международными кредитно-финансовыми корпорациями, с другой стороны, массово проявляется неспособность мелких и средних банков эффективно конкурировать на локальных финансовых рынках. В итоге это приводит к уменьшению количества региональных банковских игроков локальных финансовых рынков страны.

Таким образом, по нашему мнению, для мелких и средних региональных кредитно-финансовых институтов в этой ситуации становится необходимым формирование инновационного финансового поведения на основе разработки конкурентоспособной стратегии с упором на коммуникационную составляющую на рынке банковского ритейла. Одной из наиболее успешных банковских конкурентоспособных стратегий на рынке розничных банковских услуг является стратегия финансового супермаркета.

Финансовый супермаркет – многофункциональный институт, предоставляющий широкий набор самых разных финансовых услуг клиентам [2]. Интеграция банка и небанковских финансовых институтов – страховых компаний, пенсионных фондов, управляющих компаний и многих других – способствует образованию

эффективного объединения, которое позволит всем финансовым институтам-участникам значительно увеличить показатели своего бизнеса.

Модель финансового супермаркета на базе банка зарекомендовала себя как наиболее эффективная. Банк олицетворяет надежность и материальное воплощение центра услуг, совмещая традиционный банковский бизнес со смежными финансовыми продуктами (инвестиционными, управляющими, страховыми и т. д.), которые представляют партнерские или аффилированные структуры. В результате финансовый бизнес укрупняется, расширяется спектр услуг, повышается качество обслуживания клиентов, происходит обмен клиентскими базами, снижаются риски и расходы на маркетинг [3, с. 58].

В условиях глобализации стратегию финансового супермаркета уже выбрали такие крупные отечественные игроки финансового рынка как «Альфа-Групп», «Уралсиб», «ВТБ» и др.

Независимая модель финансового супермаркета предусматривает полное разделение производителя и дистрибутора финансовых услуг, среди которых могут быть брокеры, автодилеры и иные независимые посредники. Выделение автодилерской модели финансовых супермаркетов связано с высоким объемом продаж страховых и банковских услуг, прежде всего автострахования и автокредитования.

В данном исследовании мы остановимся лишь на особенностях продаж страховых услуг через банковские институты. Поэтому продажи страховых услуг через банки можно назвать элементом системы «финансовый супермаркет», в данном случае сформированной на базе коммерческого банка. Ни наличие страхования банковских рисков, ни акционерные и инвестиционные отношения без совместного продвижения финансовых услуг не позволяют называть такое взаимоотношение финансовым супермаркетом [4, с. 8]. При этом отличие простой (агентской) реализации страховых услуг через банки от финансового супермаркета связано с получением дополнительного экономического эффекта от синергии маркетинговых усилий банка и страховой компании.

Исследования проблем организации совместного предоставления банковских и страховых услуг в России с определенной регуляр-

ностью проводятся с начала 2000-х гг. [5, с. 46], что косвенно указывает на значительное влияние данного канала продаж страховых продуктов на развитие российского страхового рынка.

До современного экономического упадка отмечалось увеличение объемов кредитования малого и среднего бизнеса и, как следствие, объемы страхования жизни заемщиков, залогов и имущества также увеличивались, так как рост данного сегмента страхования лимитирован только ростом кредитования.

На рисунке 1 показано что, рынок банко-страхования увеличился на 11 % за 2014 г. и составил 214 млрд рублей. Рост некредитного страхования не позволил рынку банко-страхования сократиться вслед за объемами кредитования. Страхование, не связанное с кредитованием, увеличилось более чем в два раза – с 26,8 млрд рублей за 2013 г. до 58 млрд рублей за 2014 г., а его доля в структуре банко-страхования увеличилась с 13,8 % до 27,1 % [6].

При этом розничное страхование, связанное с кредитованием, сократилось на 8 %, страхование юридических лиц при кредитовании сократилось на 8,7 % за 2014 г.

Как видно из рисунка 1, объем банко-страхования в абсолютном выражении увеличивается с каждым годом. Но в то же время относительные показатели показывают противоположную тенденцию. Пик прироста банко-страхования пришелся на 2012 г., а затем пошел на убыль.

Концентрация рынка банко-страхования усиливается среди страховых компаний, входящих в топ-3, что связано с резким ростом доли ООО СК «Сбербанк страхование жизни» с 4,7 % за 2013 г. до 17 % за 2014 г. В результате доля компаний из топ-3 увеличилась с 29 % за 2013 г. до 37 %. В тройку лидеров по объему страховой премии по банко-страхованию на 2015 г. входят: ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «Альфа-страхование». Таким образом, сильный прирост взносов ООО СК «Сбербанк страхование жизни» заместил часть падения рынка, связанного со снижением объемов кредитования, и обеспечил прирост всего рынка банко-страхования. Отметим, что без учета взносов ООО СК «Сбербанк страхование жизни» рынок банко-страхования сократился бы на 4 % за 2014 г.

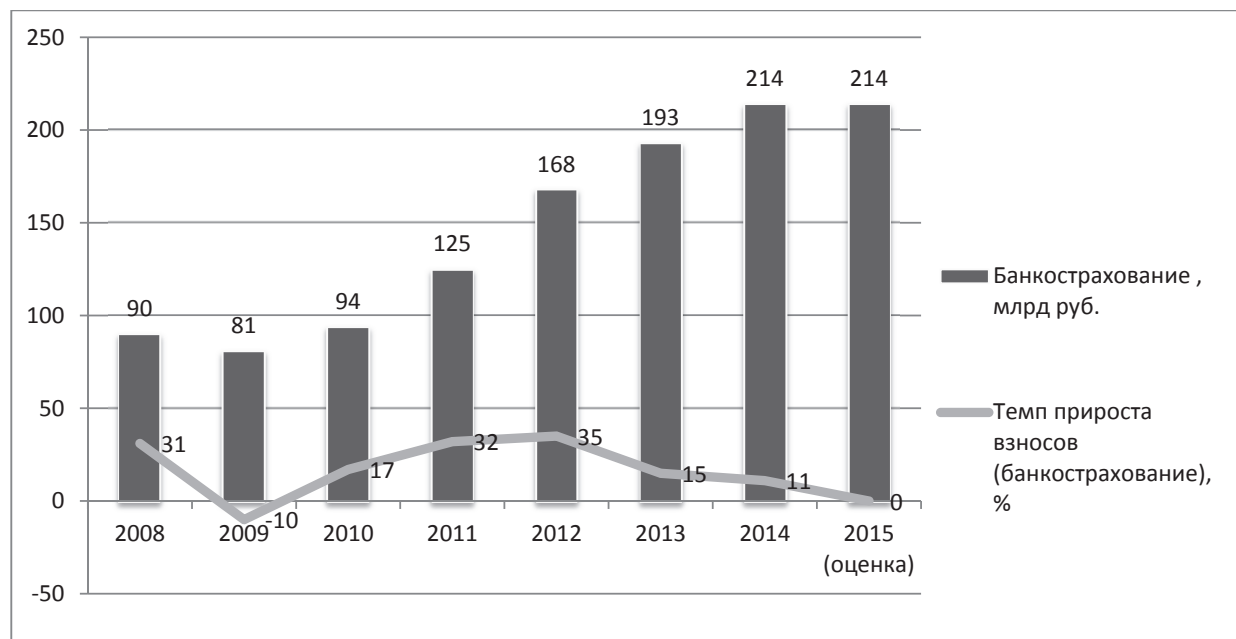


Рис. 1. Динамика рынка банкострахования [5]

В таблице 1 проведем анализ взаимодействия ведущих банков и страховых компаний в 2014 г.

Возрастает значение продаж страховых услуг не только для страховых компаний, но и для кредитных организаций. В среднем ведущие банки по страхованию взаимодействуют с 20 страховыми компаниями и предлагают 4 вида страхования.

Количество страховых компаний, с которыми работают кредитные организации, колеблется от 1 страховщика («Совкомбанк») до 53 страховщиков («Сбербанк», «ВТБ24»).

Наиболее частыми видами страхования, продвигаемыми банками, являются: страхование от несчастных случаев и болезней в части страхования заемщиков, страхование на случай потери работы, автострахование и ипотечное страхование.

Таблица 1

Сводная таблица анализа взаимодействия ведущих банков и страховых компаний в 2014 г. [7]

	Кредитная организация	Количество страховщиков-партнеров	Количество продвигаемых видов страхования
1	2	3	4
1	Хоум Кредит	8	6
2	Сбербанк	53	6
3	ВТБ24	53	5
4	Ренессанс Кредит	21	4
5	Совкомбанк	1	1
6	Альфа-Банк	16	8
7	Росбанк	20	4
8	Россельхозбанк	15	3
9	Райффайзенбанк	37	6
10	Уралсиб	20	3
11	ОТП Банк	20	5
12	Тинькофф Кредитные Системы	3	3

В качестве положительного аспекта банковской интеграционной модели финансового супермаркета можно отметить совместную разработку банками и страховщиками специальных программ, не связанных с банковскими услугами, которые имеют льготные тарифы для клиентов банков, более выгодные по сравнению с приобретением аналогичных услуг напрямую в страховой компании. Значительным недостатком банковской интеграционной модели финансового супермаркета следует признать высокую стоимость продвижения страховых услуг для страховщика.

Таким образом, банковские услуги и услуги по страхованию прекрасно дополняют друг друга в едином продуктовом ряде. Банки и страховые компании, функционируя совместно, аккумулируют средства, которые инвестируются также и при помощи взаимных инвестиционных и пенсионных фондов. В целом они работают согласно концепции «финансового супермаркета», то есть клиенту предлагают все виды финансовых услуг в одном месте. Реализация банком концепции «финансового супермаркета» имеет перспективы развития банковской деятельности в целом. Эффективность концепции для банка заключается в минимизации банковских рисков; расширении продуктового ряда; увеличении дохода; в контроле статуса страхования при выполнении банковских операций.

У страховой компании при реализации концепции «финансового супермаркета» появляется возможность использовать базу данных о клиентах банков, снизить расходы по распространению страхового продукта, расширить сеть распределения финансовых услуг; повысить продажу страховых продуктов и, соответственно, увеличить объем страховых.

Реализация концепции «финансового супермаркета» имеет также преимущества и для клиентов, поскольку она является наиболее удобной, обеспечивает гарантированное качество продуктов и сервиса страховой компании, а также более полный и относительно недорогой комплекс услуг.

Литература

1. Латынин Д.В. Формирование инновационного финансового поведения банковских кредитно-финансовых институтов на розничном рынке банковских услуг // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 4 (28). – С. 123–136.
2. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России / под ред. С.Г. Журавина, А.А. Цыганова. – М.: НПО «МАКСС Групп», 2013.
3. Аюпов А.А., Макеева Ю.Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 57–59.
4. Питерская Л.Ю., Родин Д.Я. Вопросы методологии и методического обеспечения оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – Т. 1. – № 29. – С. 7–12.
5. Родин Д.Я., Латынин Д.В. Проблемы формирования маркетинговых стратегий региональных банков на рынке розничных финансовых услуг // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 43(85). – С. 46–54.
6. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: <http://raexpert.ru/>
7. Алехина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. – 2015. – № 26.

Информация об авторах

Аюпов Айдар Айратович, доктор экономических наук, профессор кафедры банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

Сунцова Яна Александровна, магистрант 2 курса направления подготовки «Экономика» магистерской программы «Финансовый супермаркет», Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: yana_suntsova@mail.ru

A.A. AYUPOV,

*doctor of Economics, professor
Kazan (Volga region) Federal University*

YA.A. SUNTSOVA,

*2nd year magistracy student
Kazan (Volga region) Federal University*

**FEATURES OF FORMATION AND TRENDS OF DEVELOPMENT
OF THE FINANCIAL SUPERMARKETS IN RUSSIA**

Abstract. Financial institutions play a key role in the development of modern economics in Russia. The financial intermediaries are of great importance in the structure of financial institutions. The article considers the concept of “financial supermarket” and its role in enhancing the customer services.

Keywords: financial supermarket, bank, insurance company, financial intermediaries, service quality, customer orientation.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

УДК 338.001.36

А.В. РОЖКОВ,

аспирант

Уральский федеральный университет

НАУЧНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация. В статье приведен обзор состояния научной разработанности развития управленческого учета и анализа инновационной деятельности в России. Автор анализирует проблемы развития данного направления, а также структурирует и обобщает предложения и наработки среди Российских ученых. Статья будет интересна студентам и аспирантам при исследовании проблем и предложений данной тематики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, наука инновационной деятельности, управленческий учет инновационной деятельности.

Ученые Уральского Федерального округа в своих работах отмечают, что на современном этапе развития экономической науки наблюдается относительно небольшое число исследований по проблемам локальных видов управленческого анализа и их интеграции. Особенно это относится к инновационному анализу, призванному выполнять функцию информационного обеспечения сферы принятия и реализации управленческих решений по переходу предприятий на инновационный путь развития. Управленческая практика до известной степени опережает здесь экономическую науку: вследствие развития процессов интеграции инновационной и инвестиционной деятельности соответствующие управленческие решения базируются на объединенном (инновационно-инвестиционном) анализе, а не на раздельном их применении [10].

Кроме того, сегодня управленческий анализ инновационно-инвестиционной деятельности базируется практически лишь на информации, циркулирующей внутри предприятия. Зачастую необоснованно игнорируются данные о внешнем окружении хозяйствующего субъекта (его конкурентах, клиентах, партнерах, покупателях), что неизбежно приводит к повышению степени неопределенности его конкурентоспособности [20].

Не получили должного отражения вопросы интеграции различных видов управленческого учета и систем сбора информации для нужд управления [4].

В своей диссертационной работе Бахтеев А.В. пишет о том, что на современном этапе развития отечественной экономики существует проблема методологического и методического осмысления вопросов адаптации управленческого учета к решению задач выбора инновационной стратегии организации, определения его места в системе учета, структуры, качественного содержания собираемой и обрабатываемой с его помощью информации [3].

Комплексу вопросов организации управленческого учета и анализа инновационной деятельности предприятия еще не уделено должного внимания. Методика аккумуляции и интерпретации информационных потоков, характеризующих процесс разработки-внедрения-функционирования новшества как самостоятельная научная и практическая проблема, существующая в области управленческого учета, еще не разработана применительно к условиям транзитивной экономики. Это тормозит процесс массового использования принципов и приемов управленческого учета и анализа для повышения оперативности и адекватности принимаемых управлен-

ческих решений в инновационном сегменте процесса воспроизводства [3].

Часть исследователей, оценивая вклад ученых, отмечает, что вопросы управленческого учета инноваций до сих пор недостаточно разработаны. В углубленном изучении нуждаются организационные положения и методические аспекты управленческого учета инноваций на предприятиях, в частности в машиностроительной отрасли [17].

Ученые из Нижегородского государственного университета начинают рассматривать проблематику управленческого учета в инновационной деятельности с формирования затрат по данной деятельности, смотрят на проблему с точки зрения основных формирующих элементов, составляющих управленческий учет.

Анализ работ, говорят они, касающихся инновационной деятельности, наталкивает на мысль об отсутствии научного направления в области учета затрат на указанную деятельность, порядка формирования достоверной и полезной пользователям учетной информации для подготовки управленческих решений. Необходимо конкретизация отдельных норм действующего бухгалтерского законодательства для разработки методического обеспечения учета указанного вида деятельности российскими хозяйствующими субъектами [1].

Исследователи из Казанского университета говорят, что сегодня усилиями ученых разработаны понятийный аппарат и основные экономические механизмы управления инновационными процессами организации. Эти разработки, несомненно, имеют большое теоретическое и практическое значение. Изучение большинства работ, посвященных инновационной деятельности, позволило выявить, что, несмотря на наличие обширной теоретической базы по теме исследования, практически не разработаны концептуальные и методические основы учета и анализа в системе управления инновационной деятельностью организаций. Четко не определены объекты учета и анализа в инновационной сфере, отсутствует методика поэтапного их учета и анализа, недостаточно исследованы возможности применения современных концепций и методов (элементов методов) управленческого учета и экономического

анализа в сфере инноваций. Отсутствие комплексного и системного подхода к данному вопросу, на наш взгляд, связано с масштабностью содержания инновационной деятельности, а также многоаспектностью и многовариантностью самих инноваций. Кроме того, активное развитие систем управленческого учета и анализа, появление новых (усовершенствованных) концепций и методов требует их адаптации к процессам инновационного развития предприятия [22].

Замедляет развитие и усложняет исследования тот факт, что большинство российских предприятий игнорируют внедрение системы управленческого учета, поэтому учетная характеристика инноваций оказывается чрезвычайно скудной. В конечном итоге это негативно сказывается на оценке эффективности инновационных проектов хозяйствующих субъектов [16].

К сожалению, вопросы учета инновационной деятельности в российской науке и практике остаются по сей день наименее изученными. Отсутствует четкое представление об инновациях как о специфическом объекте учета, не дана их учетная характеристика, в то время как нерациональный учет инноваций влечет за собой неправильную оценку рентабельности, величины активов предприятия, нецелесообразные платежи и, как следствие, снижение прибыли.

Отнесение основной массы расходов по инновациям за счет чистой прибыли, отсутствие ПБУ по учету инноваций, многочисленные штрафы налоговых органов из-за неурегулированности учета затрат по рационализации и изобретательству, пусконаладочным работам привели к тому, что Россия, ранее относимая к странам с исключительно высоким научным и образовательным потенциалом, в 1999 г. была отнесена к группе государств с «малым научным потенциалом».

В связи с этим исследование и систематизация научных и практических взглядов об инновационной деятельности, моделирование, разработка управленческого учета являются весьма актуальными на пути реформирования бухгалтерского учета [19].

Итак, после обзора состояния развития управленческого учета в инновационной от-

расли и проблематики перейдем к тому, что предложено учеными, что сделано в данном направлении.

Вкратце обобщим полученные сведения. На сегодняшний день:

1. Идентифицировано понятие инновационного анализа в условиях начинающегося перехода к информационному обществу [20], проведен анализ сущности инноваций и инновационного процесса как объектов управленческого учета [3], дано определение «управленческого учета инноваций», определены его функции и принципы [17];

2. Разработана система локальных показателей инновационного, инвестиционного, маркетингового и конкурентного анализа;

3. Выработан подход к пошаговой интеграции управленческого анализа [20];

4. Выработана учетная модель инновационной деятельности, охватывающая взаимосвязи «ресурсы-затраты-результаты» [4];

5. Имеется модель управленческого учета инноваций на машиностроительных предприятиях, разработан проект внутреннего регламента [17];

6. Разработаны теоретико-методологические основы интегрированного управленческого учета инновационной деятельности в условиях информационной экономики [4];

6.1. Разработаны концептуальные основы и методики организации управленческого учета и анализа инноваций на микроуровне применительно к условиям современной отечественной экономики [3];

6.2. Разработаны методические рекомендации внедрения инструментов управленческого учета инноваций, в частности в практику машиностроительных предприятий;

7. Разработаны и предложены формы управленческой отчетности, содержащие показатели эффективности реализации инновационных проектов, на примере машиностроительных предприятий [17];

8. Разработаны рекомендации, касающиеся постановки российского учета затрат на инновационную деятельность и использования учетных данных в управлении экономикой промышленных предприятий. Исследована постановка российского учета производственных

затрат, непосредственно относящихся к инновационной деятельности [1];.

9. Разработана система бухгалтерского учета инновационных процессов институциональных единиц, теоретических положений, методических основ и практических рекомендаций по финансовому и управленческому учету инноваций [15];

10. Создана бухгалтерская модель инновационных процессов [22];

11. Разработана бухгалтерская модель учета затрат-продуктов-результатов инновационной деятельности;

Из основных вышеперечисленных научных достижений наибольший интерес представляют выработанные научные подходы и рекомендации по внедрению управленческого учета на предприятиях, а также модели инновационных процессов.

Литература

1. Абубакирова К.Н. Учет затрат на инновационную деятельность: автореф. дис. – Нижний Новгород, 2012. – 58 с.

2. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. К вопросу о термине «инновация». – URL: www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/kohanov/05.phphttp://www.labrate.ru/articles/2009-2_about-innovation.htm.

3. Бахтеев А.В. Организация управленческого учета и анализа инновационной деятельности на промышленном предприятии: автореферат диссертации. – Ростов-на-Дону, 2002. – 63 с.

4. Быстрова А.Н. Интегрированный управленческий учет инновационной деятельности в условиях информационной экономики: автореф. дис. – Екатеринбург, 2010. – 41 с.

5. Бурко К.А., Горячева В.И., Большакова Е.В. Инновационная деятельность в России: история развития // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 20–23.

6. Гретченко А.А., Манахов С.В. Инновации в России: история, современность и перспективы // Креативная экономика. – 2011. – № 3. – С. 76–83.

7. Детков А.А. Экономико-статистическое исследование инновационного развития : дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.12; Урал. федер. ун-т им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург, 2010. – 183 с.

8. Ильшев А.М., Караваева А.В. Идентификация интегрированного управленческого анализа в условиях турбулентности и мегаконкуренции // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4.

9. Ильшев А.М., Сахно Ю.С. Инновационный анализ как инструмент формирования привлекательного образа компании в маркетинговой и конкурентной среде // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 27.
10. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Учет, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью: монография. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 216 с.
11. Ильшева Н.Н., Кузубов С.А. Управленческий учет и аудит интеллектуальных активов: учебное пособие. – Екатеринбург: ГОУ УГТУ-УПИ, 2003.
12. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004.
13. Ковалева Н.А. Управленческий учет инноваций в научной организации // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. – Чита, 2012. – С. 95–97.
14. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М., 2003.
15. Крылов С.И. Анализ в сбалансированной системе показателей: теоретико-методологические основы. – Saarbrück: LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co.KG, 2011.
16. Кузнецова О.Н. Модель управленческого учета инновационной деятельности предприятия. – Брянск: БГУ.
17. Лубошникова Е.А. Управленческий учет инноваций на машиностроительных предприятиях: автореф. дис. – Волгоград: ВГУ, 2009.
18. Молчанов С.С. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Эксмо, 2008. – 731 с.
19. Проскурина В.А. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет инноваций: автореф. дис. – Шахты: Южно-Российский государственный университет экономики и бизнеса, 2001.
20. Сахно Ю.С. Интегрированный управленческий анализ инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: автореферат диссертации. – Екатеринбург: Урал. федер. ун-т им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2012.
21. Трубникова Л.С. Вопросы организации управленческого учета инновационных процессов на предприятиях малого бизнеса. – Астрахань: Астраханский государственный технический университет, 2013. – С. 24–31.
22. Файзрахманова Г.Р. Развитие учетно-аналитического обеспечения инновационной деятельности организации: автореф. дис. – Казань: Приволжский федеральный университет, 2011.

Информация об авторе

Алексей Васильевич Рожков, аспирант кафедры учёта, анализа и аудита Высшей школы экономики и менеджмента, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Российская Федерация.

E-mail: eav_19@mail.ru

A.V. ROZHKOV,

postgraduate student

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin

THE SCIENTIFIC COMPONENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN RUSSIA

Abstract. The article provides an overview of the state of scientific elaboration of management accounting and analysis of innovative activity in Russia. The author analyzes the problems of development of this area, as well as structures and summarizes the proposals and achievements among Russian scientists. The article will be interesting for students and postgraduate students in the study of problems and suggestions on this topic.

Keywords: innovative activity, science of innovative activity, management accounting of innovative activity.

УДК 657.6

Н.Н. КОЗЛОВА,
ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

И.Н. АТЮНЬКИНА,
студентка

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА¹

Аннотация. В статье описаны типичные ошибки, выявляемые в ходе аудиторских проверок на одном из сложнейших участков бухгалтерского учета – заработной платы. Кроме того, рассмотрены и проанализированы требующие повышенного внимания нововведения в области трудового законодательства.

Ключевые слова: расчеты с персоналом по оплате труда, аудит, бухгалтерская (финансовая) отчетность, НДФЛ, страховые взносы.

Одним из самых главных и важных факторов социально-экономической жизни страны, коллектива, семьи, человека является оплата труда (заработная плата).

Заработная плата – это важнейшая категория и экономики труда, и экономической теории в целом. В настоящее время в условиях рыночной системы значительная часть экономически активного населения нашей страны – лица наемного труда. Это говорит о том, что заработная плата для большинства индивидов служит основным, а иногда и единственным способом заработка, поэтому понимание экономической природы заработной платы, влияющих на ее измерение факторов безусловно важно.

Учет труда и начисления заработной платы работников организации является одним из главных направлений, в котором осуществляет свою деятельность бухгалтерия. Данный участок работы бухгалтерии весьма сложен, трудоемок и является одним из наиболее ответственных, поэтому по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. Организации важно совершенствовать свои трудовые показатели, эффективно используя трудовые ресурсы, найти такие формы и системы оплаты труда, которые полностью могли бы удовлетворить участников трудового процесса, одновременно повышая

эффективность оплаты труда. Эффективный бухгалтерский учет оплаты труда и ее анализ для современных предприятий весьма важен, поскольку рост производительности труда связан с изменениями всех затрат производства и оказывает прямое влияние на финансовый результат предприятия, поэтому к управлению этого процесса нужно подходить основательно.

Специфика и сложность данного участка бухгалтерского учета в организациях требует непрерывного контроля расчетов как внутри организации, так и при проведении аудиторских проверок. Как говорилось ранее, ведение и проверка учета труда и заработной платы по праву занимает одно из главных мест во всей системе учета на предприятии, поэтому актуальность исследуемой темы не вызывает сомнений.

Целью аудита операций по оплате труда является формирование мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц и пояснениях к ней в области расчетов с персоналом и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета этих операций законодательству РФ [1].

Аудиторская проверка носит комплексный характер и включает в себя контроль за соблюдением нормативно-правовых актов относительно законодательства, регулирующего

¹ Статья опубликована при поддержке АНО «Казанский открытый университет талантов 2.0» по результатам Конкурса «Кооперация талантов».

трудовые отношения, правильности и правомерности начисления различных видов оплат и удержаний, правильности исчисления налогов и платежей с фонда оплаты труда, оценку полноты отражения совершенных операций, проверку соблюдения предприятием законодательства по расчетам с внебюджетными фондами, по социальному страхованию и обеспечению, проверку соблюдения налогового законодательства по операциям, связанными с расчетами по оплате труда.

Наиболее часто встречающиеся ошибки, с которыми сталкиваются аудиторы в ходе проверок расчетов с персоналом по оплате труда:

1) отсутствие обязательных документов. Аудиторам необходимо тщательно проверять наличие документов кадрового учета, а также документооборот по заработной плате (Положения по оплате труда, Положения по премированию, штатное расписание, приказы, трудовые договоры, лицевые счета работников, расчетные листки, платежные ведомости на выплату заработной платы и пр.). Кроме того, на практике достаточно часто можно встретить неприменение типовых форм первичных документов, неведение табелей учета рабочего времени. Такое отношение бухгалтера к ведению документации в разы осложняет процесс проверки аудиторов, поскольку оценить правильность начисления переменных и других видов оплат очень сложно, а иногда и вовсе не представляется возможным. Для того чтобы избежать подобных ошибок, следует обеспечить достаточный уровень точности и полноты составляемых документов, вести оперативный контроль за сохранностью документации (правильность заполнения всех обязательных реквизитов, наличие необходимых подписей должностных лиц, отсутствие исправлений, поправок).

2) неправильное отнесение выплат стимулирующего характера в состав расходов на оплату труда при исчислении налога на прибыль. Даже если они указаны в локальных нормативных актах организации, то далеко не все выплаты стимулирующего характера могут быть отнесены в состав расходов на оплату труда для целей налогообложения. Ст. 255 НК РФ гласит, что к расходам на оплату труда, учи-

тываемых для целей налогообложения, могут быть отнесены премии за производственные результаты, надбавки за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде, качество выполняемых работ и т. д. Не связанные с производственными результатами выплаты не могут быть отнесены в состав расходов для целей налогообложения, бухгалтеры же зачастую нарушают данное требование [2]. В арбитражной практике складывается аналогичный подход (Постановление ФАС Уральского округа от 20. 06. 2012 № Ф 09-4873/12).

В этом случае основной рекомендацией может служить тщательное изучение налогового и трудового законодательства, а также постоянное отслеживание происходящих в них изменений.

3) ненадлежащее ведение учета (расхождения между данными аналитического и синтетического учета, неправильная корреспонденция счетов, учета и т. п.). Это одна из самых распространенных причин неправильного начисления заработной платы. На наш взгляд, это проблема всегда будет существовать, и единственным решением здесь является повышение квалификации, компетенций бухгалтера, более тщательное отношение к процессу ведения учета и проведение периодических проверок.

4) несоблюдение порядка ведения графика отпусков, отсутствие резерва на оплату отпусков. Типичные ошибки при ведении графика отпусков: его отсутствие, несвоевременное принятие, составление в свободной, а не в унифицированной форме Т-7, отсутствие обязательных реквизитов и др. Отметим, что за нарушение трудового законодательства, включая нарушение порядка ведения графика отпусков, организация будет привлечена к административной ответственности (ст. 5.27 КоАП РФ).

5) несвоевременное перечисление налогов, алиментов, неправильное начисление доплат и другие несоблюдения условий труда, предусмотренных ТК РФ. Как было подмечено, это, действительно, один из самых сложных участков, который требует повышенного внимания и особой тщательности.

В целях недопущения вышеперечисленных ошибок, организации следует усилить систему внутреннего контроля, которая позволила бы

повысить эффективность работы подразделения и свести к минимуму риски совершения погрешностей при ведении учета финансовой деятельности, в частности расчетов с персоналом по оплате труда. Важно выполнять все требования финансово-хозяйственной политики руководства, иметь в кадрах высококвалифицированных специалистов, справляющихся со своими трудовыми обязанностями, осуществлять независимые проверки выполнения обязанностей, а также иметь в наличии технические средства контроля.

Стоит отметить, что ввиду многообразия различных форм и систем оплаты труда, целого ряда особенностей расчетов с персоналом существуют трудности и проблемы в ведении кадрового учета, бухгалтерского учета расчетов по оплате труда. Однако грамотный и тщательный учет поможет свести до минимума нарекания трудовой инспекции и конфликты в коллективе по данным вопросам. И именно аудиторская проверка расчетов по оплате труда поможет безболезненно, без штрафов и пени, выявить погрешности учета и своевременно привести их в надлежащее состояние.

Действительно, с каждым годом количество заказов на проведение аудита заработной платы растет. И аудиторы становятся главными помощниками, позволяющими выявить наиболее сложные и спорные моменты, приводящие систему оплаты труда в соответствие с налоговым и трудовым законодательством и помогающие не допускать такие ошибки в будущем. Все это требует от бухгалтеров, ответственных за учет заработной платы, проводить постоянный мониторинг действующего законодательства в сфере регулирования труда и заработной платы, что не всегда у них получается.

В последнее время законодательные нормы существенно изменяются, непрерывно совершенствуются, появляются новые положения, документы, инструкции, которые имеют непосредственное отношение к расчетам по оплате труда в организациях, что является причиной усложнения процессов учета начисления заработной платы, расчетов с персоналом по оплате труда, увеличения их трудоемкости.

Изучив законодательство в отношении учета труда и заработной платы, основные изме-

нения, произошедшие в последние годы, хотелось бы обратить внимание на следующие важные аспекты.

Во-первых, с 01.01.2015 г. минимальный размер оплаты повысился на 411 руб. по сравнению с предыдущим годом и составил 5965 руб. Изменение произошло с вступлением в силу Федерального закона от 1.12.2014 г. № 408-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда». Следует отметить, что Госдумой уже принят во втором и третьем чтениях правительственный законопроект, который увеличивает МРОТ в РФ с 1.01.2016 г. до 6 204 рублей в месяц. Таким образом, индексация должна составить 4 %. Ожидается, что повышение МРОТ коснется около 0,7 млн работников в нашей стране, из которых 57 % – работники реального сектора экономики, и 43 % – работники, осуществляющие свою деятельность в государственных и муниципальных учреждениях. Как отметили в правительстве, около 0,4 млн человек получают заработную плату на уровне «минималки», получается, что соотношение МРОТ с прогнозируемой величиной прожиточного минимума трудоспособного человека оценивается в 53,6 % [3].

Следовательно, для правильного определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам и иных целей обязательного социального страхования, рассчитываемых на основе МРОТ, необходимо постоянно отслеживать изменения в законодательстве.

Во-вторых, последние изменения законодательства также затронули вопросы исчисления налогов. Постановление Правительства РФ № 1316 от 04.12.2014, вступившего в силу 1.01.2015 года изменило величину базы для начисления страховых взносов, которые уплачиваются в ФСС и ПФР. В предыдущих годах база для начисления страховых взносов была едина для всех внебюджетных фондов, которая составляла 624 000 руб. В 2015 г. применяются несколько значений базы для начисления страховых взносов, которые рассчитываются отдельно для ПФР и ФСС. Так, например, значение предельной базы в 2015 г. для начисления страховых взносов на обязательное социальное

страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, уплачиваемых с ФСС РФ, составляет 670 000 руб. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование уплачиваются с базы, которая не превышает 711 000 руб.[4]. Важно помнить, что предельная величина базы в отношении страховых взносов на «травматизм» не установлена, то есть взносы начисляются со всех выплат, которые произведены работнику за отчетный период [5].

Постановлением Правительства РФ на 2016 г. размер предельной базы по взносам в ПФР установлен в размере 796 000 руб. Заметим, что взносы в ПФР уплачиваются до достижения предельной базы по взносам по ставке 22 %. Суммы заработной платы, превысившие лимит, будут облагаться пенсионными взносами по ставке 10 %. Размер предельной величины базы для начисления страховых взносов в 2016 г. установлен в размере 718 000 руб. Напомним, что взносы в ФСС уплачиваются до достижения заработной платы предельной базы по ставке 2,9 %. Заработная плата, превышающая лимит, не будет облагаться страховыми взносами в ФСС. Таким образом, из-за увеличения лимитов вырастет нагрузка по взносам для компаний, у которых сотрудники имеют годовую заработную плату больше лимита.

Также с 1.01.2015 г. была отменена предельная база для взносов в ФОМС. Это означает, что независимо от годового дохода сотрудника со всех выплат в его пользу надо перечислять медицинские взносы. Данное нововведение касается всех компаний, включая те, кто применяет льготные тарифы [6].

Одним из отрицательных введений в отношении работодателей также стал тот факт, что фонды теперь начисляют пени за день платежа. Согласно ч. 3 ст. 25 Федерального закона от 24.07.09 № 212-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.06.14 № 188-ФЗ) фонды теперь вправе начислить пени за несвоевременное перечисление взносов по день оплаты включительно. Ранее день погашения недоимки не включался в период расчета пеней, поэтому при просрочке в один день компаниям не приходилось платить пени. Это признавали и Минтруд (письмо от 16.05.14 № 17-4/В-211), и ВАС РФ (опреде-

ление от 04.07.12 № ВАС-8069/12). Сейчас же фонды их доначислят.

В-третьих, изменения в расчетах по НДФЛ. Согласно п. 4 ст. 224, абз. 2 п. 2, абз. 2 п. 3 ст. 210 НК РФ (в ред. Федерального закона от 24.11.14 № 366-ФЗ) с 1.01.2015 г. повышена ставка НДФЛ с дивидендов. Теперь ставка НДФЛ с дивидендов составляет 13 %. Даже если дивиденды начислены до нового года, а выплачены в 2015 г., применяется такая ставка. Налоговую базу по дивидендам нужно считать отдельно, несмотря на то, что она совпадает со ставкой по доходам с заработной платы. Дивиденды не нужно учитывать при расчете лимита 280 000 руб. для применения стандартных вычетов. Кроме того, к доходам в виде дивидендов вычеты не применяются, поэтому доходы требуется отразить в отдельном разделе 3 справки 2-НДФЛ.

Существуют и положительные изменения в отношении НДФЛ. К примеру, начиная с 1.01.2015 г. помощь, оказанная пострадавшим от чрезвычайных ситуаций, не является объектом для обложения по НДФЛ. Ранее неоднократные выплаты физическим лицам в связи со стихийными бедствиями не облагались НДФЛ, а с повторных выплат денежных средств нужно было удерживать налог. Также с 1.01.2015 г. удержание НДФЛ с благотворительной помощи детям необязательно. Ранее такая норма действовала только в случае, если помощь была оказана со стороны некоммерческих организаций. В настоящее время источник выплат не важен, и благотворительная помощь детям-сиротам и детям в семьях с доходом ниже прожиточного минимума не облагается НДФЛ.

В отношении подачи справок НДФЛ также изменится порядок с начала 2016 г. Ранее организации нужно было сдавать в инспекцию только справки НДФЛ, причем один раз в год. Сейчас помимо справок 2-НДФЛ, организация будет обязана ежеквартально направлять расчет по НДФЛ в налоговую инспекцию. Данный расчет будет показывать, какая сумма НДФЛ начислена за период. Расчет представляется не позднее последнего числа месяца, следующего за отчетным периодом, то есть не позднее 30 апреля, 31 июля, 31 октября, годовой же отчет вместе со справками 2-НДФЛ за прошед-

ший год – не позже 1 апреля. В случае если организация не предоставит ежеквартальный расчет по НДФЛ в срок, ей грозит штраф в размере 1000 руб. за каждый полный или неполный месяц нарушения установленного срока подачи расчета.

В-четвертых, произошли изменения в расчете отпускных. Расчет отпускных – одна из операций, которую обязан выполнять бухгалтер по расчету заработной платы. Заметим, что правила расчета отпускных долгое время оставались неизменными. В 2014 г. со вступлением в силу Федерального закона от 02.04.2014 № 55-ФЗ произошли изменения в порядке расчета среднедневного заработка для оплаты отпускных и компенсации за неиспользованный отпуск. Соответствующие поправки внесены в ст. 139 ТК РФ. Теперь средний заработок определяют исходя из нового коэффициента 29,3 (ранее применялся 29,4). Объяснить это можно тем, что начиная с 2013 г. среднее количество календарных дней в месяце уменьшилось, а количество праздничных – увеличилось. В связи с этим произойдет рост значения среднего дневного заработка, предназначенного для расчетов с отпусками по сравнению со значениями, исчисляемыми со старой редакцией ст. 139 ТК РФ. Максимальная сумма отпускных ничем не ограничена – все зависит от среднего заработка на текущем месте работы. В данном случае аудиторам также следует проверить правильность выплат отпускных. В соответствии с письмом Роструда от 22.03.2012 г. № 428-6-1 отпускные надо выплачивать минимум за три календарных дня до начала отдыха. При расчете отпускных работникам с ненормируемым рабочим днем важно помнить, что им в соответствии со ст. 119 ТК РФ положен дополнительный отпуск, который должен составлять минимум три дня. Дополнительный отпуск предоставляется и для работников организаций Крайнего Севера.

В-пятых, ужесточение штрафных санкций за нарушение трудового законодательства. С 1.01.2015 г. в соответствии с ч. 1 ст. 4.5 КоАП РФ (в ред. Федерального закона от 28.12.13 № 421-ФЗ) произошло увеличение срока давности для штрафных санкций за трудовые нарушения. Сейчас трудовые инспекторы вправе

наложить штраф на организацию за нарушение трудового законодательства в течение одного года со дня их совершения. К примеру, если нарушение произошло в феврале 2015 г., инспекторы смогут составить протокол в феврале 2016 г., заметим, что ранее срок составлял всего два месяца. Также увеличился штраф за уклонение от заключения трудового договора. С 1.01.2015 г. введена отдельная норма, устанавливающая штраф за уклонение от заключения трудового договора или его замену договором подряда. На компанию может быть наложен штраф от 50 до 100 тыс. руб. (за повторное нарушение от 100 до 200 тыс. руб.), а на руководство – 10-20 тыс. руб. (за повторное нарушение дисквалификация).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в трудовое законодательство достаточно часто вносятся различные изменения, дополнения и пояснения с целью предотвращения конфликтных ситуаций между участниками, соблюдения интересов работников и работодателей и совершенствования системы трудовых отношений. Следовательно, необходимо постоянно отслеживать данные изменения, чтобы не нарушать законодательство, регулирующее трудовые отношения. Важность фактора оплаты труда для компаний, которые преследуют цель длительного устойчивого функционирования на рынке, очень высока. Более того, механизм распределения заработной платы будет оказывать большое влияние на сохранность благоприятного психологического климата в компании, который во многом формирует отношение работников к труду. Определение оптимальной величины оплаты труда и механизма распределения заработной платы возможно только на основе регулярного анализа расчетов с персоналом и постоянного контроля за правильностью их учета.

Литература

1. Марченкова И.Н. Аудит расчётов с персоналом по оплате труда // Территория науки. – 2015. – № 3. – С. 124–129.
2. Письмо МИНФИНА России от 21 сентября 2010 г. № 03-03-06/1/602 // СПС «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru>
3. Замахина Т. С 1 января 2016 года МРОТ вырастет до 6204 рублей // Российская газета. – 2015. –

2 дек. – URL: <http://m.rg.ru/2015/12/02/mrot-site-anons.html#>

4. О предельной величине базы для начисления страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации и Пенсионный фонд Российской Федерации с 1 января 2015 г.: постановление Правительства РФ от 4 декабря 2014 г. № 1316 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 50. – Ст. 7102.

5. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и професси-

ональных заболеваний: федер. закон от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ (ред. от 01.12.2014, с изм. от 30.09.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3803.

6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного социального страхования: федеральный закон от 1 декабря 2014 г. № 406-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 49 (Ч. VI). – Ст. 6915.

Информация об авторах

Козлова Наталья Николаевна, ассистент кафедры экономического анализа и аудита, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: NNKozlova@kpfu.ru

Атюнькина Ирина Николаевна, студентка 4 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: atyunkina.ira@mail.ru

N.N. KOZLOVA,

assistant professor

Kazan (Volga region) Federal University

I.N. ATYUNKINA,

4th year student

Kazan (Volga region) Federal University

FEATURES OF AUDIT OF CALCULATIONS WITH THE PERSONNEL ON PAYMENT

Abstract. This article describes typical errors identified during the audit at one of the most complex areas of accounting – wages. In addition, addressed and analyzed requiring attention innovations in the field of labor law.

Keywords: accounts with the personnel payment, audit, accounting (financial) statements, personal income tax, insurance contributions.

УДК 336.025

Н.Э. МИГУКИНА,

соискатель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ КОНСОЛИДАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТА СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: Настоящая статья посвящена исследованию развития механизма налоговой консолидации в России и в зарубежных странах. Рассматриваются достоинства и недостатки данного института. Делается вывод о том, что система консолидированного налогообложения направлена на снижение налогового бремени крупных интегрированных компаний, объединенных общими экономическими интересами и способствует обеспечению экономической безопасности как государства, так и бизнеса.

Ключевые слова: налоговая консолидация, налоговая политика, экономическая безопасность, экономический институт, зарубежный опыт.

Как известно, одним из действенных механизмов обеспечения эффективной системы экономической безопасности является налоговая политика России. На протяжении последних лет основными целями налоговой политики России продолжают оставаться формирование налоговой системы, обеспечивающей бюджетную сбалансированность и устойчивость, а также стимулирование предпринимательской активности и поддержку инвестиций в экономику. Исходя из указанных целей, актуальным направлением реформирования налогового законодательства является реализация мер налогового стимулирования, обеспечивающих поддержку предпринимательской деятельности [13], [14], и мер, направленных на повышение доходов российской бюджетной системы.

Одним из наиболее важных изменений, произошедших в налоговом законодательстве в последние годы, является введение в российскую практику концепции консолидированной группы налогоплательщиков. На наш взгляд, данный инструмент необходимо использовать и при решении задач экономической безопасности, как на макро-, так и мезо- и микро- уровнях.

Кроме того, в зарубежной практике система консолидированного налогообложения является одним из способов решения проблемы снижения налогового бремени на бизнес, обеспечения предприятий дополнительными инвестиционными ресурсами и стимулирования их развития. Мы согласны с мнением ряда уче-

ных, что при грамотной и правомерной реализации действующей системы консолидированного налогообложения возможно обеспечение не только экономической безопасности государства и бизнеса, но и снижения издержек, в том числе институциональных, в части налогового администрирования как для государства, так и для бизнеса.

Как показал первый опыт применения института налоговой консолидации, несмотря на небольшое число созданных консолидированных групп, общий размер уплачиваемого ими налога на прибыль уже составляет значительную часть общих поступлений по данному налогу, оказывая влияние на экономическую безопасность всех регионов страны. Учитывая важную роль консолидированных групп для российской налоговой системы и национальной безопасности государства, решение актуальных вопросов по ее совершенствованию не может быть эффективно реализовано без оценки последствий действующего порядка налогообложения групп.

По итогам первых лет функционирования института консолидированных групп налогоплательщиков можно констатировать, что практическая его реализация выявила ряд проблем, к которым в первую очередь следует отнести неравномерное перераспределение налоговых поступлений между бюджетами субъектов Российской Федерации. Наличие недостатков действующего механизма консолидированного налогообложения может свидетельствовать

о недостаточной теоретической проработке отдельных его аспектов на этапе внедрения, особенно с позиций экономической безопасности.

Сегодня мы уже можем констатировать возможность использования концепции консолидированного налогообложения в качестве инструмента для решения актуальных задач экономической безопасности, как на региональном, так и корпоративном уровне, в первую очередь путем регулирования и администрирования налоговых поступлений консолидированных групп в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Система налогообложения групп компаний является специальным правовым режимом, установленным в законодательстве о налогах и сборах многих государств и внедрение такой законодательной инициативы имеет под собой веские основания и причины.

На сегодняшний день можно выделить следующие предпосылки создания консолидированной группы налогоплательщиков [1, с. 28]:

- исторические предпосылки;
- макроэкономические условия;
- необходимость развития налогового контроля за трансфертным ценообразованием.

Процесс признания феномена группы компаний в налоговой системе имеет длительную историю. Идея трактовать консолидированную группу как единую налоговую единицу зародилась в начале прошлого столетия. Одной из первых стран, в которой началась реализация этой идеи на практике, стала Германия. Началом было положено решением по делу компании *Organshaft* (1902 г.), где было законной признано интеграция налогоплательщиков.

В 1917 г. впервые правительством США было введено понятие консолидированного налогообложения для интегрированных групп предприятий, которое носило уже императивный характер.

В то время государство пыталось стабилизировать поступление обязательных платежей в бюджет от крупных корпораций, которые урывали свои сверхприбыли путем перемещения капитала от высокорентабельных филиалов в убыточные компании, тем самым развивая тенденцию дробления бизнеса и минимизируя налоговые платежи. Так, в 1918 г. конгресс

обязал группу компаний составлять консолидированную налоговую отчетность и запретил компенсацию убытков одной компании доходами другой. Под влиянием великой депрессии в 1934 г. данное постановление было отменено, однако уже в 1942 г. конгресс США восстановил режим консолидированного налога на прибыль [2, с. 21]. (Табл. 1.)

В 1940-х гг. режим консолидированного налогообложения был введен в Испании и Нидерландах, а в 1971 году – во Франции. В 1993 году режим консолидированного налогообложения был введен в Новой Зеландии, а в 2002 г. – в Австралии и Японии. Основной целью введения данного режима, как в Австралии, так и в Японии явилось создание стимулов для развития интеграционных процессов в экономике. По итогам 2002 г. в Японии увеличилось количество сделок по созданию новых компаний как путем слияния и поглощений, так и путем их разделений на несколько новых. По мнению аналитиков, подобный рост был результатом введения в апреле 2002 г. системы консолидированного налогообложения.

В настоящее время режим консолидированного налогообложения действует в Австрии, Бельгии, Великобритании, Венгрии, Германии, Дании, Испании, Италии, Люксембурге, Норвегии, Португалии, США, Чехии, Швеции, Франции и Эстонии и т. д. В том или ином виде консолидированное налогообложение применяется в 26 из 34 стран-участниц Организации экономического сотрудничества и развития [3, с. 13].

История развития данного вопроса в России началась гораздо позднее, только в 1990-х гг., когда Правительство РФ предприняло попытку внедрения системы консолидированного налогообложения взаимозависимых предприятий в ходе работы над частью первой НК РФ (табл. 2).

Первоначальный законопроект Правительства РФ от 02.02.1996 г. включал в себя гл. 7 НК РФ «Консолидированная группа налогоплательщиков», состоявшую из 7 статей. В них содержалось определение понятия «консолидированная группа налогоплательщиков», а также условия ее образования, порядок регистрации,

Таблица 1

**Этапы развития концепции консолидированных групп налогоплательщиков
в зарубежных странах**

Этап	Изменения, происходившие на данном этапе
До Второй мировой войны (1902 г. – 1945 г.)	С 1902 г. – 1916 г. – зарождения понятия «единая налоговая единица», возникновение государственной инициативы в объединении, дело «Organshaft»
	1917 г. – 1934 г. – введение понятия КГН в США. Объединение носило императивный характер
	С 1935г. – 1945 г. – отмена системы налоговой консолидации в связи с «Великой депрессией»
После Второй мировой войны (1946 г. – 1990-е гг.)	1940-е гг. – режим введен в Нидерландах 1956г. – режим введен в Дании 1965 г. – режим введен в Швеции 1967 г. – режим введен в Великобритании 1971 г. – режим введен во Франции 1977г. – режим введен в Испании 1981 г. – режим введен в Люксембурге 1987 г. – режим введен в Португалии и Финляндии
Развитие и распространение системы консолидированного налогообложения по всему миру (с 1990-х гг. и до нашего времени)	1993 г. – режим введен в Новой Зеландии 2002 г. – режим введен в Японии и Австралии 2004 г. – режим введен в Италии 2005 г. – режим введен в Австрии 2012 г. – режим введен в России

Примечание: составлено автором на основе данных с официального сайта Jones Day. – URL: <http://www.jonesday.com> [15].

Таблица 2

**Этапы развития концепции консолидированных
групп налогоплательщиков в России**

Этап	Изменения, происходившие на данном этапе
Этап становления (80-е – 90-е гг.)	1 января 1992 г. – создание российской налоговой системы. Этап характеризуется образованием предприятий разных форм собственности.
Этап неустойчивого налогообложения (конец 90-х гг.)	Этап ознаменован внесением многочисленных поправок в законодательство о налогах. В результате сложившаяся к концу 90-х гг. в РФ налоговая система имела многочисленные лазейки для сокрытия доходов и неуплаты налогов.
Этап реформирования (начало 2000-х – по настоящий день)	С 1 января 1999 г. вступила в действие первая часть НК РФ, которая регламентировала важнейшие положения налоговой системы России. В этом же году государство предприняло попытку внедрения механизма налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков. Первоначально законопроект включал в себя Главу 7 «Консолидированная группа налогоплательщиков». 1 января 2011 года, одновременно с вступлением в силу новых норм, регулирующих трансфертное ценообразование, появились значения критериев создания КГН. В 2012 г. вступил в действие закон № 321-ФЗ.

права и обязанности группы и ее участников, специфика операций по реализации товаров (работ, услуг) между участниками консолидированной группы, условия изменения ее состава и ликвидации. Однако данные положения не вошли в принятый Государственной Думой текст Налогового кодекса РФ и на практике не применялись.

К концу первого десятилетия XXI века потребность в совершенствовании правового регулирования налогообложения взаимозависимых организаций превратилась в одну из первоочередных задач налоговой политики РФ, о чем свидетельствуют положения Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. Таким образом, идея создания и применения на территории РФ такого налогового инструмента, как консолидированное налогообложение, не нова, она неоднократно обсуждалась на разных уровнях, но окончательное решение о возможности консолидации налогоплательщиков было принято в конце 2011 г. путем принятия 16 ноября 2011 г. Закона о консолидированных группах налогоплательщиков.

Таким образом, впервые федеральным законом от 16.11.2011 г. №321-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ» было введено в российскую налоговую практику понятие «консолидированная группа налогоплательщиков». Оно означает добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании консолидированной группы в порядке и на условиях, которые предусмотрены НК РФ, в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков.

Макроэкономические условия, сложившиеся к тому времени, подвигали многие страны, включая Россию, к решению назревшего вопроса – определению экономически обоснованного предела изъятия государством части национального дохода в виде налогов, сборов и пошлин как порогового значения экономической безопасности государства и бизнеса. Дальнейший рост обложения налогами и сборами чреват снижением темпов роста эконо-

мики и застоем в ее основных секторах. Эта опасность усиливается тем обстоятельством, что во многих основных секторах российской экономики (нефтяной, газовой, металлургической промышленности) резервы дешевых, минимально необходимых инвестиций, возможностей роста исчерпаны, и в ближайшие годы рост производства потребует больших капиталовложений на каждую дополнительную единицу, чем ранее [4, с. 142]. По мнению авторов, занимающихся исследованием механизма налоговой консолидации, система консолидированного налогообложения направлена на снижение налогового бремени крупных интегрированных компаний, объединенных общими экономическими интересами. Здесь доминирует принцип целесообразности, так как налоговое бремя консолидированного налогоплательщика более соответствует реальному экономическому положению группы компаний, чем при раздельном налогообложении [4, с. 144]. Это позволило не только не принимать во внимание цены, по которым совершаются сделки, но и суммировать прибыли и убытки разных участников группы, что в итоге снизит желание корпоративных структур уйти от налогообложения. Вместе с тем это способствует ведению бизнеса и повышает его эффективность, стимулируя развитие интегрированных структур и путем снижения налогового бремени взаимосвязанных предприятий за счет возможности объединения прибылей и убытков предприятий, входящих в группу.

Правительство РФ в 2010–2011 гг. предполагало решить проблему несправедливого распределения налоговых отчислений в бюджеты регионов страны, поскольку большинство групп взаимозависимых организаций в РФ осуществляют свою деятельность на территории нескольких субъектов [5]. Налоговая база по налогу на прибыль в субъектах, где сконцентрированы «прибыльные» или «торговые» участники холдинговых структур, значительно выше, чем в субъектах страны, где расположены «производящие» предприятия. Данное обстоятельство создает возможности для недобросовестной налоговой конкуренции субъектов, выражающейся в форме борьбы за центры прибыли корпораций, в то время как консоли-

дация позволит группе родственных компаний фактически выступать в качестве единого налогоплательщика по налогу на прибыль и минимизировать негативный эффект перемещения налоговой базы путем системы распределения налога между участниками группы [6]. Фактически система консолидированного налогообложения в России, во-первых, направлена на поддержание крупных холдинговых структур за счет возможности суммировать прибыли и убытки взаимозависимыми компаниями при исчислении налога на прибыль, во-вторых, позволяет решить проблему справедливого распределения доходов по региональным бюджетам.

Отсутствие в России до 2012 г. налогового контроля за трансфертным ценообразованием и консолидация налоговых обязательств по налогу на прибыль различных налогоплательщиков, входящих в группу взаимосвязанных компаний, создавали стимулы для применения трансфертных цен внутри участников холдинга, что также негативно сказывалось на налоговых доходах региональных и местных бюджетов. Созданный механизм предполагает создание благоприятных условий для групп компаний, которые будут вступать в консолидированную группу налогоплательщиков. Если бизнесмены не сделают выбор в пользу вышеуказанного более безопасного и рационального варианта хозяйственной деятельности, то они обязаны заявить о своей взаимозависимости и подвергнутся более жесткому контролю со стороны налоговых органов на предмет соответствия цен рыночному уровню. Стоит обратить внимание, что система консолидированного налогообложения более привлекательна для большинства крупнейших российских групп компаний. Как видно из таблицы 3, крупнейшие холдинговые компании России имеют колоссальные объемы реализации продукции и услуг и, соответственно, осуществляют крупнейшие сделки.

При этом возможность создания консолидированной группы налогоплательщиков во многом облегчит взаимоотношения налоговых органов и холдинговых структур, поскольку система консолидированного налогообложения не предполагает применение положений НК РФ о переоценке результатов сделки для целей

налогообложения. На наш взгляд, введение системы консолидированного налогообложения на макроуровне обеспечивает экономическую безопасность взаимозависимым компаниям и государству.

Как показывает анализ, на исполнение новых законодательных норм по трансфертному ценообразованию крупнейшим холдинговым структурам понадобятся колоссальные объемы дополнительного времени и ресурсов с учетом того, что под контроль подпадают сделки с взаимозависимыми лицами. Крупные интегрированные компании, рассмотренные в табл. 3, могут включать сотни дочерних и зависимых организаций. Например, по состоянию на 30.09.2014 г. список аффилированных лиц ОАО «Газпром» насчитывает 1597 позиций, ОАО «Нефтяная компания "Роснефть"» – 694 позиции, ОАО «ЛУКОЙЛ» – 504 позиции, а ОАО «Татнефть» – 205 позиций [6, 7, 8, 9, 10]. Принимая во внимание разницу между понятиями «аффилированные лица», стоит сократить перечень взаимозависимых лиц относительно перечня аффилированных лиц. Однако такое сокращение несущественно при составлении уведомлений о контролируемых сделках за 2012 г. и 2013 г., поскольку число взаимозависимых лиц с каждым отчетным годом возрастает. Отметим, что на современном этапе развития налоговой системы объективно возникла непосредственная заинтересованность, как со стороны налоговых органов, так и крупнейших налогоплательщиков в создании института консолидированного налогоплательщика с целью обеспечения более справедливого распределения налоговых доходов, ухода от взаимозависимости для облегчения налогового администрирования.

Таким образом, рассмотренный нами механизм налоговой консолидации требует дальнейшего глубокого изучения, особенно в части влияния действующего механизма на экономическую безопасность налогоплательщиков, налоговой системы и государства в целом, что существенно влияет на качество жизни населения [13], [14]. Анализ показал, что формирование, по сути, нового института экономической безопасности в нашей стране находится на стадии становления, хотя он может и должен яв-

Таблица 3

**Динамика объема выручки крупнейших российских корпораций
за 2011–2014 гг. (по данным журнала «Эксперт»)
в млн руб.**

Компания	Объем реализации			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
«Газпром»	3 597 054,0	4 637 090,0	4 764 411,0	5 145 397,0
Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	2 615 049,6	3 275 015,9	3 615 691,8	3 801 055,4
Нефтяная компания «Роснефть»	1 373 145,6	1 858 035,8	2 098 000,0	3 176 000,0
«Сургутнефтегаз»	615 714,0	787 854,0	849 575,0	837 734,0
АК «Транснефть»	447 532,0	670 270,0	732 375,0	749 617,0
ОАО «Татнефть»	468 032,0	615 867,0	444 099,0	454 983,0
ГМК «Норильский никель»	388 105,0	415 045,6	374 980,2	365 876,0
Группа компаний «Мегафон»	234 501,0	242 608,0	272 637,0	297 229,0
ОАО «Мечел»	296 085,0	368 735,3	350 424,9	273 673,9

Примечание: составлено автором на основе данных с официального сайта журнала «Эксперт». – URL: <http://expert.ru> [16].

ляться предметом для всестороннего научного исследования.

В связи с этим, по нашему мнению, в первую очередь необходимо более глубоко исследовать результаты функционирования институтов консолидированного налогообложения тех стран, где налоговая консолидация уже имеет длительную историю. Изучение специфики зарубежных механизмов налоговой консолидации в контексте практической применимости в условиях российской действительности позволит определить потенциальные пути дальнейшего развития института консолидированных групп налогоплательщиков как эффективного инструмента экономической безопасности.

Литература

1. Кондрашова Н.А. Предпосылки создания консолидированных групп налогоплательщиков // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 2 (248). – С. 28–34.
2. Корниенко Н.Ю., Постникова Н.Ю., Королев Г.А., Ефимова Н.А. Анализ правовых проблем администрирования консолидированных налогоплательщиков и налогообложение доходов холдингов. – М.: РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, 2013. – С. 65.

3. Кизимов, А.С., Шегурова Т.А. Институт консолидированного налогоплательщика: история развития и принципы функционирования // Финансы и кредит. – 2009. – № 30. – С. 10–16.

4. Рюмина Ю.А., Баннова К.А. Причины и последствия консолидации налогоплательщиков // Вестник Томского государственного университета (Экономика). – 2013. – № 2 (22). – С. 141–146.

5. О внесении изменений в часть первую и часть вторую НК РФ в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков: проект федерального закона № 392729-5. – URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=392729-5](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=392729-5)

6. Данные ФНС России по формам статистической налоговой отчетности. – URL: <http://www.nalog.ru>

7. ОАО «Газпром»: Список аффилированных лиц. – URL: <http://www.gazprom.ru/investors/disclosure/affiliates>

8. ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»: Список аффилированных лиц. – URL: <http://www.rosneft.ru/Investors/information/affiliated/>

9. ОАО «ЛУКОЙЛ»: Список аффилированных лиц. – URL: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_215_.html

10. ОАО «Татнефть»: Список аффилированных лиц. – URL: <http://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/raskritie-informatsii/spisok-affilirovannih-lits?lang=ru>

11. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая). Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 13.07.1998 г. № 146-ФЗ (в ред. 08.06.2015) // СПС «Консультант плюс». – Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>.

12. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. 08.06.2015) // СПС «Консультант плюс». – Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>.

13. Фахрутдинова Е.В. Проблемы повышения качества жизни населения РТ // Казанский экономический вестник. – 2013. – № 1 (3). – С. 31–36.

14. Fakhrutdinova E., Karasik E., Safina L., Miropol'skaya N. The role of social protection in formation of quality of work life// World Applied Sciences Journal. – 2013. – Т. 27. – № 13. – С. 77–81.

15. Официальный сайт Jones Day. – URL: <http://www.jonesday.com>

16. Официальный сайт журнала «Эксперт» – URL: <http://expert.ru>

Информация об авторе

Мигукина Наталья Эдуардовна, соискатель кафедры управления человеческими ресурсами, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: migukina@mail.ru

N.E. MIGUKINA,

competitor

Kazan (Volga region) Federal University

DEVELOPMENT OF FISCAL CONSOLIDATION AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC SECURITY

Abstract. This article is devoted to the study of the mechanism of fiscal consolidation in Russia and in foreign countries. We consider the advantages and disadvantages of this institution. It is concluded that the consolidated taxation system aimed at reducing the tax burden of the major integrated companies, united by common economic interests and contributes to the economic security of both the state and business.

Keywords: fiscal consolidation, fiscal policy, economic security, economic institute, foreign experience.

УДК 657.3

М.Ф. МУСАЛЛЯМОВА,
ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

И.Н. АТЮНЬКИНА,
студентка

Казанский (Приволжский) федеральный университет

З.Р. КУРУМХАНОВА,
студентка

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПЕРЕХОД НА МСФО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ¹

Аннотация. Внедрение в действие на территории РФ МСФО является одной из главных составляющих реформы системы бухгалтерского учета. В научной статье проанализированы актуальные вопросы проблем внедрения МСФО, реформирования национальной системы бухгалтерского учета. Также рассмотрены перспективы развития и перехода российского бизнеса на общепринятый в мире язык финансовой отчетности, даны рекомендации для упрощения восприятия международных стандартов отечественными специалистами.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), проблемы применения, перспективы, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, национальные стандарты.

Прежде чем начать говорить о проблемах, с которыми сталкиваются современные российские бухгалтеры и аудиторы на пути к составлению и проверке финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, хотелось бы обратить особое внимание на причины появления в российской системе бухгалтерского учета этих стандартов. Почему российская система бухгалтерского учета, во многом отличная от американской и европейской, должна быть преломлена и изменена в угоду последним? Будут ли оправданы и окуплены затраты на адаптацию российского бухгалтерского учета?

Еще в начале 1990 гг. в России сформировалась идея о внедрении МСФО. Обсуждались возможные положительные и отрицательные последствия применения и способы внедрения новых стандартов. Однако на сегодняшний день уже не стоит вопрос: «Нужны ли государству МСФО?», всех волнует вопрос: «Как организовать внедрение МСФО в российскую систему учета?» [1]. Одними из первых рос-

сийских компаний, подготовившими свою финансовую отчетность в соответствии с МСФО, были АвтоВАЗ, Газпром и другие крупные нефтяные компании. Банковский сектор также не остался в стороне, поскольку сотрудничество с западными финансовыми институтами вынуждало представлять отчетность по МСФО. С каждым годом компаний, переходящих на МСФО, становится все больше и больше, поэтому очевидно, что внедрение МСФО станет неотъемлемой частью органичного развития российской системы учета.

Официально датой принятия международных стандартов финансовой отчетности в России можно считать 25.11.2011 г., когда был подписан и опубликован приказ Министерства финансов РФ от 25.11.2011 г. № 160 н «О введении в действие МСФО и Разъяснений МСФО на территории РФ» [2].

И за последние годы мировая система регулирования бухгалтерского учета претерпевала серьезные изменения. Бухгалтерский учет точно так же, как и любая другая динамично

¹ Статья опубликована при поддержке АНО «Казанский открытый университет талантов 2.0» по результатам Конкурса «Кооперация талантов».

развивающаяся и постоянно изменяющаяся система, не может существовать изолированно, а значит, так или иначе она будет видоизменяться, тем самым улучшаясь и дополняясь независимо от нашего желания и восприятия. Для того чтобы рассеять сомнения по поводу необходимости применения МСФО, приведем ряд преимуществ их использования, которые были нами получены в ходе анализа. К примеру, российские организации, перешедшие на МСФО, получают доступ к западным кредитам, становятся более привлекательными для иностранных инвесторов, поскольку эта отчетность им понятна. И, действительно, результаты деятельности бизнеса лучше видны из бухгалтерской отчетности, составленной по МСФО, и хорошо понимаемы инвесторами во всем мире. Тем более компании уже более чем 120 государств применяют международные стандарты. В настоящее время около 40 ведущих отечественных небанковских компаний имеют отчетность, составленную в соответствии с МСФО или US GAAP. Кроме того, более 120 крупнейших российских банков, на долю которых приходится около 90 % всех банковских операций, представляют финансовую отчетность по МСФО. На наш взгляд, применение МСФО также окажет положительное влияние на российские компании, которые пока еще не готовы к выходу на западные финансовые рынки. Информация, полученная из отчетности, которая составлена по новым стандартам, позволит менеджменту компании принимать более эффективные управленческие решения, разрабатывать стратегические планы развития организации и укреплять систему корпоративного поведения, тем самым увеличивая доверие к управленческому персоналу.

Присоединение России к ВТО, привлечение иностранных инвестиций в нашу страну, поиск новых и сохранение традиционных рынков сбыта продукции отечественного производства – все это диктует необходимость изучения и использования МСФО.

Таким образом, основная цель внедрения МСФО – это стремление преобразовать бухгалтерскую финансовую отчетность, которая представляла бы реальную картину финансового положения организации и финансовых

результатов деятельности, создала бы возможность пользователям смотреть на отчетность сквозь «прозрачную призму», объективно, четко и ясно отражающую состояние компании, которое существует на самом деле.

На наш взгляд, бухгалтерскую отчетность по МСФО составить гораздо легче, чем по национальным стандартам. И, с одной стороны, действительно, МСФО не являются набором конкретных правил, обязательных к исполнению: это определенный свод принципов и требований. Следовательно, специалист самостоятельно ищет подход к реализации этих правил, исходя из принципа приоритетности экономической сущности перед формой, и в большинстве случаев он действует, полагаясь на свое профессиональное суждение. С другой стороны, не стоит забывать о том, что переход на МСФО является длительным процессом, при осуществлении которого придется решить множество сложных вопросов методического и учетного характера.

Сложность заключается в том, что одновременно внедрить МСФО невозможно. Этот процесс требует кропотливой работы, упорства и серьезной подготовки. Подготовка требуется не только компаниям, инвестиционным и профессиональным сообществам, но и государственным органам, которые регулируют деятельность таких компаний.

Нами было выявлено, что существует огромное множество различных проблем внедрения МСФО в российскую учетную систему, и в большей степени это обусловлено негибкостью российского бухгалтерского учета. Одними из основных проблем, стоящих на пути успешного внедрения МСФО, являются моральный износ технической базы учета и несоответствие уровня квалификации бухгалтеров, которые не позволяют корректно вести учет и составлять отчетность. Из данных проблем вытекает следующая не менее важная по своей значимости проблема переподготовки бухгалтеров и аудиторов. Даже в случае успешного внедрения МСФО необходимы грамотные пользователи, острая нехватка которых ставит под сомнение нужность и полезность введенных стандартов. Сближение российской системы бухгалтерского учета с международной

должно облегчить введение учёта и составление отчётности, но это возможно только в случае продуктивного функционирования образовательных центров, специализирующихся на переобучении профессиональных бухгалтеров и аудиторов. Работникам, привыкшим к определенному учёту операций на протяжении не одного десятка лет, не всегда удастся безболезненно и без промедлений перейти к новой системе. Также хотелось бы отметить, что трудность внедрения новой системы кроется в различных принципах ведения бухгалтерского учёта. Например, изначально отчётность, составленная в соответствии с российскими положениями, была направлена на удовлетворение интересов государственных органов и органов статистики, что же касается отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами, то ее основными пользователями являются инвесторы и финансовые институты. Составленная на основе международных стандартов отчётность в первую очередь предназначена для привлечения физических и юридических лиц, желающих и способных вложить свободные денежные средства в развитие компании.

Хотелось бы отметить, что многие организации, желающие найти применение международных стандартов в своей отчётности, этого не делают ввиду того, что переход на МСФО является довольно затратным процессом, требующим дополнительных денежных средств, которые будут направлены на привлечение опытных специалистов, осуществляющих учет по новым требованиям, и аудиторов. В результате применения МСФО и перехода на более прозрачную систему бухгалтеры опасаются, что затраченные усилия и средства не оправдают их ожиданий.

МСФО с самого начала своего существования четко разделяли учёт на бухгалтерский, управленческий и налоговый, которые органично дополняя друг друга, все же оставались обособленными. В российской системе учета еще не сформировалось четкого представления о таком разделении.

Немаловажным аспектом, подрывающим не только применение, но и само понимание МСФО в нашей стране, является отсутствие постоянно действующей системы переводов

официальных текстов стандартов. Также качество данных переводов не всегда предоставляет возможность понять глубину исследуемого вопроса и точно передать авторскую мысль. При изучении международных стандартов бухгалтеры довольно часто приходят к выводу о том, что данные стандарты намного легче понимать и воспринимать в оригинале, чем в переводе. Специалисты, владеющие иностранным языком на должном уровне, который позволяет им изучать стандарты в оригинале, безусловно, воспользуются такой возможностью. Однако многим опытным бухгалтерам и аудиторам из-за недостаточной языковой подготовки приходится понимать, а в дальнейшем и применять не всегда точный перевод стандартов, который может привести к ошибкам в отчетности.

Проблемы, не позволяющие полноценно внедрить МСФО, также связаны с их недоработками. На пути внедрения и применения МСФО в России существует немало преград из-за имеющихся пробелов в иностранной системе учёта, которая делает ее недоступной для применения в других странах. Обобщённый характер большинства МСФО является результатом компромиссов, которые соблюдались при их создании с целью удовлетворения интересов больших групп, поэтому многим стандартам свойственна неконкретность в решении некоторых вопросов. Очень часто при рассмотрении того или иного вопроса бухгалтеру предоставляется много альтернатив, выбор которых зависит от его субъективного мнения и профессионального суждения. Таким образом, решение вопроса будет во многом зависеть от того, кто занимается его разрешением и, следовательно, отчетность, составленная разными бухгалтерами, может иметь значительные отличия. Отсутствие подробных интерпретаций и примеров применения стандартов в конкретных ситуациях приводит к возникновению трудностей в работе бухгалтеров и аудиторов.

Одной из сложностей применения МСФО является их периодическое изменение и обновление. Постоянно проводится большая работа по совершенствованию МСФО. В стандарты вносятся изменения и дополнения, поскольку выпускаются новые и пересмотренные действующие документы МСФО. В большей мере

это связано со стремлением унифицировать требования по подготовке индивидуальной и консолидированной финансовой отчетности по МСФО, а также сблизиться со стандартами US GAAP [3]. И если проводить аналитику, то, действительно, 2014 г. был очень плодотворным. Заметим, что с 1.01.2015 г. никаких изменений в отношении действующих МСФО не проводилось. Применение новых стандартов, ключевых поправок предполагается начать с 1.01.2016 г. и позже. Некоторые изменения, которые произошли в 2014 г., уже допущены к использованию на добровольной основе, начиная с 2015 г. Проанализировав изменения в области МСФО за последнее время, хотелось бы акцентировать внимание на следующих моментах.

Во-первых, принятие общего стандарта для МСФО и US GAAP – МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами». Появление этого стандарта в мае 2014 г. стало весьма важным событием в сфере финансовой отчетности организаций. Основным моментом этого стандарта стало определение величины выручки, рассчитываемой в размере ожидаемой платы за переданный товар или оказанную услугу покупателю. Как нам известно, МСФО (IAS) 18 «Выручка» оценивал выручку по справедливой стоимости возмещения. С внедрением нового стандарта оценка признания выручки изменилась. К примеру, выручка от сервисного договора будет сейчас подразделяться на два основных компонента: выручка от продажи актива, которая будет определяться исходя из справедливой стоимости, и выручка от оказания услуг. Размер выручки от оказания услуг будет меньше на сумму выделенного компонента, чем сумма, указанная в договоре. Стандарт окажет особое влияние на отчетности организаций, ведущих свою деятельность в областях телекоммуникаций, IT и строительства. В стандарте содержится руководство по сделкам, являющимся многокомпонентными, а также раскрываются такие понятия, как: контрактное обязательство, контрактный актив, изменения/дополнения к договорам. Данный стандарт еще не введен в действие, но может применяться досрочно. В случае если организации решат применять этот стандарт ранее, то

они имеют возможность использовать его либо ретроспективно, либо с помощью модифицированных правил перехода.

Во-вторых, были внесены поправки в отношении амортизации к МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и 38 «Нематериальные активы». 3.12.2015 г. Европейский Союз опубликовал Постановление Совета, официально одобрявшее поправки мая 2014 г. и обеспечивающее дополнительные указания о том, как должна быть рассчитана амортизация ОС и НМА. Данные поправки относятся к годовым периодам, которые начнутся не ранее 1.01.2016 г., однако досрочное применение также возможно. Суть поправок заключается в том, что не может быть больше использован метод амортизации на основе выручки в отношении объектов ОС, потому что данный метод не отражает потребление будущих экономических выгод от этого актива. Аналогично дело обстоит и с объектами нематериальных активов. Однако выручка может быть основанием для начисления амортизации объектов нематериальных активов в случаях, если потребление экономических выгод от использования НМА и выручка взаимосвязаны между собой и если НМА выражается как мера выручки. Поправки также указывают на то, что сокращение будущих экономических выгод может явиться следствием ожидаемого снижения цены продукта, получаемого благодаря активу.

В-третьих, изменения коснулись и биологических активов, а именно плодоносящих растений. Плодоносящие растения – это растения, плодоносящие в течение более одного периода, используемые при поставке и производстве продукции сельского хозяйства, продажа которых в качестве сельскохозяйственной продукции практически невозможна или маловероятна (исключение составляет продажа в качестве отходов). По новым правилам такие растения должны отражаться в соответствии со стандартом 16 и быть оценены по стоимости приобретения или по переоцененной стоимости [4]. Однако в качестве условной первоначальной стоимости разрешается использовать и справедливую стоимость. По-прежнему не меняется учет продукции сельского хозяйства, полученной от таких растений, он ведется в соответствии с МСФО (IAS) 41 «Сельское хо-

заяйство». Изменения официально начнут действовать с 1.01.2016 г., однако досрочное применение также не исключается.

В-четвертых, окончательная редакция МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Отметим, что совсем недавно 1.12.2015 г. Комитет по экономическим и валютным вопросам Европейского парламента провел общественные слушания по МСФО 9 «Финансовые инструменты». На слушании большое внимание уделялось вопросам: расхождения моделей обесценения Совета по МСФО и Совета по стандартам финансового учета, различные даты вступления в силу МСФО 9, модель ожидаемых убытков, различия между МСФО 39 и МСФО 9, комментарии в отношении справедливой стоимости бухгалтерского учета в целом. Большинство представителей этого Комитета заявили, что выступают за скорейшее внедрение МСФО и видят лишь положительные моменты в его применении.

Заметим, что в начале декабря 2015 г. Европейская консультативная группа финансовой отчетности опубликовала перечень обсуждений и решений, принятых в ноябре 2015 г. В этот перечень входят: комментарии к МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами», предлагаемые поправки в отношении МСФО 19 «Вознаграждение работникам», МСФО 14 «Операционные сегменты», изменения к МСФО 4 «Договоры страхования» и др.

В заключение хотим отметить, что намечается благоприятная тенденция развития МСФО в России, потому что количество разъяснений растет очень быстро, предоставляя возможность всем нам более глубоко и детально разобраться в тонкостях международных стандартов.

Заметим, что совсем недавно, 4.12.2015 г., Совет по МСФО выпустил обновленный список образовательных ресурсов, включая учебную литературу, доступную для изучения и использования широкому кругу лиц. Результаты обсуждений и предложений по внесению изменений и поправок в МСФО ежедневно публикуются на сайте Совета по МСФО, а значит, каждый желающий может ознакомиться с ними, получив информацию из первых уст.

С каждым днем становится все больше и больше компаний, делающих выбор в пользу международных стандартов, которые позволяют им быстро развиваться, расширяя свою деятельность и привлекая успешных инвесторов прозрачностью и понятностью составленной отчетности.

Мировое и российское сообщества не видят другой системы стандартов финансовой отчетности, которая могла бы претендовать на роль глобальных стандартов в качестве альтернативы МСФО. Сформулированы направления работы по совершенствованию МСФО на пути к статусу глобальности, выстраиваются механизмы участия профессионального сообщества в формировании «тела» стандартов отчетности бизнеса, как финансовой, так и нефинансовой, а также рассматриваются возможные варианты глобального внедрения на страновом и региональном уровне.

Действительно, можно дать много различных рекомендаций по поводу смягчения и облегчения процесса внедрения международных стандартов в российскую систему. Однако мы все же полагаем, что нельзя заставить все предприятия перейти в обязательном порядке на международные стандарты. Нужно предоставить им право выбора учетной системы. Это позволит сделать переход на международные стандарты не таким болезненным, так как считаем, что российским предприятиям потребуется около 10–12 лет для полного перехода на международную систему учета. Первоначально процесс внедрения МСФО нужно отработать на крупнейших предприятиях, после проанализировать возникшие сложности и ошибки, и уже этот опыт применять к небольшим компаниям.

На наш взгляд, в сложившейся ситуации необходимо определить срочные методы популяризации применения МСФО и повышения уровня квалификации специалистов, разработать доступные практикующим бухгалтерам программы обучения. Немаловажным также является повышение статуса профессии бухгалтера и аудитора посредством проведения различных конкурсов профессионалов.

Нельзя не согласиться с высказыванием начальника отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов

РФ Сухарева И.Р. [5]: «МСФО – это международный язык бизнеса, и чтобы получать выгоды от вовлеченности в мировую экономику российский бизнес должен уметь говорить на этом языке!»

Литература

1. Мялкина А.Ф., Оводкова Т.А. К вопросу о процедуре разработки МСФО и введении их в российскую учетную систему // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 11. – С. 163–169.

2. Чибисов Р.В. Переход на МСФО в России: особенности оценки активов и обязательств // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2013. – № 10. – С. 6–10.

3. Федорова Е.И., Федоров К.В. Некоторые практические аспекты составления консолидированной финансовой отчетности на территории Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 4. – С. 208–210.

4. Мокрушин В. Поправки к МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»: какие биологические активы станут основными средствами // МСФО на практике: журнал о международных стандартах финансовой отчетности. – 2014. – № 9. – URL: <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=352665>

5. Попова А.Х., Аркауты В.В., Икаева Л.Э. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): проблемы внедрения и трансформации российской отчетности // Terra Economicus. – 2013. – Т. 11, № 4 (Ч. 2). – С. 215–218.

Информация об авторах

Мусаллямова Миляуша Фаритовна, ассистент кафедры финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: mila_far@mail.ru

Атюнькина Ирина Николаевна, студентка 4 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: atyunkina.ira@mail.ru

Курумханова Заидат Райфулиновна, студентка 4 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: kurumkhanova@gmail.com

M.F. MUSALLYAMOVA,

assistant professor

Kazan (Volga region) Federal University

I.N. ATYUNKINA,

4th year student

Kazan (Volga region) Federal University

Z.R. KURUMKHANOVA,

4th year student

Kazan (Volga region) Federal University

THE TRANSITION TO IFRS: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Abstract. Enactment of IFRS in Russia is one of the main aspects of Russian accounting system's reform. Live issues of enactment's problems of IFRS and reforms of national accounting system are analyzed in this article. Perspectives of development and transition of Russian business to a widely accepted language of financial standards are also discussed, recommendations about simplification of international standards are given by domestic specialists.

Keywords: International financial reporting standards (IFRS), problems of application, perspectives, accounting, financial statement, national standards.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 331.07

А.Р. САФИУЛЛИН,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Т.В. ДЕВЯТКОВ,

кандидат технических наук, доцент

Центр математического моделирования

Институт перспективных Исследований АН РТ

Э.А. ЗАКИРОВА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ОСНОВЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В данной статье рассмотрен метод теории массового обслуживания в качестве одного из способов оценки эффективности организации потоковых процессов. Изучены особенности систем массового обслуживания и определены критерии, позволяющие оценить работу системы. Рассчитаны показатели эффективности потокового процесса на примере обслуживающей системы. Кроме того, в статье рассмотрены возможности применения инструментов имитационного моделирования для анализа работы системы массового обслуживания. Построена имитационная модель в соответствии с существующим бизнес-процессом и проанализирована ее оптимальность. На основе анализа полученных данных предложены основные направления совершенствования бизнес-процесса обслуживания клиентов с целью повышения его эффективности.

Ключевые слова: система массового обслуживания, имитационное моделирование, бизнес-процесс.

В современных условиях высокой рыночной конкуренции и снижения уровня платежеспособного спроса предложение качественных товаров и услуг оказывается недостаточным фактором развития компании и занятия устойчивого положения на рынке. Борьба за покупателя стала неотъемлемой частью стратегии большинства организаций, требующей существенных затрат. Исследования западных экономистов свидетельствуют о том, что привлечение нового клиента требует в 5–6 раз больше средств, чем удержание существующих [6]. А возвращение клиента, оставшегося неудовлетворенным предложенным продуктом или сервисом, обойдется в 25 раз дороже. В большинстве случаев причины неудовлетворен-

ности клиента связаны с несоответствующим уровнем обслуживания (долгое ожидание в очереди, отказ в обслуживании и др.) [2].

Анализ текущего состояния российской экономики показал, что в ноябре 2015 г. инфляция с начала года составила 12,1 % по сравнению с 8,5 % годом ранее. При этом, несмотря на прирост средней номинальной заработной платы за январь–ноябрь 2015 г., составивший 5,1 %, реальная заработная плата относительно аналогичного периода прошлого года снизилась на 9,2 %. Таким образом, в данном периоде произошло существенное сокращение платежеспособного спроса [9, 10].

С учетом данных тенденций на рынке неотъемлемым фактором развития компании и

все более эффективным инструментом продаж становится высокий уровень обслуживания клиентов. Качественное обслуживание клиентов – это не только одно из конкурентных преимуществ, во многих сферах деятельности оно стало единственным доступным преимуществом. Качество обслуживания – новый стандарт, по которому клиенты судят о качестве продукта [8]. В современных условиях, наряду с традиционными инструментами оценки эффективности, возникает необходимость поиска новых методов организации бизнес-процессов, соответствующих характеристикам платежеспособного спроса. Одним из таких методов может выступать теория массового обслуживания (ТМО).

Основоположителем теории массового обслуживания является датский ученый А.К. Эрланг, впервые предложивший использовать марковские процессы с дискретным множеством состояний для описания обслуживающих систем. В 1909 г. А.К. Эрланг, работая в телефонной компании, опубликовал работу «Теория вероятностей и телефонные переговоры», в которой были рассмотрены задачи по теории систем массового обслуживания с отказами. Таким образом, ТМО является математической дисциплиной, входящей в раздел теории вероятностей [7].

Термин «теория массового обслуживания» впервые был предложен советским математиком А.Я. Хинчиным в работе «Математические методы теории массового обслуживания», там же были рассмотрены основные понятия данной теории. В зарубежной литературе ТМО часто называют «теорией очередей» [4].

Дальнейшим развитием положений теории массового обслуживания занимались советские ученые А.Н. Колмогоров, Б.А. Севастьянов, а также иностранные ученые Хемди А. Таха, Л. Клейнрок и др. Разработкой численных методов расчета параметров систем массового обслуживания занимались Г.И. Ивченко, А. Кофман и др. [3].

Несмотря на то, что впервые теория массового обслуживания была рассмотрена на примере телефонных систем со случайным потоком вызовов абонентов, характеризующихся случайным периодом занятия телефонной

линии, в настоящее время сфера применения теории значительно расширилась. В область применения теории массового обслуживания входят задачи автоматизации производства, в части организации потоков деталей, поступающих на выполнение операций; обработка информации в сложных управляющих и вычислительных системах; задачи организации транспорта и системы сообщений. С помощью инструментов теории массового обслуживания можно рассчитать такие показатели, как среднее время безотказной работы, необходимое количество запасных деталей, среднее время простоя системы, вызванного ремонтом, и т. д.

Как показывает анализ методологического инструментария [2, 3, 7], цель ТМО заключается в исследовании показателей систем массового обслуживания и выработке рекомендаций по рациональному построению системы, организации эффективной работы и регулированию потока заявок для повышения эффективности их функционирования. Система массового обслуживания представляет собой систему, в которую в случайные моменты времени поступают заявки на обслуживание и обрабатываются с помощью имеющихся каналов обслуживания.

Исследование объектов необходимо начинать с изучения основ ТМО, анализа основных элементов и методов имитационного моделирования обслуживающих систем.

Выделяют следующие основные элементы модели массового обслуживания:

- входной поток поступающих заявок на обслуживание (клиент, требование на обслуживание или «объект обслуживания»);
- дисциплина очереди;
- механизм обслуживания (обслуживающее устройство, средства обслуживания и т. п.).

Для описания и детализации входного потока заявок необходимо задать закон вероятности, определяющий периодичность поступления требований на обслуживание и определить количество таких требований в каждом поступлении. Как правило, здесь используется такое понятие, как «вероятностное распределение моментов поступления требований». При этом могут поступать как единичные, так и групповые требования.

Входной поток заявок может преобразовываться внутри системы. Это происходит, например, в тех случаях, когда после обслуживания одним устройством необходимо дополнительное обслуживание на другом устройстве (например, конвейер). Кроме того, возможно изменение входящего потока в зависимости от состояния системы. Однако, как правило, для большинства случаев, входной поток заявок рассматривается как внешний по отношению к системе [3].

Еще один существенный элемент системы массового обслуживания – это дисциплина очереди, определяющая порядок поступления заявок из очереди непосредственно к процессу обслуживания. Дисциплины можно разделить на [3]: беспriorитетные, приоритетные и циклические дисциплины обслуживания очереди.

Изучение и анализ особенностей очереди в системах массового обслуживания позволяет определить параметры функционирования обслуживающей системы, наиболее существенными из которых являются среднее время ожидания в очереди и средняя длина очереди. Эти данные необходимы для последующего выбора надлежащего уровня обслуживания.

Механизм обслуживания в первую очередь определяется процедурой обслуживания и возможностями обслуживающей системы. Два ключевых параметра, характеризующих процедуру обслуживания, это продолжительность обслуживания и количество заявок, удовлетворяемых в ходе выполнения каждой процедуры. Необходимо отметить, что время обслуживания определяется требованиями самого клиента и характеристиками и возможностями системы обслуживания.

Таким образом, поступление заявок в СМО задается интервалом между их последовательными поступлениями, а обслуживание – временем обслуживания клиента. В зависимости от особенностей системы эти параметры могут быть как детерминированными (изначально заданными), так и случайными.

Для объективной оценки качества работы систем обслуживания важно правильно выбрать критерии оценки её эффективности. Одним из ключевых с этой точки зрения критериев эффективности работы обслуживающей

системы является время обслуживания [1]. Этот критерий лежит в основе расчета таких показателей, как средний процент отказов, среднее время простоя каналов, средняя длина очереди, среднее время ожидания в очереди и т. д. [5, с. 11].

Скорость обслуживания как производный показатель рассчитывается как среднее число клиентов, обслуженных в единицу времени в данной торговой точке или на данном рабочем месте. Однако скорость обслуживания определяется не только численностью персонала, вовлеченного в процесс обслуживания покупателей, но и организацией технологического процесса, организацией труда и мотивацией работников в компании, оказывающей влияние на интенсивность работы персонала [1].

Для любой системы массового обслуживания повышение скорости обслуживания обеспечивает рост доходов, увеличение количества клиентов и, в конечном итоге, увеличение доли рынка. Чем выше скорость обслуживания, тем большее число клиентов будет обслужено, тем выше, в конечном итоге, будут доходы.

Рассматривая систему массового обслуживания клиентов, можно представить ее структуру следующим образом (рис.1).

При этом с точки зрения анализа финансовых результатов и возможностей их дальнейшей динамики один из элементов системы имеет особое значение. Это поток клиентов, покинувших очередь. Клиенты могут покинуть систему как до занятия очереди (оценив количество клиентов в очереди и время обслуживания), так и простояв в ней определенное время.

Именно данный показатель – «поток клиентов, покинувших очередь» – позволяет оценить так называемых потенциальных клиентов, которые остались необслуженными на данный момент времени. Сумма, которую готов был заплатить клиент, покинувший очередь, так и не дождавшись обслуживания, является для организации упущенной выгодой или неполученным доходом. Упущенная выгода возникает в результате несовершенства системы массового обслуживания, а именно ее ограниченной пропускной способности. Однако если компания не успевает обслужить клиента, это может обернуться не только единовременной упущен-

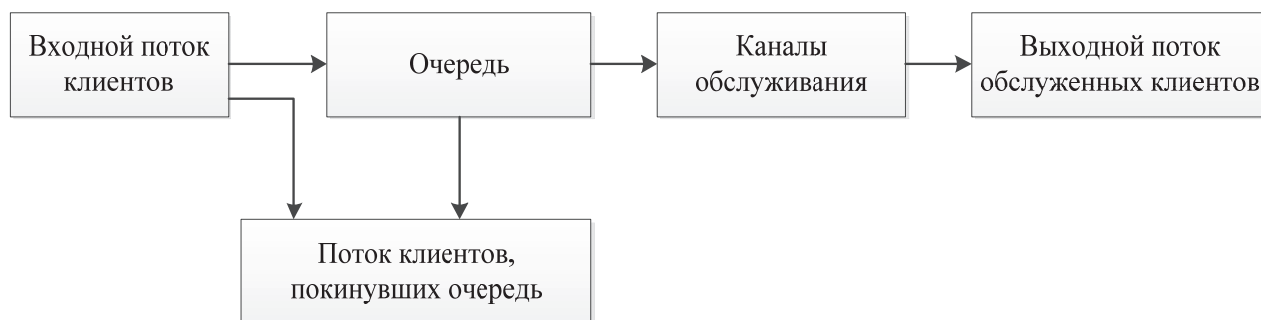


Рис. 1. Элементы системы массового обслуживания

ной выгодой, но и потерей клиента, который в поисках нужного товара или услуги пойдет к конкуренту.

Таким образом, для планирования, организации и оценки результатов потоковых процессов обслуживания необходимо обратиться к методам теории массового обслуживания. Кроме того, с помощью инструментов теории массового обслуживания может быть разработан комплекс мероприятий по оптимизации работы системы и повышению ее эффективности.

Наглядным примером системы массового обслуживания является автозаправочная станция (АЗС). Рассмотрим АЗС с одной бензоколонкой, дисциплина очереди соответствует принципу «первым пришел – первым обслужен».

Автомобили подъезжают к заправке с некоторой частотой, которая зависит от времени суток и месторасположения АЗС. В расчетах за основу взят период времени, в течение которого поток клиентов составил 75 клиентов в час. Территория АЗС рассматривается в ка-

честве замкнутой системы, которая состоит из двух обслуживающих блоков: блок заправки автомобилей топливом и блок обслуживания клиентов (водителей) – касса. Поскольку в данном примере на территории АЗС располагается только одна бензоколонка, очередь в кассу отсутствует, таким образом, время обслуживания автомобиля определяется лишь технологическими параметрами системы за исключением особенностей самого клиента.

Основные параметры и рассчитанные показатели эффективности системы массового обслуживания приведены в табл. 1.

Эффективность процесса обслуживания клиентов зависит от двух ключевых параметров: среднее время прибытия клиента и среднее время обслуживания одного клиента. Остальные показатели, характеризующие работу системы, рассчитываются, исходя из значений данных параметров.

Результаты, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что данную систему

Таблица 1

Показатели эффективности системы массового обслуживания на примере АЗС

Показатель	Обозначение	Значение
Среднее время прибытия одного клиента (мин)	$1/\lambda$	0,8
Среднее число клиентов в единицу времени (в минуту)	λ	1,25
Среднее время обслуживания одного клиента (мин)	$1/\mu$	3,58
Среднее количество клиентов, обслуженных в единицу времени	μ	0,28
Нагрузка системы	ρ	4,48
Коэффициент простоя системы	E_1	-3,48
Среднее число клиентов в системе	E_2	-1,29
Средняя длина очереди	E_3	-5,75
Среднее время пребывания клиента в системе	E_4	-1,03
Время пребывания клиента в очереди	E_5	-4,61

нельзя назвать эффективной, так как среднее время обслуживания существенно превышает среднее время прибытия одного клиента, определяя высокую нагрузку системы. Высокие значения остальных рассчитанных показателей, представленных в таблице, в частности, коэффициент простоя системы (-3,48), средняя длина очереди (-5,75) позволяют сделать вывод о недостаточности наличия только одной колонки.

В данных условиях очередь растёт до бесконечности, так как нагрузка системы (4,48) превышает 1. Однако бесконечный рост очереди не соответствует условиям современной действительности, поскольку учитывая высокий уровень конкуренции и стабильное предложение на рынке, клиент может выбрать другого продавца товаров или поставщика услуг (в данном случае – другую АЗС) для удовлетворения своей потребности, тем самым отказываясь от обслуживания и покидая систему. Таким образом, система оказывается не в состоянии обслужить всех потенциальных клиентов, и, как было отмечено выше, у компании возникает упущенная выгода.

Однако данные методы анализа систем массового обслуживания не всегда являются достаточными для принятия решения об эффективности и необходимости оптимизации системы, так как они применяются только для простейших потоков случайных событий. Для того чтобы провести более детальное исследование работы АЗС, в том числе с учетом

неравномерной интенсивности автомобильного потока в течение суток, можно обратиться к методам имитационного моделирования.

Для моделирования и испытания имитационной модели была использована система GPSS World. При построении модели процесса обслуживания на АЗС с одной двухсторонней колонкой (правосторонняя и левосторонняя) были использованы данные, полученные в ходе полевых исследований, отражающие информацию о динамике входящего потока автомобилей в течение суток с 6 до 23 часов. Таким образом, входящий поток автомобилей за сутки составил 6018.

Результаты, полученные в ходе моделирования, представлены в табл. 2.

Таким образом, общее количество автомобилей, обслуженных в системе, составило 555 (279 на правосторонней колонке и 276 – на левосторонней) или 9,22 % входящего потока автомобилей, однако количество обслуженных на кассе составило 556, т. е. один клиент в данный момент завершил обслуживание на кассе и осуществляет заправку автомобиля, а еще один клиент обслуживается в кассе, тем самым занимая оба канала обслуживания: и колонку, и кассу.

Данная модель не является оптимальной, поскольку при почти максимальной загрузке правой и левой колонок мы можем отметить низкую загрузку кассы (0,411). При этом показатель «Среднее время пребывания в очереди» имеет очень высокое значение как на правосторон-

Таблица 2

Фрагменты отчетов, полученных по результатам моделирования процесса обслуживания на АЗС с одной двухсторонней колонкой

Участок	Загрузка	Среднее время обслуживания одного клиента, с	Количество обслуженных клиентов за сутки		Средняя длина очереди	Среднее время пребывания в очереди, с
			Из них были вынуждены стоять в очереди	Обслужены без очереди		
Правосторонняя колонка	1	218,520	279		2,909	629,006
			278	1		
Левосторонняя колонка	0,999	220,783	276		2,851	623,200
			275	1		
Касса	0,411	45,109	556		0,037	4,117
			102	454		

ней, так и на левосторонней колонке (629,006 и 623,2 секунд соответственно), что существенно превышает непосредственно время заправки автомобиля (218,52 и 220,783 секунд).

Как показывает отчет, полученный по результатам моделирования, общее количество необслуженных клиентов составляет 5455 (без учета автомобилей, которые обслуживаются или ожидают обслуживания в данный момент) или 90,64 % от входящего потока автомобилей, что в несколько раз больше, чем количество обслуженных клиентов. Высокое значение данного показателя обусловлено в первую очередь высокой интенсивностью движения в отдельные периоды времени, а также низкой пропускной способностью системы с одной двухсторонней колонкой.

Для того чтобы повысить пропускную способность системы, необходимо построить бизнес-процесс обслуживания на АЗС с двумя двухсторонними колонками (две правосторонних и две левосторонних) и провести анализ результирующих показателей модели, созданной по новому бизнес-процессу.

Результаты, полученные в ходе моделирования процесса обслуживания клиентов на АЗС с двумя двухсторонними колонками, представлены в табл. 3.

Результаты моделирования, представленные в таблице, свидетельствуют об увеличении среднего времени обслуживания одного клиента на колонках, а также среднего времени пребывания в очереди. Данные изменения обусловлены в первую очередь повышением коэффициента загрузки кассы (с 0,411 до 0,777) в результате увеличения количества каналов обслуживания (колонок).

Несмотря на то, что среднее время обслуживания одного клиента на колонках увеличилось, общая пропускная способность системы выросла, что позволило обслужить на 90,63 % больше клиентов (1058 автомобилей вместо 555).

Однако общее количество необслуженных клиентов, отказавшихся от обслуживания из-за слишком большой очереди, остается слишком высоким и по-прежнему превышает количество обслуженных клиентов. Так, за сутки система успела обслужить 1058 автомобилей или 17,58 % входящего потока, а 4946 или 82,19 % остались необслуженными (без учета автомобилей, которые обслуживаются или ожидают обслуживания в данный момент). Именно данный показатель является критически важным с точки зрения финансового анализа и в дальнейшем может лежать в основе расчета упущенной выгоды.

Таблица 3

Фрагменты отчетов, полученных по результатам моделирования процесса обслуживания на АЗС с двумя двухсторонними колонками

Участок	Загрузка	Среднее время обслуживания одного клиента, с	Количество обслуженных клиентов за сутки		Средняя длина очереди	Среднее время пребывания в очереди, с
			Из них были вынуждены стоять в очереди	Обслужены без очереди		
Правосторонняя колонка № 1	1	230,889	264		2,878	659,729
			263	1		
Левосторонняя колонка № 1	0,999	232,535	262		2,776	638,723
			261	1		
Правосторонняя колонка № 2	1	226,560	269		2,908	654,250
			268	1		
Левосторонняя колонка № 2	0,999	231,600	263		2,842	651,503
			262	1		
Касса	0,777	44,864	1059		0,270	15,570
			584	475		

Полученные нами результаты моделирования, позволяют отметить существование значительного резерва увеличения финансовых показателей компании. Использование данного резерва и рост соответствующих показателей могут быть осуществлены за счет изменений в процессе кассового обслуживания, в том числе за счет введения дополнительного канала обслуживания (кассы) в часы наибольшей загрузки системы и повышения качества обслуживания клиентов в части увеличения скорости обслуживания.

Таким образом, исследование поведения потребителя на основе построения имитационных моделей сопровождающих его бизнес-процессов предоставляет возможность построения оптимальной структуры системы обслуживания, соответствующей интенсивности и качеству спроса. В свою очередь, гибкая система обслуживания, наиболее полно учитывающая параметры спроса, позволяет повысить оборачиваемость активов, существенно минимизировав операционные издержки. В условиях кризиса это может служить существенным фактором сохранения конкурентоспособности компании, обеспечив ей дополнительные конкурентные преимущества.

Литература

1. Баканов М.И., Степанов В.Г. Информационные технологии контроля качества функци-

онирования систем обслуживания в торговле // Аудит и финансовый анализ. 2000. – № 4. – С. 160–178.

2. Гогин А.А., Солон Б.Я. Исследование смешанных систем массового обслуживания применительно к оптимизации деятельности промышленных объектов малого бизнеса // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2010. – № 1. – С. 21–26.

3. Гусев П.Ю. Моделирование и идентификация параметров многоканальных многофазных систем с нечеткими правилами дисциплины обслуживания очереди: дис. ... канд. техн. наук. – Воронеж, 2014. – 137 с.

4. Кошуняева Н.В., Патронова Н.Н. Теория массового обслуживания / САФУ имени М.В. Ломоносова. – Архангельск: САФУ, 2013. – 107 с.

5. Зайцева И.В. Элементы теории массового обслуживания: лекции. – Ставрополь: СтГАУ, 2015.

6. Зинкевич А. Конвейер клиентов. Как привлечь и удерживать: Интернет издание, 2014. – 63 с.

7. Хинчин А.Я. Работы по математической теории массового обслуживания. – 4-е изд. – М.: Либроком, 2010. – 235 с.

8. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество; пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2013.

9. Министерство экономического развития РФ: О текущей ситуации в экономике РФ в январе-ноябре 2015 года. – Официальный сайт министерства экономического развития РФ. – URL: <http://economy.gov.ru/mines/main>

10. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/

Информация об авторах

Сафиуллин Азат Рашитович, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Десятков Тимур Владимирович, кандидат технических наук, доцент, старший научный сотрудник Центра математического моделирования, Института перспективных Исследований АН РТ.

Закирова Эльвина Айдаровна, магистрант 2 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

A.R. SAFIULLIN,

*doctor of Economics, professor
Kazan (Volga region) Federal University*

T.V. DEVYATKOV,

*PhD (Engineering), associate professor
Center for Mathematical Modelling, Institute of Advanced Studies of
Academy of Sciences of RT*

E.A. ZAKIROVA,

*magistracy student
Kazan (Volga region) Federal University*

AN APPROACH TO EFFECTIVE SERVICE SYSTEM DEVELOPMENT BASED ON SIMULATION OF BUSINESS PROCESSES

Abstract. The article presents a method of queuing theory as a way of assessing the effectiveness of stream processes organization. The features of queuing systems are investigated and the criteria are determined which allow estimating the system operation. Indicators of stream process effectiveness are estimated in terms of a service system. In addition, the article discusses the possibility of using a business processes simulation as a tool for the analysis of a queuing system. To analyze its optimality, a simulation model of business process has been built according to the existing state of operation activity. As a result, data analysis allows suggesting main directions of business process improvement in order to increase its effectiveness.

Keywords: queuing systems, simulation model, business process.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

УДК 658.562.64

Н.З. САФИУЛЛИН,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Н. ШАГИЕВА,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА

Аннотация. Статья посвящена вопросу определения качества программных продуктов, столь актуальному в период действия приказа Минкомсвязи, определяющего политику импортозамещения в сфере разработки ПО. Автор раскрывает понятие качества программного продукта, рассматривает вопрос выбора характеристик для определения качества и источников получения количественных показателей этих характеристик. Далее проводится анализ процентного соотношения используемых источников и предлагаются рекомендации по улучшению качества собираемой информации.

Ключевые слова: качество программного продукта, модели качества программных продуктов, стандарты в области качества программных продуктов, характеристики качества программных продуктов, источник численных показателей характеристик для анализа качества программных продуктов.

В сфере производственного менеджмента организация контроля качества программного продукта на сегодняшний день относится к одному из важнейших направлений изучения.

Непрерывное развитие техники и ее характеристик, таких как быстродействие, память, позволяют повышать сложность реализуемых программных продуктов, что в свою очередь приводит к увеличению их объема и трудоемкости создания, увеличивая, как следствие, вероятность ошибок проектирования и разработки.

Для написания таких программ требуется и большой коллектив, и большая квалификация разработчиков, и, следовательно, организация производства, позволяющая обеспечить единую схему работы, обеспечивать целостность и эффективность, а главное – дать гарантии соответствия системы и ее качества ожиданиям заказчика.

Помимо перечисленных выше обстоятельств, современные экономические условия в стране предъявляют дополнительные требо-

вания к разрабатываемым решениям. Согласно приказу Минкомсвязи России «Об утверждении плана импортозамещения программного обеспечения» [1] к 2025 г. по всем перечисленным в приложении к приказу [2] сферам доля импортных технологий не должна превышать 50 %. Так, например, для сферы промышленности процент импортного программного обеспечения должно снизиться к 2020 г. с 88 % в 2014 г. до 60 % в 2020 г. и 50 % в 2025 г., для сферы строительства процент будет постепенно снижен с 80 % до 60 % и 50 % в 2020 и 2025 гг. соответственно. Таким образом, у российских компаний, разрабатывающих программные продукты, с одной стороны, появляются возможности, а с другой – дополнительная ответственность по отношению к качеству ПО. В связи с этим в сложившейся ситуации необходимы методы и инструменты для оценки качества программного обеспечения, исследованию особенностей которых посвящена данная статья.

Начнем с идентификации понятия качества программного продукта.

Применительно к программному продукту чаще используются определения, заданные стандартами. На сегодняшний день существуют разные серии стандартов качества программных продуктов, среди них можно выделить:

- ГОСТ – основная категория стандартов в СССР, сегодня межгосударственный стандарт в СНГ.

- ИСО – стандарт, разработанный техническим комитетом Международной организации по стандартизации, проводящим методологическую и методическую работу в области международных проблем стандартизации.

- IEEE – стандарт, созданный институтом инженеров по электротехнике и электронике.

Согласно стандарту ГОСТ 15467-79 [5] качество – это совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Стандарт ИСО 8402-86 [6] рассматривает определение качества как совокупность свойств и характеристик продукции и услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Стандарты также дают и конкретное определение качества программного обеспечения.

Согласно ИСО 25000:2014 [7] качество программного обеспечения – способность программного продукта при заданных условиях удовлетворять установленным или предполагаемым потребностям. По IEEE Std 610.12-1990 качество – степень, в которой система, компонент или процесс удовлетворяют потребностям или ожиданиям заказчика или пользователя [8]. Последнее определение, на взгляд автора, является наиболее точным, поскольку в рамках рыночной экономики необходимо ориентироваться именно на потребителя.

Данные определения предполагают процесс выявления перечня наиболее значимых характеристик, или параметров, которые будут использованы при нахождении качества, и способа их количественной оценки.

Для начала определимся с характеристиками, по которым будет оцениваться качество, для чего рассмотрим существующие подходы к их определению.

Первой широко известной моделью качества программного обеспечения стала модель МакКола, предложенная в 1977 г. Дж. МакКОлом, П. Ричарлсом и Дж. Уолтерсом [10], где атрибуты качества подразделяются на три категории (см. рис. 1).

Данная модель была взята на вооружение и доработана Б. Бозмом [11] в 1978 г. В данной модели атрибуты качества группируются



Рис. 1. Треугольник МакКола

по способу использования ПО. Их количество было дополнено до 19 следующими характеристиками: ясность, удобство внесения изменений, документированность, способность к восстановлению функций, понятность, адекватность, функциональность, универсальность, экономическая эффективность.

Стандартная на сегодняшний день в России модель качества была принята в 1991 г. и закреплена стандартами ГОСТ 28806 и СТБ 9126 [9]. Данная модель предлагает 6 основных характеристик, каждая из которых дополнена подхарактеристиками. Возьмем за основу именно эту модель.

Далее встает вопрос оценки выбранных характеристик. Воспользуемся идеями МакКола и разделим все подхарактеристики на те, что можно оценивать по балльной шкале, обращаясь к мнению пользователей, и те, что можно оценить количественно, собрав необходимую информацию с самой программы.

Итак, определим следующие источники получения количественных значений характеристик:

1. Экспертная оценка разработчиков системы, далее разработчики.
2. Результат опроса пользователей программного продукта, кратко – пользователи.
3. Тестировщики программного продукта, далее тестировщики.
4. Частное техническое задание, далее ЧТЗ, описывающее перечень реализуемых режимов с подробным алгоритмом их работы, макетов интерфейса и прочими условиями.
5. Результат сбора статистических показателей работы программного продукта.
6. Иные специалисты.

Рассмотрим содержание каждой характеристики в табл. 1. Данный список предлагается расширить характеристиками, описанными в табл. 2.

Практически треть характеристик оценивается пользователями, и этот подход к количественному определению является наиболее частым, что говорит о том, что данная методика уделяет большое значение удовлетворенности и мнению пользователя. Следующим по частоте методом являются статистические показатели работы системы, что обусловлено техни-

ческой областью продукта. Далее идут данные по ЧТЗ, что можно также связать с желаниями пользователя, и мнения разработчиков и тестируемых, как носителей знаний технической области производства программного продукта.

Отдельным вопросом стоит проблема корректности данных, полученных путем анкетирования. Зачастую ответы пользователей на вопросы о качестве программных продуктов ставятся под сомнения в связи с тем, что ответы на них даются без полноценного анализа поставленного вопроса, а анкетирование проводится в принудительном порядке. В данном случае можно обратиться к математической статистике и вычислить математическое ожидание, которое будет показывать относительное расположение распределения, и дисперсию, которая будет показывать меру разброса от среднего показателя (математического ожидания). Если мера рассеивания будет мала, математическое ожидание с высокой вероятностью будет сосредоточено в одном значении, то полученные данные можно считать достаточно достоверными, чтобы можно было оценивать качество на их основе. В противном случае полученные данные необходимо считать недостаточно корректными. Такая ситуация может возникнуть в случае, если, например, неправильно подобрана группа тестируемых. Будучи из разных целевых аудиторий, они могут давать противоположные оценки на те или иные характеристики.

Однако без опроса пользователей невозможно обойтись при оценке качества продукта, не только программного. Именно взаимодействие с пользователями позволяет с одной стороны выявить потребности клиентов, обозначающиеся тенденции в развитии спроса, которые в дальнейшем будут влиять на модификацию товара или развитие инновационных продуктов. С другой стороны, участие в оценке качества позволяет и самому пользователю разобраться в характеристиках потребляемых товаров, что ведет к большему пониманию требований, которые клиент может и хочет предъявить.

Для улучшения качества собранных данных необходимо уделять процессу опроса достаточно внимания и ресурсов. Лучше вложиться в качественный опрос, чем потом терпеть убыт-

ки, способные даже разорить компанию. Также рекомендуется компании-разработчику обеспечить некий канал связи, позволяющий пользователям сообщать об ошибках, предлагать усовершенствования и выражать свои пожелания.

Исходя из вышеизложенного, можно прийти к выводу, что поднимаемая в статье тема является актуальной и перспективной. Для

наилучшего результата работы компании, производящей программные продукты, необходимо своевременно и эффективно изучать потребности своих клиентов, сопоставлять полученные результаты с имеющимися продуктами и корректировать направление разработки для успешного существования на рынке.

Таблица 1

Содержания характеристик

Наименование и содержание характеристики	Определение	Источник получения количественной оценки
1. Функциональность	совокупность свойств программного средства, определяемая наличием и конкретными особенностями набора функций, способных удовлетворять заданную или подразумеваемую потребность	
1.1. Пригодность	свойство программного средства, относящееся к наличию и соответствию набора функций к конкретным задачам	будем оценивать по ЧТЗ либо путем опроса пользователей
1.2. Правильность	свойство программного средства, относящееся к обеспечению правильности или соответствия	будем оценивать по ЧТЗ либо путем опроса пользователей
1.4. Согласованность	свойство программного средства, которые определяют его соответствие стандартам, соглашениям или положениям законов	оценка проходит иными специалистами, а именно аналитиками со стороны компании-разработчика
1.5. Защищенность	свойство программного средства, относящееся к его способности предотвращать несанкционированный доступ (случайный или преднамеренный) к программам и данным	проверяется тестировщиками и статистическими показателями, а именно – количеством случаев несанкционированного доступа
2. Надежность	совокупность свойств, характеризующих способность программного средства сохранять заданный уровень пригодности в заданных условиях в течение заданного интервала времени	
2.1. Стабильность	свойство программного обеспечения, относящееся к частоте отказов при ошибках в программном обеспечении	статистические показатели, а именно количество сбоев
2.2. Надежность и устойчивость к ошибке	свойство программного обеспечения, относящееся к его способности поддерживать определённый уровень качества функционирования в случае программных ошибок или нарушения определенного интерфейса	данную характеристику будем оценивать с помощью тестировщика, а также статистического показателя – процента покрытия кода тестами
2.3. Восстанавливаемость	свойство программного обеспечения, относящееся к его возможности восстанавливать уровень качества функционирования и восстанавливать данные, непосредственно поврежденные в случае отказа, а также к времени и усилиям, необходимым для этого	данный показатель будет оценен статистическим показателем – процентом восстановленных данных, а также разработчиками, способными оценить масштаб потерь

Продолжение табл. 1

Наименование и содержание характеристики	Определение	Источник получения количественной оценки
3. Практичность	совокупность свойств программного средства, характеризующая усилия, необходимые для его использования, и индивидуальную оценку результатов его использования заданным или подразумеваемым кругом пользователей	
3.1. Понятность	свойство программного средства, относящееся к усилиям пользователя по пониманию общей логической концепции и ее применимости	оценивается путем опроса пользователей.
3.2. Обучаемость	свойство программного средства, относящееся к усилиям пользователя по обучению его применению	оценивается путем опроса пользователей.
3.3. Простота использования	свойство программного средства, относящееся к усилиям пользователя по эксплуатации и оперативному управлению	оценивается путем опроса пользователей.
4. Эффективность	совокупность свойств программного средства, характеризующая те аспекты его уровня пригодности, которые связаны с характером и временем использования ресурсов, необходимых при заданных условиях функционирования	
4.1. Характер изменения во времени	свойство программного обеспечения, относящееся к временам отклика и обработки и к скоростям выполнения его функций	будет оценен статистическими показателями, которые соответствуют заявленным в данной характеристике, и далее сравнен с требованиями в ЧТЗ.
4.2. Характер изменения ресурсов	свойство программного обеспечения, относящееся к объему используемых ресурсов и продолжительности такого использования при выполнении функций	будет оценен статистическими показателями, которые соответствуют заявленным в данной характеристике, и далее сравнен с требованиями в ЧТЗ.
5. Сопровождаемость	совокупность свойств программного средства, характеризующая усилия, которые необходимы для его модификации	
5.1. Анализируемость	свойство программного обеспечения, относящееся к усилиям необходимым для диагностики недостатков или случаев отказов, при определении составных частей для модернизации	оценивается разработчиками
5.2. Изменяемость	свойство программного обеспечения, относящееся к усилиям необходимым для модификации, устранения отказа или изменению условий эксплуатации	оценивается разработчиками
5.3. Устойчивость	свойство программного средства, относящееся к риску непредвиденных эффектов модификаций	оценивается разработчиками и тестировщиками
5.4. Тестируемость	свойство программного обеспечения, относящееся к усилиям, необходимым для проверки модифицированного программного средства	оценивается тестировщиками

Окончание табл. 1

Наименование и содержание характеристики	Определение	Источник получения количественной оценки
6. Мобильность	совокупность свойств программного средства, характеризующих приспособленность переноса из одной среды функционирования в другую	
6.1. Адаптируемость	свойство ПО, относящееся к удобству его адаптации к различным конкретным условиям эксплуатации	оценивается иными специалистами, а именно специалистами по внедрению и пользователями
6.2. Простота установки	свойство ПС, относящееся к усилиям для внедрения программного средства в конкретное окружение	оценивается иными специалистами, а именно специалистами по внедрению
6.3. Соответствие	свойство ПО соответствовать стандартам или соглашениям, относящимся к мобильности	оценивается иными специалистами, а именно специалистами по внедрению
6.4. Взаимозаменяемость	свойство ПС относящееся к простоте и трудоемкости его применения вместо другого программного средства в другой среде	оценивается иными специалистами, а именно специалистами по внедрению

Таблица 2

Дополнительные характеристики

Наименование и содержание характеристики	Определение	Источник получения количественной оценки	Комментарий
Наличие коробочной и облачной версии продукта	Коробочная версия продукта предполагает универсальный программный продукт, развертываемый на собственных машинах. Облачный вариант предоставляет программный продукт как сервис, чаще всего через браузер или мобильное приложение.	Будет оценен статистическим показателем, принимающим значения – да или нет.	Наличие облачного продукта демократизирует цены на программный продукт, однако накладывает определенные требования на пользователя, как, например, наличие доступа к сети Интернет, а также вызывает беспокойство по поводу надежности хранения информации. Примером программного продукта в обеих вариациях может служить Office 365 [13].
2. Привлекательность интерфейса	Свойство ПС, относящееся к внешней привлекательности пользовательского интерфейса	Оценивается путем опроса пользователей.	Данная характеристика больше применима к программным продуктам, предназначенным для общения, развлечения.

Литература

1. Приказ Минкомсвязи России «Об утверждении плана импортозамещения программного обеспечения». – URL: <http://minsvyaz.ru/ru/documents/4548/>

2. Приложение к приказу Минкомсвязи России «Об утверждении плана импортозамещения

программного обеспечения». – URL: <http://minsvyaz.ru/uploaded/files/plan-importozamesheniya.pdf>

3. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. М.: Экономика, 1986. – 471 с.

4. Baldrige Performance Excellence Program. – URL: <http://www.nist.gov/baldrige/>

5. ГОСТ 15467-79, утвержден постановлением Государственного комитета СССР по стандартам

от 26 января 1979 г. № 244. – URL: <http://www.docnorma.ru/normadoc/4/4745/index.htm>.

6. МС ИСО 8402-86. – URL: http://sniphelp.ru/constructing/007.001/ISO_8402-94_5812/

7. Официальный сайт ISO/IEC. – URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso-iec:25000:ed-2:v1:en>

8. The degree to which a system, component, or process meets customer or user needs or expectations: IEEE Std 610.12-1990. IEEE Standard Glossary of Software Engineering Terminology

9. ГОСТ 28806. – URL: http://www.infosait.ru/norma_doc/30/30786/index.htm

10. McCall J., Richards P., Walters G. Factors in Software Quality. three volumes, NTIS AD-A049-014, AD-A049-015, AD-A049-055, November 1977.

11. Boehm B.W., Brown J.R., Kaspar H., Lipow M., MacLeod G., Merritt M. J. Characteristics of Software Quality. North Holland, 1978.

12. Лозинин А.И., Шубинский И.Б. Характеристики качества программного обеспечения и методы их оценки. – URL: <http://www.ibtrans.ru/Estimating%20methods.pdf>

13. ООО «Microsoft Рус». – URL: <http://microsoftoffice365.ru/>

Информация об авторах

Сафиуллин Наиль Закирович, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической методологии и истории, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Шагиева Рената Наилевна, магистрант 2 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: shagievarenata@gmail.com

N.Z. SAFIULLIN,

doctor of Economics

Kazan (Volga region) Federal University

R.N. SHAGIEVA,

2th year magistracy student

Kazan (Volga region) Federal University

DEFINITION OF SOFTWARE QUALITY

Abstract. The article is devoted to determining the quality of software products, so in the actual order of the Ministry of Communications action period, defining the import substitution policy in the sphere of software development. The author reveals the concept of software quality, considering the characteristics of the choice to determine the quality and sources of quantitative indicators of these characteristics. Further, the analysis of the percentage of the sources used, and offers recommendations to improve the quality of information collected.

Keywords: quality of a software, software quality models, standards of software quality, software quality characteristics, source of numerical indicators for the analysis of the characteristics of software quality.

УДК 336.671

Л.Б. ШАБАНОВА,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

С.В. ЗЮЗИНА,
ассистент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Аннотация. Исследование, проведенное авторами, позволило оценить: эффективность развития предприятий отечественного рынка продовольственных товаров; степень влияния внедрения информационных технологий на уровень продаж. Для проведения исследования используется методика, основанная на теории эффективной конкуренции, представляющая собой расчет трех групп показателей конкурентоспособности. Проведена апробация методики на примере нескольких предприятий отечественного рынка продовольственных товаров.

Ключевые слова: рынок продовольственных товаров, показатели конкурентоспособности, каналы сбыта, эффективность интернет-торговли, интернет-магазин.

Известно, что совершенствование деятельности предприятий отечественного рынка продовольственных товаров является приоритетным направлением государственной политики [1, 2, 3]. Поиск путей решения этой проблемы потребовал от авторов применения методики, основанной на комплексной оценке эффективности деятельности экономических субъектов этого рынка.

Согласно предложенной авторами методике, более конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организованы производство и сбыт продукции. Методика основана на оценке трех групп показателей конкурентоспособности:

- 1) эффективность производственной деятельности предприятия;
- 2) эффективность организации сбытовой деятельности предприятия;
- 3) оценка показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятия.

К первой группе показателей относятся: расчет чистой стоимости материальных активов, фондоотдача, рентабельность продукции. Ко второй группе относятся показатели: рентабельность продаж, эффективности рекламы и стимулирования сбыта. К третьей группе относятся показатели: автономии, платежеспособ-

ности, абсолютной ликвидности, оборачиваемости оборотных средств.

В общем виде алгоритм расчета коэффициентов конкурентоспособности предприятия предусматривает три последовательных этапа. На первом этапе осуществляется расчет трех групп единичных показателей конкурентоспособности предприятия. На втором этапе осуществляется перевод показателей в относительные величины (баллы). На третьем этапе проводится сравнительный анализ полученных данных.

Апробацию методики проведем на примере двух ведущих предприятий: Центрального федерального округа – ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат» (ОАО «ОМПК») и Приволжского федерального округа ОАО «Красный Восток Агро» (ОАО «КВ Агро») [4, 5].

Сравнение конкурентоспособности этих предприятий было проведено по бальной системе:

- 0 – более низкий показатель по сравнению с конкурентом;
- 1 – более высокий показатель по сравнению с конкурентом.

Следует отметить, что за основу расчета показателей ОАО «ОМПК» приняты данные

за 9 месяцев 2014 г. и 9 месяцев 2015 г. Это обусловлено тем, что с IV квартала 2014 г. в ОАО «ОМПК» стал функционировать интернет-магазин. Сравним показатели конкурентоспособности до и после внедрения интернет-магазина. Базовым периодом для расчета показателей ОАО «КВ Агро» приняты данные 2013 и 2014 гг.

Достоинством применяемой методики является возможность сравнения трех групп показателей в динамике. Показатели первой группы для ОАО «ОМПК» представлены в табл. 1.

Показатели, характеризующие состояние производственной деятельности ОАО «КВ Агро», представим в табл. 2.

Таблица 1

Показатели, характеризующие состояние производственной деятельности ОАО «ОМПК»

№ п/п	Формула расчета	Показатели	9 мес. 2014 г.	9 мес. 2015 г.	Темп роста, %
1	-	Чистый объем продаж	23 085 264	27 607 004	120
2	-	Чистая стоимость материальных активов	6 660 737	6 175 491	93
3	$3=1/2$	Отношение чистых продаж к чистой стоимости материальных активов	3,47	4,47	129
4		Чистый оборотный капитал	5 392 768	4 899 985	91
5	$5=1/4$	Отношение чистых продаж к чистому оборотному капиталу	4,28	5,63	132
6	-	Стоимость материально-производственных запасов	1 268 391	1 559 434	123
7	$7=1/6$	Отношение чистых продаж к стоимости материально-производственных запасов	18,20	17,70	97
8	-	Основной капитал	1 066 503	1 029 443	97
9	-	Материальные активы	7 669 533	7 038 070	92
10	$10=8/9$	Отношение основного капитала к стоимости материальных активов	0,14	0,15	105
11	$11=6/4$	Отношение материально-производственных запасов к чистому оборотному капиталу	0,24	0,32	135

Таблица 2

Показатели, характеризующие состояние производственной деятельности ОАО «КВ Агро»

№ п/п	Формула расчета	Показатели	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
1	-	Чистый объем продаж	1 980 986	2 701 222	136
2	-	Чистая стоимость материальных активов	12 547 246	11 196 443	89
3	$3 = 1/2$	Отношение чистых продаж к чистой стоимости материальных активов	0,16	0,24	153
4		Чистый оборотный капитал	1 339 846	522 469	39
5	$5 = 1/4$	Отношение чистых продаж к чистому оборотному капиталу	1,48	5,17	350
6	-	Стоимость материально-производственных запасов	1 114 342	874 167	78
7	$7 = 1/6$	Отношение чистых продаж к стоимости материально-производственных запасов	1,78	3,09	174

Окончание табл. 2

№ п/п	Формула расчета	Показатели	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
8	-	Основной капитал	8 673 482	8 091 293	93
9	-	Материальные активы	15 072 909	13 442 314	89
10	$10 = 8/9$	Отношение основного капитала к стоимости материальных активов	0,58	0,60	105
11	$11 = 6/4$	Отношение материально-производственных запасов к чистому оборотному капиталу	0,83	1,67	201

Из данных таблицы видна динамика роста оборачиваемости материальных активов с 0,16 до 0,24, или на 53 %. Оборачиваемость чистого оборотного капитала также возросла в 3,5 раза с 1 до 5 оборотов. Оборачиваемость материально-производственных запасов выросла за период с 1 до 3 оборотов.

Сравнительный анализ ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро» по показателям, характеризующим состояние производственной деятельности, представим в табл. 3.

По показателям, характеризующим состояние производственной деятельности, ОАО «ОМПК» уступает ОАО «КВ Агро» (1 балл против 4х). В данной группе показателей ОАО «КВ Агро» является более конкурентоспособным по сравнению с конкурентом. Интер-

нет-магазин – это скорее коммерческий проект, и на показатели производственной деятельности он не оказывает существенного влияния.

Рассчитаем вторую группу показателей для ОАО «ОМПК» в табл. 4.

Из данных таблицы видна положительная динамика роста чистой прибыли предприятия за анализируемый период на 62 %. При этом стоит отметить, что полученный рост прибыли обусловлен увеличением объема продаж на 20 %. Рентабельность деятельности ОАО «ОМПК» возросла на 36 %.

Динамика основных показателей эффективности сбытовой деятельности ОАО «ОМПК» представлена на рис. 1.

Аналогичные расчеты проведем по данным ОАО «КВ Агро» (см. табл. 5).

Таблица 3

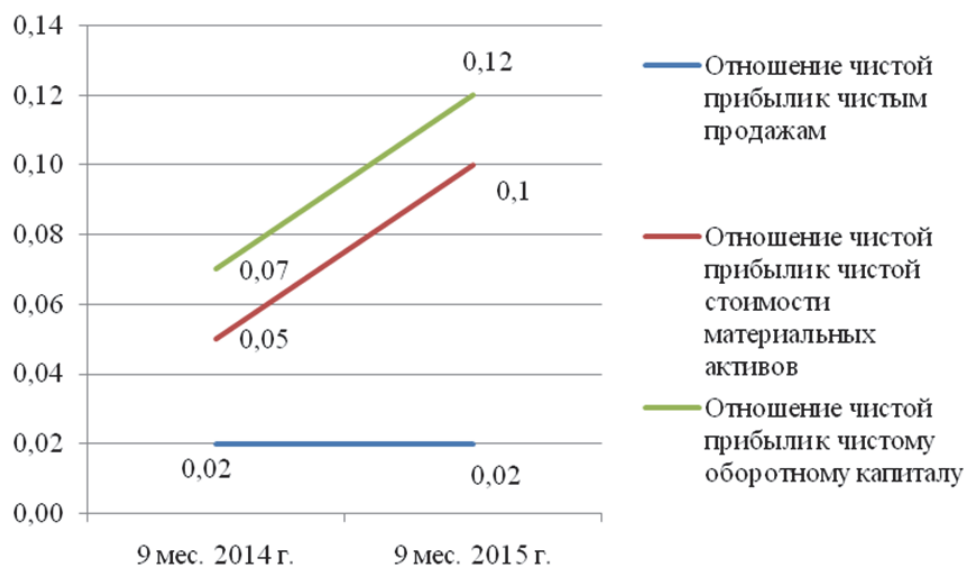
Сравнение ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро» по показателям, характеризующим состояние производственной деятельности

№ п/п	Показатели	Изменение ОАО «ОМПК», %	Балл	Изменение ОАО «КВ Агро» за период, %	Балл
1	Отношение чистых продаж к чистой стоимости материальных активов	1,00	1	0,08	0
2	Отношение чистых продаж к чистому оборотному капиталу	1,35	0	3,69	1
3	Отношение чистых продаж к стоимости материально-производственных запасов	-0,50	0	1,31	1
4	Отношение основного капитала к стоимости материальных активов	0,01	0	0,03	1
5	Отношение материально-производственных запасов к чистому оборотному капиталу	0,08	0	0,84	1
	Итоговая балльная оценка		1		4

Таблица 4

Показатели эффективности сбытовой деятельности для ОАО «ОМПК»

№ п/п	Формула расчета	Показатели	9 мес. 2014 г.	9 мес. 2015 г.	Темп роста, %
1	-	Чистая прибыль, тыс. руб.	365 426	593 536	162
2	-	Чистый объем продаж, тыс. руб.	23 085 264	27 607 004	120
3	$3 = 1/2$	Отношение чистой прибыли к чистым продажам	0,0158	0,0214	136
4	-	Материальные активы, тыс. руб.	7 669 533	7 038 070	92
5	-	Текущие обязательства, тыс. руб.	1 008 796	862 579	86
6	$6 = 4-5$	Чистая стоимость материальных активов, тыс. руб.	6 660 737	6 175 491	93
7	$7 = 1/6$	Отношение чистой прибыли к чистой стоимости материальных активов	0,05	0,10	175
8	-	Оборотные активы, тыс. руб.	6 401 564	5 762 564	90
9	$9 = 8-5$	Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	5 392 768	4 899 985	91
10	$10 = 1/9$	Отношение чистой прибыли к чистому оборотному капиталу	0,07	0,12	179

**Рис. 1. Динамика основных показателей эффективности сбытовой деятельности ОАО «ОМПК»**

Из данных таблицы видна значительная динамика роста объема продаж. Она составила 36 % за анализируемый период.

Динамика показателей эффективности сбытовой деятельности ОАО «КВ «Агро» представлена на рис. 2.

Проведем сравнительный анализ показателей эффективности сбытовой деятельности ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро» (см. табл. 6).

Таблица 5

Показатели эффективности сбытовой деятельности для ОАО «КВ Агро»

№ п/п	Формула расчета	Показатели	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
1	-	Чистая прибыль, тыс. руб.	9 854	11 407	116
2	-	Чистый объем продаж, тыс. руб.	1 980 986	2 701 222	136
3	$3=1/2$	Отношение чистой прибыли к чистым продажам	0,005	0,004	85
4	-	Материальные активы, тыс. руб.	15 072 909	13 442 314	89
5	-	Текущие обязательства, тыс. руб.	2 525 663	2 245 871	89
6	$6 = 4-5$	Чистая стоимость материальных активов, тыс. руб.	12 547 246	11 196 443	89
7	$7 = 1/6$	Отношение чистой прибыли к чистой стоимости материальных активов	0,0008	0,0010	130
8	-	Оборотные активы, тыс. руб.	3 865 509	2 768 340	72
9	$9 = 8-5$	Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	1 339 846	522 469	39
10	$10 = 1/9$	Отношение чистой прибыли к чистому оборотному капиталу	0,01	0,02	297

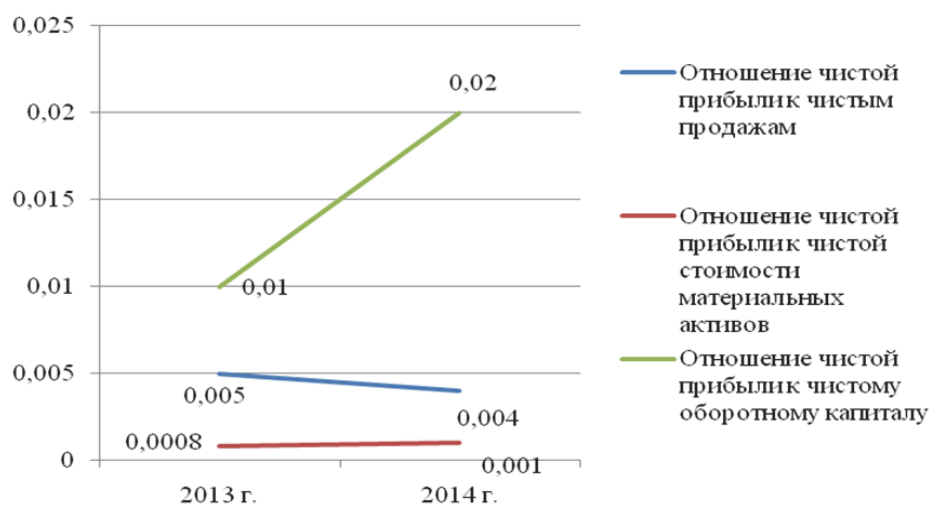


Рис. 2. Динамика показателей эффективности сбытовой деятельности ОАО «КВ Агро»

Таблица 6

Сравнение ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро» по показателям эффективности сбытовой деятельности

№ п/п	Показатели	Изменение ОАО «ОМПК», %	Балл	Изменение ОАО «КВ Агро», %	Балл
1	Отношение чистой прибыли к чистым продажам	0,006	1	-0,001	0
2	Отношение чистой прибыли к чистой стоимости материальных активов	0,041	1	0,000	0
3	Отношение чистой прибыли к чистому оборотному капиталу	0,053	1	0,014	0
	Итоговая балльная оценка		3		0

По показателям эффективности сбытовой деятельности ОАО «ОМПК» можно считать более конкурентоспособным по сравнению с ОАО «КВ Агро», поскольку итоговая балльная оценка у ОАО «ОМПК» выше. Существенным фактором роста рентабельности продаж и конкурентоспособности ОАО «ОМПК» стало создание в 2014 г. интернет-магазина для продажи собственной продукции, за счет чего

компания смогла не только увеличить объем продаж на 20 %, но и повысить прибыль на 62 %.

Показатели, характеризующие финансовую деятельность анализируемых предприятий, представлены в табл. 7 и 8.

Динамика показателей, характеризующих финансовую деятельность ОАО «ОМПК», представлена на рис. 3.

Таблица 7

Показатели, характеризующие финансовую деятельность ОАО «ОМПК»

№ п/п	Формула расчета	Показатели	9 мес. 2014 г.	9 мес. 2015 г.	Темп роста, %
1	-	Оборотные активы	6 401 564	5 762 564	90
2	-	Текущие обязательства	1 008 796	862 579	86
3	$3=1/2$	Отношение оборотного капитала к текущему долгу (погашаемому в течение одного года)	6,35	6,68	105
4	-	Кредиторская задолженность	862 579	1 008 796	117
5	-	Чистый объем продаж	23 085 264	27 607 004	120
6	$6=365 \text{ дней} \cdot 4/5$	Период оплаты текущих счетов (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях)	14	13	98
7	-	Материальные активы	7 669 533	7 038 070	92
8	$8=2/7$	Отношение текущего долга к стоимости материальных активов	0,13	0,12	93
9	-	Общий долг предприятия	1 463 404	1 516 173	104
10	$10=9/7$	Отношение общего долга к стоимости материальных активов	0,19	0,22	113
11	-	Стоимость материально-производственных запасов	1 268 391	1 559 434	123
12	$12=2/11$	Отношение текущего долга к стоимости материально-производственных запасов	0,80	0,55	70
13	-	Долгосрочные обязательства	600 825	507 377	84
14	-	Чистый оборотный капитал	5 392 768	4 899 985	91
15	$15=13/14$	Отношение долгосрочных обязательств к чистому оборотному капиталу	0,11	0,10	93

Из данных рисунка виден рост показателей текущей ликвидности и отношения общего долга к стоимости материальных активов. В отношении остальных показателей наблюдается отрицательная динамика, что свиде-

тельствует об излишней кредитной нагрузке предприятия.

Показатели, характеризующие финансовую деятельность ОАО «КВ Агро», отразим в табл. 8.

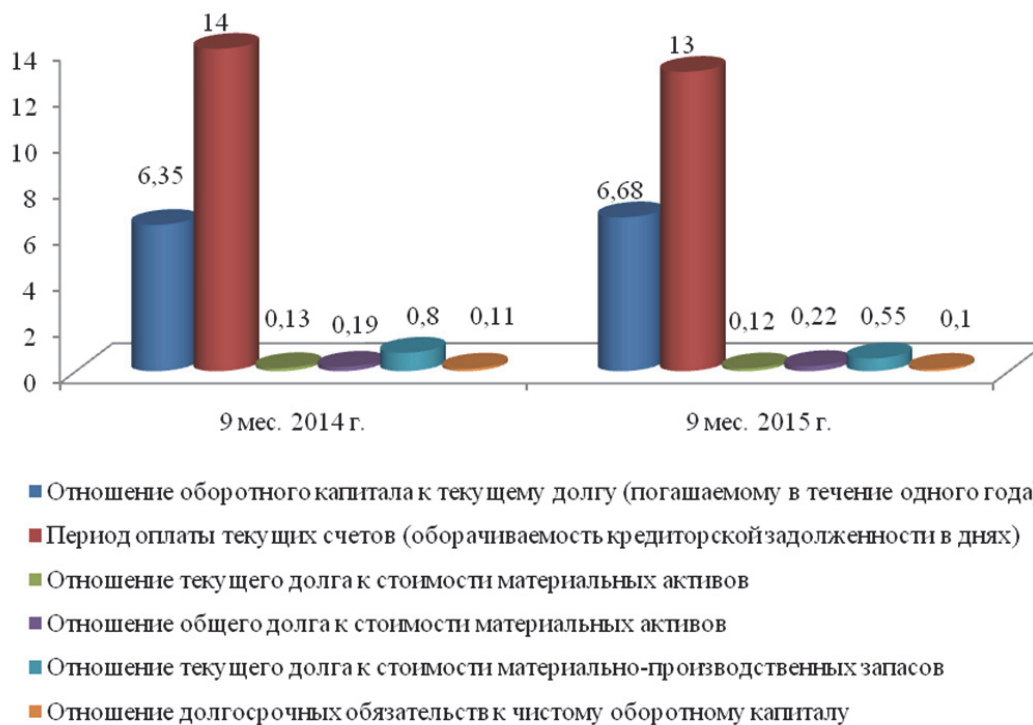


Рис. 3. Динамика показателей, характеризующих финансовую деятельность ОАО «ОМПК»

Таблица 8

Показатели, характеризующие финансовую деятельность ОАО «КВ Агро»

№ п/п	Формула расчета	Показатели	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
1	-	Оборотные активы	3 865 509	2 768 340	72
2	-	Текущие обязательства	2 525 663	2 245 871	89
3	$3=1/2$	Отношение оборотного капитала к текущему долгу (погашаемому в течение одного года)	1,53	1,23	81
4	-	Кредиторская задолженность	955 391	559 296	59
5	-	Чистый объем продаж	1 980 986	2 701 222	136
6	$6=365 \text{ дней} \cdot 4/5$	Период оплаты текущих счетов (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях)	176	76	43
7	-	Материальные активы	15 072 909	13 442 314	89
8	$8=2/7$	Отношение текущего долга к стоимости материальных активов	0,17	0,17	100
9	-	Общий долг предприятия	8 547 740	7 566 188	89
10	$10=9/7$	Отношение общего долга к стоимости материальных активов	0,57	0,56	99
11	-	Стоимость материально-производственных запасов	1 114 342	874 167	78
12	$12=2/11$	Отношение текущего долга к стоимости материально-производственных запасов	2,27	2,57	113
13	-	Долгосрочные обязательства	6 022 077	5 320 317	88
14	-	Чистый оборотный капитал	1 339 846	522 469	39
15	$15=13/14$	Отношение долгосрочных обязательств к чистому оборотному капиталу	4,49	10,18	227

Динамику показателей, характеризующих финансовую деятельность ОАО «КВ Агро», отразим на рис. 4.

Из данных рисунка видна динамика снижения большинства показателей, характеризующих финансовую деятельность ОАО «КВ Агро».

Сравнительный анализ ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро» по показателям, характери-

зующим финансовую деятельность, представлен в табл. 9. Полученная балльная оценка ОАО «ОМПК» выше, чем оценка ОАО «КВ Агро», из чего следует, что ОАО «ОМПК» более конкурентоспособно. Итоговая оценка конкурентоспособности ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро» представлена в табл. 10.

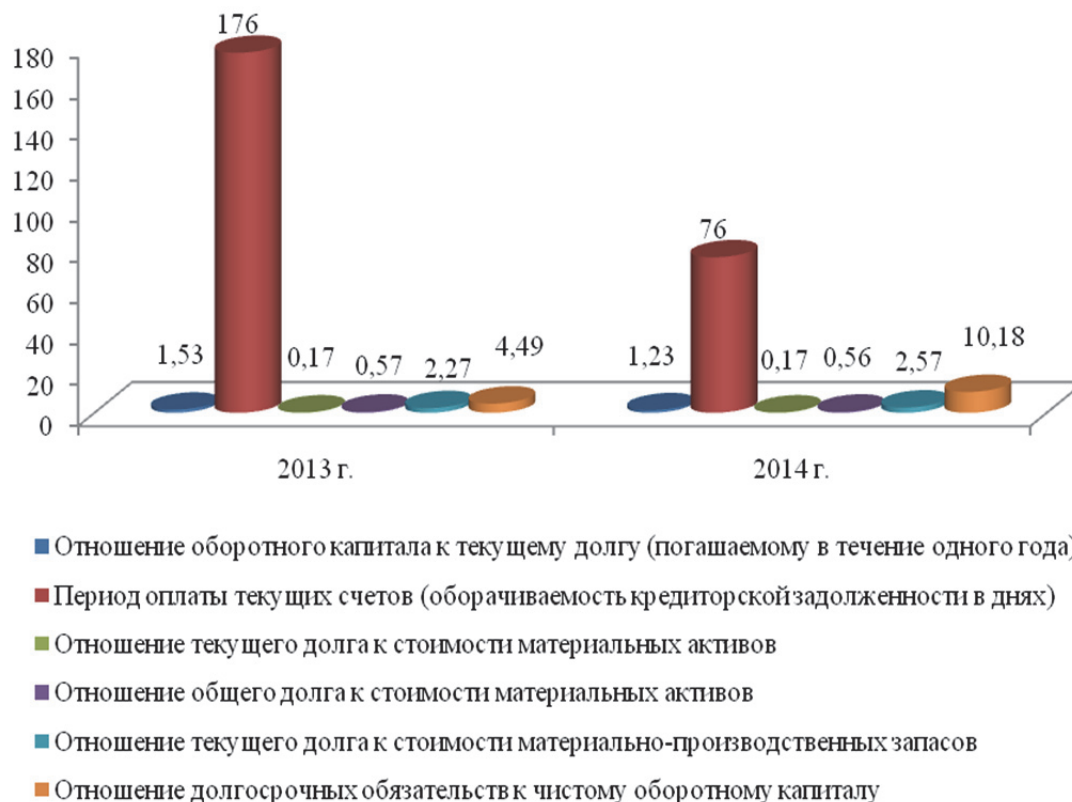


Рис. 4. Динамика показателей, характеризующая финансовую деятельность ОАО «КВ Агро»

Таблица 9

Сравнение ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро» по показателям, характеризующим финансовую деятельность

№ п/п	Показатели	Изменение ОАО «ОМПК», %	Балл	Изменение ОАО «КВ Агро» за период, %	Балл
1	Отношение оборотного капитала к текущему долгу (погашаемому в течение одного года)	0,33	1	-0,30	0
2	Период оплаты текущих счетов (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях)	-0,30	0	-100,46	1
3	Отношение текущего долга к стоимости материальных активов	-0,01	1	-0,0005	0

Окончание табл. 9

№ п/п	Показатели	Изменение ОАО «ОМПК», %	Балл	Изменение ОАО «КВ Агро» за период, %	Балл
4	Отношение общего долга к стоимости материальных активов	0,02	0	-0,004	1
5	Отношение текущего долга к стоимости материально-производственных запасов	-0,24	1	0,30	0
6	Отношение долгосрочных обязательств к чистому оборотному капиталу	-0,01	1	5,69	0
	Итоговая балльная оценка		4		2

Таблица 10

Итоговая оценка конкурентоспособности ОАО «ОМПК» и ОАО «КВ Агро»

Показатели	Вес группы показателей	ОАО «ОМПК»	ОАО «Красный Восток-Агро»
Показатели эффективности производственно-сбытовой деятельности	0,3	3	0
Показатели, характеризующие состояние производственной сферы	0,3	1	4
Показатели, связанные с финансовой деятельностью	0,4	4	2
Итоговая балльная оценка конкурентоспособности средневзвешенная	1	2,8	2

Для оценки значимости каждой группы показателей была проведена экспертная оценка группой независимых специалистов, которая показала, что наибольшее влияние на конкурентоспособность предприятия оказывает группа показателей, характеризующих финансовую деятельность, поэтому этой группе показателей был присвоен вес 0,4. Двум другим группам показателей были присвоены одинаковые веса 0,3. В результате был получен средневзвешенный показатель конкурентоспособности предприятия. По данному интегральному показателю ОАО «ОМПК» оказался конкурентоспособнее ОАО «КВ Агро». Одной из причин этого превосходства является то обстоятельство, что ОАО «КВ Агро» продолжает использовать традиционные каналы сбыта своей продукции, а ОАО «ОМПК» активно привлекает в свою деятельность интернет-торговлю.

Литература

1. Bagautdinova N.G., Khadiullina G.N., Shevko N.R. Development of Russian Market of Information Technologies: Condition and Trends // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – № 5 (18). – P. 61–65.
2. Safiullin L.N., Ismagilova G.N., Gallyamova D.Kh., Safiullin N.Z. Consumer Benefit in the Competitive Market. Procedia // Economics and Finance. – 2013. – № 5. – P. 667–676.
3. Shabanova L.B., Ismagilova G.N. Consumer market for goods and services as a mirror of social and economic transformation: From a centralized economy to the accession of Russia the w trade organization // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – Vol. 5. – № 18. – P. 247–254.
4. Официальный сайт ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат». – URL: <http://www.ompk.ru/>
5. Официальный сайт ОАО «Красный Восток Агро». – URL: <http://www.kvagro.ru/>

Информация об авторах

Шабанова Людмила Борисовна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономического анализа и аудита, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Зюзина Светлана Васильевна, ассистент кафедры экономического анализа и аудита, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: tatar-nayka@mail.ru

L.B. SHABANOVA,
doctor of Economics, professor
Kazan (Volga region) Federal University

S.V. ZYUZINA,
assistant
Kazan (Volga region) Federal University

INTERNET-TRADE AS A FACTOR FOR IMPROVING COMPETITIVENESS OF THE MARKET FOR DOMESTIC FOOD PRODUCTS

Abstract. A study conducted by the authors, allowed to evaluate: the effectiveness of the development of the domestic market enterprises of food products; the degree of influence of information technologies on the level of sales.

To conduct the study a methodology based on the theory of effective competition is used, which is a calculation of the three groups of the competitiveness indicators. The approbation of the method through the example of several domestic food market.

Keywords: food market, competitiveness indicators, distribution channels, the efficiency of e-commerce, online store.

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

УДК 658.8

Г.Н. ХАДИУЛЛИНА,
профессор, доктор экономических наук
Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Р. ВАЛИТОВА,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье рассмотрены предпочтения потребителей на розничном рынке нефтепродуктов. Выявлены основные проблемы формирования эффективной системы организации маркетинговой деятельности предприятий, а также представлены пути их решения.

Ключевые слова: предпочтение потребителей, маркетинг, розничный рынок нефтепродуктов.

Конец первой четверти нового тысячелетия оказался богат на события, которые оказали существенное влияние на состояние и перспективы нефтяной отрасли в России. К ним относятся введение санкций в отношении российских нефтегазовых компаний и резкое снижение цен на углеводороды. Действие этих факторов совместно с ограничениями по привлечению зарубежного финансирования уже вынудило ряд компаний сократить инвестиционные планы на 2015 г., поставив под угрозу их долгосрочные показатели конкурентоспособности.

Санкции в отношении российских нефтегазовых компаний были введены в августе – сентябре 2014 г.; их суть заключается в запрете на поставки оборудования и технологий, которые могут использоваться для разведки и добычи трудноизвлекаемой нефти, а также реализации шельфовых проектов.

Снижение курса рубля имеет для нефтяных компаний негативные последствия. Прежде всего, это касается двух видов расходов: расходы на услуги иностранных компаний при реализации проектов на территории России (в первую очередь нефтесервис), а также рас-

ходы на закупки иностранного оборудования и машин. В среднем объем данных расходов по новым операциям должны увеличиться на разницу в курсе, то есть на 50 %. Этот фактор в перспективе может вынудить нефтяные компании пересматривать инвестиционные планы из-за ограниченности финансовых ресурсов и отменять некоторые проекты.

В 2014 г. добыча нефти в России составила 526,1 млн т (+0,5 % к 2013 г.), экспорт – 220,9 млн т (–5,6 %), переработка – 288,6 млн т (+5,3 %) [9].

В условиях девальвации национальной валюты Вертикально-интегрированным нефтяным компаниям (ВИНК) невыгодно реализовывать нефтепродукты на внутреннем рынке, возникает дефицит, который приводит к росту цен; себестоимость переработки тяжелых углеводородов при неблагоприятной рыночной конъюнктуре также становится высокой.

По данным Росстата, в среднем за неделю цены растут на автомобильный бензин на уровне 0,1 %. Цены на дизельное топливо росли на 1–2 % в месяц. При этом среднестатистическая картина не отражает реалий рынка и колебаний

его в зависимости от регионов. Он во многом зависит от близости к нефтезаводам, степени концентрации трейдеров вокруг них и прочих локальных факторов.

ВИНК ускорили возврат инвестиций от модернизации производств под более экологические сорта бензина (Евро-4, Евро-5). В частности, полностью на своих заводах завершили данную модернизацию ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром нефть», частично и многие другие.

В целом средний дефицит спроса на рынке нефтепродуктов в России оставляет 1–1,5 % в год. С девальвацией рубля он увеличился и будет расти в будущем, что обусловлено, в том числе, ростом спроса на мелкооптовом рынке зарубежных государств.

Изначально Министерство финансов РФ и Министерство энергетики РФ предложили существенно понизить акцизы на бензин и дизтопливо. Предполагалось, что ставка для «Евро-4» с 2015 г. уменьшится с 10 858 до 7300 руб. с тонны, для «Евро-5» – с 7750 до 4200 руб., для дизтоплива – с 5970 до 3000 руб. и с 5244 до 2300. В итоге темпы снижения от года к году экспортной пошлины и акциза на элитные сорта бензина и дизтоплива изменились. При этом большинство заводов последнее время увеличили производство именно сортов высшего класса Евро-4 и Евро-5 [10].

Однако последние корректировки с сохранением темпов роста налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), с замедлением темпа снижения экспортной пошлины и замедлением темпов снижения акцизов сделали переработку особенно высокосортного бензина невыгодной. Нефтяные компании рассчитывали, что не ощутят большого давления НДПИ, поскольку его значения привязаны

к мировой цене нефти, но в валютном выражении. Если ранее все считали, что рыночный фактор снижения ставки НДПИ компенсирует ее законодательное повышение в придачу с валютным, то после корректировок эти надежды не оправдались.

В 2014 г. розничные цены на нефтепродукты в России выросли, в том числе: +9,9 % на АИ-92, +7,9 % на АИ-95 и выше и +2,8 % на дизтопливо.

В декабре – январе дисбаланс на мировом рынке нефти продолжил оказывать давление на цены, которые ускорили падение и опустились ниже отметки 50 долл. за барр [9].

Цены на нефтепродукты на 12 января 2015 г. (руб./л) и их изменение за 2014 год [8] представлены в табл. 1.

Одну из наиболее важных на сегодняшний день проблем российских нефтяных компаний профессор Ф. Котлер сформулировал так: «Вместо того, чтобы искать нефть, нам необходимо найти маркетинг для нефти» [4]. Для представителей отрасли, которые в результате падения мировых цен на сырье и внутрироссийского финансово-экономического кризиса понесли серьезные убытки, эта проблема становится совершенно очевидной. В современных условиях сама экономическая ситуация приводит представителей крупных нефтяных компаний к пониманию необходимости и помощи в развитии маркетинга в России, причем при их активном непосредственном участии.

Таким образом, в настоящее время маркетинговые исследования предпочтений потребителей как никогда играют важную роль в деятельности любого предприятия. Отношения с потребителем стали приоритетным направлением деятельности организаций

Таблица 1

Регион/нефтепродукт	АИ-80		АИ-92		АИ-95		ДТ	
	цена	изм	цена	изм	цена	изм	цена	изм
Российская Федерация	30,16	2,34	32,34	2,91	35,12	2,57	34,43	0,94
Москва	нд	нд	32,66	2,75	35,56	2,42	34,40	0,46
Санкт-Петербург	нд	нд	32,61	2,53	36,03	2,94	34,49	0,97
Новосибирск	26,26	0,99	30,16	1,59	32,74	1,91	34,50	0,00
Екатеринбург	нд	нд	31,69	3,35	34,08	2,35	34,74	1,57
Казань	30,10	3,10	31,70	3,21	34,82	3,29	33,88	0,93
Владивосток	нд	нд	35,21	2,48	37,22	1,42	37,33	0,75

в развитых странах. Часто это направление деятельности занимает много времени и усилий компаний. Хорошие отношения с потребителями позволяют продавать продукты и услуги более успешно.

Целью настоящего исследования, результаты которого нашли отражение в данной статье, является анализ особенностей реализации инструментов маркетинга на рынке розничной реализации нефтепродуктов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- 1) рассмотреть теоретические основы маркетинговых исследований;
- 2) провести обзор состояния рынка розничной реализации нефтепродуктов;
- 3) изучить предпочтения потребителей на рынке розничной реализации нефтепродуктов;
- 4) оценить емкость и потенциал рынка розничной реализации нефтепродуктов;

Маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения задумок, ценообразование, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели потребителей и организаций.

Масштабы маркетинга весьма широки. Он связан с ценообразованием, складированием, созданием торговой марки, упаковкой, транспортировкой, кредитом, сбытом, выбором мест для различных магазинов, управлением торговым персоналом, социальной ответственностью, оптовой и розничной торговлей, изучением потребителей, рекламой, отношениями с общественностью, рыночными исследованиями, планированием товаров и предоставлением гарантий.

Специалисты отмечают, что сложившийся за последнее время территориальный принцип развития рынка поставок нефтепродуктов по факту привел к появлению монополий в большинстве региональных областей страны и разделению рынка по территориальному принципу.

Насыщенность автотранспортными станциями в России недостаточна и отстает от ведущих стран мира. Сейчас в России функционирует 40 тыс. станций, тогда как, например, в США – 195 тыс. автозаправочных комплексов [4].

Большая территория страны также вызывает необходимость расположения новых стан-

ций для снабжения розничных продаж топлива вдоль дорог различного уровня.

Количество машин, приходящихся в среднем в расчете на одну российскую АЗС, составляет 670 машин, тогда как в США эти данные превышают 1000 [4]. Столь значимое различие связано с относительно низким техническим оснащением большей части станций в России, их недостаточной мощностью, а также отсутствием сопутствующих сервисных услуг. Также большинство станций не оснащены заправками газом и биотопливом, что в условиях дальнейшего роста цен на бензин и дизельное топливо ограничивает возможности АЗС по обслуживанию все растущего числа автопарка, адаптированного для работы на газе и биотопливе. В этих условиях гораздо более предпочтительным является покупка пустых участков земли и строительство новых многотопливных заправочных станций взамен модификации и реконструкции старых станций [4].

В западных странах существует чрезвычайно плотная и разветвленная сеть автозаправочных станций. Часто можно наблюдать, как на одном перекрестке, но в различных направлениях движения автомобильного транспорта расположены две конкурирующие станции.

Основной тенденцией развития сети заправочных станций в развитых странах является расширение их функциональности, другими словами – дополнение продажи топлива различными сопутствующими товарами и услугами. В настоящее время типовая станция включает в себя помимо топливно-раздаточного комплекса, также магазин сопутствующих товаров, мойку машин, пункты попутного технического сервиса, пылесос и подкачку шин, а также кафе или ресторан быстрого питания. Многие заправочные станции включают в себя точки заправки газом (пропаном) для автомобилей, оснащенных двигателями, которые работают на газу. Большинство станций оснащено санитарными узлами, доступными для клиентов, банкоматами и телефонами. В США некоторые заправочные станции имеют пункты технического обслуживания, осуществляющие мелкий ремонт (шиномонтаж, замену масла и т. п.).

Заправочные комплексы, расположенные на трассах, как правило, предлагают более широкий перечень услуг. Некоторые из них имеют в своем составе одновременно как кафе быстрого обслуживания, так и рестораны. Стало обычным видеть рядом со станцией мотель, где можно за небольшую плату отдохнуть, принять душ, посетить кафе и бар. В последнее время АЗС, расположенные на трассах, включают в круг предоставляемых услуг также информационные услуги и подключение к Интернету, в том числе беспроводное [1].

Практически все АЗС вносят предложения на гибкие формы оплаты с использованием наличных денег, кредитных и дебетовых карточек и даже специальных чип-брелков, синхронизированных с кредитными карточками. При этом оплату возможно осуществить непосредственно на раздаточном пункте без необходимости посещения кассы в магазине или операторском помещении. Это создает удобства для водителей в зимнее время и при ненастной погоде.

Основной тип конкуренции между заправочными комплексами основывается на качестве обслуживания клиентов, при этом ценовой фактор во время резких колебаний цен на нефть и топливо также играет важную роль в конкурентной борьбе. Система стимулирования продаж занимает далеко не последнее место в привлечении клиентов станциями, входящими в различные сети с известными брендами.

Таким образом, современные АЗС в развитых странах являются многофункциональными комплексами, которые помимо заправки топливом предлагают перечень сопутствующих товаров и услуг для удобства водителей и пассажиров. При этом происходит увеличение доли услуг в общей сумме чистых доходов, получаемых станциями. Рост оптовых цен и уменьшение маржи в составе розничных цен на топливо вместе с расширением перечисленных услуг приводит к тому, что суммарные чистые доходы от предоставления этих услуг в большинстве случаев превышают чистые доходы, получаемые от продажи топлива [2].

До последнего времени основными игроками на розничном рынке топлива были вертикально-интегрированные нефтяные компании

и независимые предприниматели, которые оперируют самостоятельно или в рамках договоров франчайзинга. Характерной чертой нынешнего этапа развития этого рынка стало частое появление крупных торговых сетей, для которых автозаправочные станции являются лишь довольно малым по доходам компонентом операционной деятельности, главная цель которого способствовать привлечению покупателей в сетевые магазины. Учитывая вышесказанное, крупные розничные торговцы устанавливают минимальные розничные цены на топливо, отвлекая часть клиентов от традиционных заправочных станций. Такая ситуация усиливает конкуренцию и ведет к сокращению уровня маржи. В результате некоторая часть станций не выдерживает усложняющихся рыночных условий.

В последнее время число АЗС в США и во многих европейских странах сокращается при одновременном увеличении объемов розничных продаж топлива, приходящихся в среднем на одну станцию.

На сегодняшний день единственным шансом для развития и выживания действующих АЗС является превращение их в мультитопливные станции с многообразным перечнем услуг, привлекающих клиентов, которые ориентируются в своем выборе на высокое качество обслуживания [5].

Рынок автозаправочных станций в России еще до конца не сформировался. Как было отмечено ранее, расширение сети происходит в большей степени путем покупки или аренды земельных участков и строительства на них новых станций. Продажа действующих станций или их сетей является большой редкостью, хотя информацию о таких сделках можно увидеть в печати все чаще и чаще. Тем не менее, отсутствие развитого рынка АЗС приводит к сложной задаче оценки реальной рыночной стоимости отдельных станций или их сетей [6].

На Российском нефтяном рынке основными гигантами являются: ПАО «Газпром нефть», ПАО «Лукойл», ПАО «Татнефть» и ПАО АНК «Башнефть».

Предложение сети АЗС с единым дизайном и концепцией, при прочих равных условиях, существенно увеличивает рыночную стои-

мость каждой станции. Здесь особый интерес представляет оценка сетевой составляющей рыночной стоимости АЗС. Таким образом, задача состоит в том, чтобы определить надбавку к рыночной цене станции в том случае, если продается целая сеть. Логично предположить, что сеть, усиленная единым брэндом, вызывает больше доверия покупателей и, соответственно, приносит дополнительный поток доходов. В развитых странах, где действует данная концепция на рынке, имеется возможность определения реальной рыночной цены на основе ближайших транзакций с определенными поправками на конкретный объект. В России такой возможности пока нет. Оценка рыночной стоимости АЗС в России затруднена в связи с нижеперечисленными условиями:

- 1) неразвитостью рынка;
- 2) недостаточностью статистических данных;
- 3) отсутствием прозрачности в бизнес процессах, доходах и расходах;
- 4) высоким уровнем инфляции.

Однако рынок постепенно развивается, и поэтому задача определения реальных измерителей рыночных цен на АЗС приобретает все большую актуальность [6].

Рассматривая вопрос о затратах на строительство и ввод в эксплуатацию АЗС, следует сразу же оговориться, что затраты на строительство и ввод в эксплуатацию станций существенным образом колеблются в зависимости от следующих изначально задаваемых параметров:

- количества топливно-раздаточных колонок;
- наличия газозаправочного терминала;
- включения предполагаемых сервисных компонентов, кафе, магазина, мойки и др.;
- наличия пунктов технического сервиса, таких как шиномонтажи подкачка шин и т. п.

Очевидно, что конечная сумма расходов определяется местоположением станции, так как стоимость земельного участка или величина арендной стоимости может отличаться в разы. Например, стоимость земельных участков в Московской области – это функция расстояния до столицы и пересечения важнейших трасс. Расходы на строительство АЗС варьируются в зависимости от близости и доступности основных коммуникаций и сетей: газа, электричества, телефона, канализации.

Основные тенденции в развитии сети автозаправочных станций в России корреспондируют с мировыми. Такая обстановка связана, прежде всего, с обширным пришествием западных фирм, которые пропагандируют агрессивную стратегию проникновения на российский рынок. Как и во всех развитых странах, в России главным направлением в развитии автозаправочного бизнеса стало создание многофункциональных комплексов, обеспечивающих обслуживание клиентов в соответствии с лучшими мировыми стандартами.

Широкое распространение относительно дорогостоящих автомобилей импортного производства, чувствительных к качеству горючего, предопределяют особое внимание, которое уделяют их владельцы выбору заправочной станции. На психологическом уровне предпочтение отдается сетевым станциям вертикально-интегрированных нефтяных компаний, а также крупным и известным розничным фирмам. Предполагается, что качество топлива у них должно быть выше. Поэтому брендовая составляющая приносит большую рыночную стоимость.

Автозаправочные станции, расположенные на трассах вблизи небольших городов, часто являются своеобразными мини-центрами культуры для их жителей. Например, люди таких городов посещают кафе и магазины, которые работают круглосуточно, в отличие от других торговых и развлекательных заведений, располагающихся поблизости от станций. Таким образом, при проектировании и строительстве трассовых автозаправочных станций, необходимо учитывать данное обстоятельство, предусматривая вместимость, большую площадь и пропускную способность кафе и ресторанов.

В перспективе, по мере широкого проникновения на российский рынок АЗС западных компаний, вводящих свои стандарты качества топлива и услуг, этот рынок все больше будет похож на рынки развитых стран, так же, как и ценообразующие критерии, применяемые для определения рыночных цен [7].

Компания «ТранзитСити» успешно работает на рынке нефтепродуктов с 1998 г. Основной специализацией являются оптовые поставки и розничная продажа автомобильного топлива.

Крупными поставщиками топлива выступают: ПАО «Газпром нефть», ПАО АНК «Башнефть», ПАО «НК «Роснефть» и многие другие крупные нефтяные компании России.

Приоритетным стратегическим направлением деятельности компании является развитие и строительство сети автозаправочных комплексов. В настоящее время сеть насчитывает 31 современную автозаправочную станцию, расположенную в Республике Татарстан, Чувашской Республике, Республике Марий Эл, Нижегородской и Владимирской областях.

Все автозаправочные станции оборудованы по самым современным стандартам для предоставления наиболее качественного сервиса. Остановившиеся в таком комплексе, помимо заправки топливом, могут посетить магазин, кафе, воспользоваться сервисами для автомобиля: парковка, мойка, шиномонтаж и многое другое.

В 2014 г. был запущен бренд «IRBIS». Разрабатывая новую концепцию автозаправочной станции, были изучены лучшие мировые компании и собраны все самые современные наработки. В реализации идеи участвовали ведущие международные компании: «Vitrum» (Латвия), «VDS» (Беларусь), «Scheidt&Bachmann» (Германия), «PetroMetal» (Португалия) [12].

Таким образом, для развития и привлечения потребителей компаниям автозаправочных станций необходимо осуществить следующие меры:

- увеличить абсолютные объемы продаж, что позволяет компенсировать снижение уровня маржи и получать то же количество прибыли;
- инициировать новые виды деятельности, которые могут обеспечить дополнительные доходы, например, рекламу на топливно-разливочных комплексах и в помещениях операторских, магазинов и кафе;
- существенно улучшить качество обслуживания клиентов путем введения новых гибких

форм расчетов, специальных программ поощрения клиентов, обеспечения чистоты и привлекательного вида заправочных станций;

- организовать или расширить платные сервисные услуги, такие как розничные продажи сопутствующих товаров, работу точек быстрого питания и ресторанов, экспресс мойку машин, и т. д.

Литература

1. Гриденко Ю.И. Анализ финансовой отчетности // Справочник экономиста. – 2009. – № 2. – С. 26–35.
2. Левин И. Средний класс: малый бизнес и власть // МЭМО. – 2006. – № 8. – С. 47–59.
3. Протасов В.Ф. Анализ деятельности организации (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 536 с.
4. Романова Л.А. Как снизить риск ошибок на конкурентном рынке. – URL: <http://www.oilru.com/pr/66/421/>
5. Фролова Н.Н. Некоторые нюансы развития автозаправочного бизнеса. – URL: <http://www.frol23.ru/>, свободный.
6. Чернова С.Н. Российский АЗС и перспективные технологии. – URL: <http://www.krai.ru/>, свободный.
7. Шавалиев А.Х. Союз бензина и магазина. – URL: <http://www.almshev.ru/>, свободный.
8. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт, 2015. – URL: <http://www.gks.ru/>
9. Последствия низких цен для нефтяной отрасли / Комитет по энергетической политике и энергоэффективности. Официальный сайт, 2015. – URL: <http://www.rspenergy.ru/>
10. Налоговый маневр толкает бензин вверх. Официальный сайт, 2015. – URL: <http://expert.ru/2014/12/9/nalogoviy-manevr-razogol-tseny/>
11. Бизнес портал Татарстана. Официальный сайт, 2015. – URL: <http://portat.ru/portat/news/67-lukoil-v-tatarstane-obgonyayet-taif-na-rynke-azs>
12. Компания ТранзитСити. Официальный сайт, 2015. – URL: <http://www.tranzitcity.ru/about/aboutcompany/>

Информация об авторах

Хадиуллина Гульнара Насимовна, профессор, доктор экономических наук, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Валитова Аделя Равиловна, магистрант 2 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

G.N. HADIULLINA,
doctor of Economics, professor
Kazan (Volga region) Federal University

A.R. VALITOVA,
2th year magistracy student
Kazan (Volga region) Federal University

**USE OF INSTRUMENTS OF MARKETING IN THE RETAIL MARKET OF OIL PRODUCTS
IN THE DEVELOPED COUNTRIES AND A POSSIBILITY OF THEIR USE IN MODERN
RUSSIAN ECONOMY**

Abstract. Preferences of consumers in the retail market of oil products are considered in the article. The main problems of formation of the effective system of the organization of marketing activity of the enterprises are revealed, and ways of their decision are also presented.

Keywords: preference of consumers, marketing, retail market of oil products.

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 331.105.64

С.П. ПШЕНИЧНЫЙ,
ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. Работа посвящена анализу перспектив развития партнерских отношений между бизнесом, государством и обществом в условиях формирования новых субъектов хозяйствования. Особое внимание уделено проблеме реализации экономических интересов субъектами экономической деятельности. Обоснованы направления перспективного взаимодействия в рамках института социального партнерства.

Ключевые слова: социальное партнерство, экономические интересы, инновационные кластеры.

Ведение хозяйственной деятельности подразумевает использование ресурсов с целью удовлетворения потребностей субъектов хозяйствования. Трансформация условий, в которых происходит реализация экономических интересов субъектов, ставит вопрос о построении адекватных моделей социально-экономического взаимодействия и роли институтов согласования интересов.

Наличие макро-, мезо- и микроуровня на которых происходит реализация интересов основных участников воспроизводственного процесса (государство, бизнес, население) является аксиомой, которую необходимо учитывать при анализе существующих моделей. В частности, на макроэкономическом уровне реализуются индивидуальные, коллективные, производственные, общественные экономические интересы, мезоэкономический уровень затрагивает индивидуальные, коллективные, производственные и групповые экономические интересы, а на микроэкономическом уровне реализуются индивидуальные экономические интересы субъектов экономической деятельности.

Среди основных моделей, отражающих процессы формирования экономических интересов, реализуемых на макроуровне, исследователи [6] выделяют американскую, японскую, модели стран Западной Европы и Азиатско-Ти-

хоокеанского региона (АТР) [6]. Каждая из рассматриваемых моделей имеет свою направленность и специфику.

Наибольший интерес в последнее время вызывает модель, характерная для стран АТР, или так называемая модель «азиатских драконов». Она позволила достигнуть странам региона максимальных показателей, характеризующих реализацию экономических интересов экономических субъектов. В основе указанной модели лежит потребность в быстрой трансформации нерыночных механизмов и формировании на их основе капиталистических отношений. Экономическая модель «азиатских драконов» является примером создания рынка на основании предприятий, способных быть источником валютных доходов и рынком сбыта для других компаний. Ее ядром является применение новейших технологий в производстве и управлении [2].

Американская модель отличается от остальных ярко выраженной направленностью на достижение стабильности в развитии экономических процессов, фундаментом которой выступает частная собственность и личная предпринимательская инициатива граждан. Регулирование экономических процессов со стороны государства ограничено и реализуется в направлениях, которые не под силу решить рыночным структурам.

К европейским моделям относятся немецкая, английская и шведская модели. Немецкая или неолиберальная модель хозяйствования сформировалась как результат экономической политики Л. Эрхарда. Данная экономическая модель ориентирована на реализацию принципа свободы рынка и справедливого распределения с целью социального выравнивания и увязывания результатов трудовой деятельности и мер социальной политики. Свободная конкуренция, пропагандируемая идеологами теории социального рыночного хозяйства, способствовала росту рынка на основе увеличения числа хозяйственных субъектов и активизации процессов разделения труда в результате структурной перестройки экономики.

Основой английской или кейнсианской модели хозяйствования является поддержание надлежащего уровня занятости и решение социальных проблем, которое достигается через механизмы государственного стимулирования совокупного спроса. Характерными чертами данной модели являются отказ государства от роли «ночного сторожа», высокая доля национального дохода, перераспределяемого через государственный бюджет, создание обширной зоны государственного предпринимательства на основе образования государственных (а также смешанных) предприятий, первенство бюджетно-налоговой политики, и, в частности, регулирование соотношения доходов и расходов бюджета при формировании совокупного спроса.

Также особого внимания заслуживает шведская модель хозяйствования, поскольку её характерной особенностью является сильная социальная направленность, обеспечивающая высокий уровень оплаты труда и занятости населения. Объектом государственного регулирования выступают трудовые отношения на уровне государства в целом. При анализе характеристик модели отчетливо прослеживаются противоречия, возникающие в процессе реализации экономических интересов предпринимателей, наемных работников и государства, связанные, с одной стороны, с необходимостью обеспечения высокого уровня занятости и реализации социальных программ, а с другой стороны, с объективным требованием обеспе-

чения высоких темпов роста экономики и повышения эффективности хозяйствования.

Японская экономическая модель характеризуется, прежде всего, центральной ролью корпоративных структур. В рамках данной модели одновременно с рыночными используются и административно-экономические методы регулирования, формируется особая роль банковско-кредитной системы и уменьшается роль бюджетно-налоговых механизмов.

Таким образом, все рассмотренные модели имеют свои особенности в реализации экономических интересов субъектов триады «государство-бизнес-население».

На наш взгляд, отдельно необходимо выделить российскую модель хозяйствования. Особенностью данной модели является, с одной стороны, уникальное сочетание административных и рыночных инструментов, а, с другой – практическое отсутствие каких-либо изменений в модели координации. Факт отсутствия положительных изменений проявляется в неудачах, связанных с попытками модернизировать экономику, наличием большого количества государственных корпораций, являющихся «слонами, не умеющими танцевать», высоком уровне монополизированности экономики, а также в низкой заинтересованности в структурных реформах и внедрении инноваций.

Сложившаяся модель экономики России, является экспортоориентированной, что делает ее субъектов зависимыми от влияния макроэкономической конъюнктуры.

Авторы теории институциональных матриц [3], указывают, что российская экономическая модель формировалась под влиянием Х-матрицы, для которой характерно преобладание механизмов перераспределительной экономики, унитарно-политическое устройство и доминирование коммунитарных ценностей. Структура базовых институтов данной матрицы хотя и не является тождественной институтам, формирующимся в рамках азиатских экономик, но имеет большое количество пересечений. По мнению О.Ю. Мамедова, «базовые элементы современной модели российской экономики представлены сегодня такими институтами, как суперэтатизм, бюрократизм,

централизм, коррупция, монополизм» [4]. При такой структуре институтов нам представляется затруднительным использование рыночных механизмов. Данные обстоятельства зачастую являются препятствием для полноценной реализации экономических интересов субъектами экономической деятельности, не относящимися к государству.

Основной целью, стоящей перед российской экономикой, является создание таких институтов, которые обеспечивали бы возникновение предпосылок для модернизации экономики, включения науки и образования в процесс формирования базы для экономического роста, а также способствовали развитию инновационной активности и реализации экономическими субъектами своих интересов. Формально такие институты (социальное партнерство, частно-государственное партнерство, свободные экономические зоны, ассоциации) созданы уже достаточно давно, однако эффективность их использования в целях реализации экономических интересов субъектов экономической деятельности оставляет желать лучшего [5].

Наличие проблем, связанных с ресурсными ограничениями, закрытием рынков сбыта и, как следствие, сокращением выпуска продукции, оказывает существенное влияние на возможность реализации экономических интересов участников экономической деятельности [1]. Все вышеперечисленное указывает на необходимость использования новых форм хозяйствования, обеспечивающих разумное ограничение присутствия государства в экономике, развитие предпринимательства и институтов гражданского общества.

В качестве новых форм, отвечающих поставленным целям, выделяют инновационные кластеры. Ряд экспертов указывают на высокую эффективность кластерного подхода. В частности, А.Н. Шибалко [7], отмечает следующие его преимущества. Во-первых, кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую экономическую политику и конкурентоспособность государства, ориентированную на поддержку науки, рискованных инноваций, импортозамещения, экспортной деятельности, создание необходимой инфраструктуры. Во-вторых, создание кластеров

обеспечивает новые возможности для бизнеса, приводит к конструктивному взаимодействию крупного бизнеса с малым и средним предпринимательством. В-третьих, характерной чертой многих современных кластеров является наличие компонентов знаний в каждом производимом здесь продукте или услуге. В-четвертых, кластеры способствуют возрастанию социальной ответственности предприятий.

Кроме общих преимуществ, характерных для кластерной формы организации, на наш взгляд, необходимо выделить ряд дополнительных особенностей, затрагивающих реализацию социально-экономических интересов субъектов экономической деятельности. Во-первых, на уровне кластера как элемента мезоэкономики реализуется значительная часть экономических интересов, включая личные, коллективные, производственные и т. д. При этом компании, относящиеся к разным сферам экономической деятельности, обеспечивают разную степень реализации их интересов. Во-вторых, при формировании кластеров следует учитывать специфические особенности развития территорий. В частности, формирование кластера в рамках северных территорий должно предусматривать наличие инфраструктурного, кооперационного и агломерационного эффектов для предприятий-резидентов кластера. Наличие неоднородности в развитии хозяйствующих субъектов в кластере обуславливает необходимость транспарентности процессов реализации экономических интересов, согласованности с потребностями в сбалансированном развитии территориально-хозяйственных систем различного уровня и направленность на решение задач ускоренного развития отдельных отраслей и регионов. В-третьих, одним из направлений реализации кластерной политики является их формирование на базе градообразующих предприятий в моногородах с целью диверсификации промышленности и создания предпосылок для достойного качества жизни населения.

Учитывая обозначенные особенности, важным направлением исследований на современном этапе развития российской и мировой экономики являются процессы институционализации взаимодействия представителей госу-

дарства, бизнеса и общества и формирования механизмов координации, способствующих минимизации транзакционных издержек и повышению эффективности аккумуляции и использования экономических ресурсов [8]. На наш взгляд, потенциал социального партнерства в качестве одного из механизмов согласования и реализации интересов в значительной степени соответствует требованиям, предъявляемым всеми субъектами триады «государство-бизнес-население».

Развитие института социального партнерства в обозначенном контексте способствует снижению бюджетной нагрузки, формированию инфраструктуры, позволяет повысить уровень занятости населения, создает предпосылки для развития экономики на базе инновационных технологий. Обозначенные преимущества коррелируют с важнейшими задачами, стоящими перед российским обществом, среди которых наиболее значимыми являются формирование и эффективное использование человеческого капитала как основного ресурса воспроизводственного процесса, повышение качества жизни населения, решение проблем устойчивого развития территорий.

На основе проведенного анализа нами выделены следующие важные направления развития социального партнерства в условиях развития новых форм хозяйствования. К ним относится согласование приоритетов социально-экономической политики; формирование элементов национальной инновационной системы на основе интеграции науки в систему

«государство-бизнес-население; решение проблем устойчивого развития территорий; повышение уровня и качества жизни населения; развитие рынка труда и содействие занятости населения.

Литература

1. *Toumashev A.R., Toumasheva M.V., Valeev E.R., Miasnikov D.A.* Development of Russian Economy in Conditions of Globalization and Investment Policy // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. – 2015. – Vol. 6. – № 3. – P. 700–704.
2. *Гавриков Ф.А.* Интеграционные процессы в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) // *Социальное и экономическое развитие АТР: опыт, проблемы, перспективы*. – 2014. – № 2. – С. 67–74.
3. *Кирдина С.Г. Кирилюк И., Рубинштейн А., Толмачева И.* Российская модель институциональных изменений: опыт эмпирико-статистического исследования // *Вопросы экономики*. – 2010. – № 11. – С. 97–114.
4. *Мамедов О.Ю.* Какая экономическая модель необходима российской экономике // *Terra Economicus*. – 2012. – № 10. – С. 5.
5. *Пишеничный С.П.* Тенденции развития института социального партнерства в России // *Экономические науки*. – 2013. – № 12. – С. 47–50.
6. *Стерликов Ф.Ф.* Методы хозяйствования // *Экономические науки*. – 2012. – № 3(88). – С. 51–55.
7. *Шибалко А.Н.* Особенности российской практики формирования и развития фармацевтических кластеров // *Проблемы современной экономики*. – 2012. – № 4. – С. 341–343.
8. *Юрков Д.В.* Кластеры в экономике Архангельской области как фактор миграционных процессов // *Экономические науки*. – 2015. – № 127. – С. 39–41.

Информация об авторе

Пшеничный Сергей Павлович, ассистент кафедры управления человеческими ресурсами, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.
E-mail: Sergey.Pshenichnyi@kpfu.ru

S.P. PSHENICHNYI,

assistant

Kazan (Volga region) Federal University

**DIRECTIONS OF SOCIAL PARTNERSHIP
IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF NEW ECONOMIC FORMS**

Abstract. The prospects of partnership between business, the state and society development in the conditions of formation of new subjects are analyzed in this paper. The special attention is paid to a problem of economic interests realization by subjects of economic activity. The ways of perspective interaction within institute of social partnership are presented.

Keywords: social partnership, economic interests, innovative clusters.

УСЛОВИЯ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛ «КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК»

1. Перечень необходимых данных:

- фамилия, имя, отчество полностью автора или авторов (в верхнем правом углу) на русском и английском языках;
- e-mail адрес, контактные телефоны;
- индекс УДК (Универсальная десятичная классификация);
- подробные сведения об авторе или авторах: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (без аббревиатуры) на русском и английском языках;
- название статьи (заглавными буквами) на русском и английском языках;
- аннотация (2–3 предложения) и ключевые слова (3–4) к статье на русском и английском языках;
- текст статьи;
- литература.

2. Материалы принимаются в электронном и печатном виде.

3. В электронном виде материалы принимаются на носителе или по электронной почте на ieifk@mail.ru, 2911326@bk.ru

4. Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в формате *.doc или *.rtf.

Шрифт: гарнитура Times New Roman, 14 pt, межстрочный интервал 1,5 pt.

Выравнивание текста: по ширине.

Поля: левое 3 см, правое 1,5 см, верхнее 1,5 см, нижнее 2 см.

5. Графики и диаграммы должны быть представлены в графических форматах *.tiff или *.jpg разрешением 300 dpi.

6. В тексте обязательно должна быть ссылка на рисунки и таблицы. Таблицы располагать в тексте. Обязательно указывать номер таблицы и ее название.

7. Содержащиеся в статье формулы помещаются в текст с использованием формульных редакторов Microsoft Equation или MathType6.

8. Заглавие статьи не должно повторяться в аннотации. Не рекомендуется включать в аннотацию ссылки на литературу.

9. Ссылки на первоисточники в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из списка библиографии (список размещается в конце статьи).

Электронная версия журнала «Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Адрес редакции: 420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Бутлерова, д. 4.

Телефон редакции: 291-13-26.

