Балтийский экономический журнал №1(17) март 2017 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Издатель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета В. А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета, зам. Председателя Л. И. Сергеев, докт. экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ.

Члены редакционного совета: Хенрык Гавроньский, докт. экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А. В. Губенко, докт. экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного технического университета гражданской авиации; Э. М. Зелгалве, докт. экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А. В. Иванов, докт. экон. наук, профессор, директор Западного филиала РАНХиГС; И. А. Максимцев, докт. экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. А. Мау, докт. экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А. Г. Мнацаканян, докт. экон. наук, профессор, директор Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ; С. Е. Прокофьев, докт. экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М. В. Романовский, докт. экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заслуженный деятель науки РФ.

Главный редактор А. М. Карлов, докт. техн. наук, профессор кафедры финансов и кредита Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ.

Редакционная коллегия:

Г. Г. Арунянц, докт. техн. наук, профессор КГТУ; О. Н. Гегечкори, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ по научной работе; В. Л. Даниленков, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; Н. Г. Иванова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. И. Кузин, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; В. М. Муров, докт. техн. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; Н. А. Сберегаев, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; И. П. Скобелева, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова; Т. Е. Степанова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; В. Г. Шубаева, докт. экон. наук, профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Редактор выпуска Э. С. Круглова

Верстка Л. А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32

Тел. (4012) 69-01-52, факс (4012) 69-01-01

Адрес в Интернете: http:/www.klgtu.ru E-mail: kru@econ.me

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов,

опубликованных в "Балтийском экономическом журнале", допускается только с письменного разрешения редакции.

ОТ РЕДАКЦИИ
УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Этот номер является семнадцатым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 3, "Экономика и управление народным хозяйством" – 5, "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" – 1.

С научными работами, опубликованными в "Балтийском экономическом журнале", можно ознакомиться на сайте Института финансов, экономики и менеджмента Калининградского государственного технического университета – http://econ.me/forum. Наш журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале".

С 2017 года журнал выходит 4 раза в год: в марте, июне, сентябре и декабре. К публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы теоретических и научно-практических исследований по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; менеджмент; бухгалтерский учет, анализ и аудит; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая социология и право; философия хозяйства.

Требования к оформлению рукописей приведены на стр. 83.

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по электронной почте или по подписке. Подписной индекс журнала 00711 в каталоге Калининградской области ООО "Пресса-подписка" областные и центральные издания – журналы и газеты". Подписная стоимость одного номера журнала 150 рублей, по России 210 рублей. Подписаться на "Балтийский экономический журнал" можно по адресам электронной почты:

podpiska@pressa.gazinter.net
zakaz@ pressa.gazinter.net
marketing@ pressa.gazinter.net

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей
школы Российской Федерации

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 4
Акматалиева А. С. ПЕРЕХОДНЫЕ ЭТАПЫ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: МЕТОДЫ И МОДЕЛИ КУРСООБРАЗОВАНИЯ 4
Ларионов А. В., Коновалова М. Е. РЕФЛЕКСИВНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ 16
Харин А. Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ 23

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 38
Корнеева А. В., Корнеев Г. У. СТАНОВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД 38
Манохина Н. В., Матвеев Ю. В., Степанова Т. Е. МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ 44
Погребняк Е. Ю. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ОТМЕНЫ ТАМОЖЕННЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 52
Сергеев Л. И. ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ДОБЫЧИ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ.....60
Теплицкий В. А., Корякина А. В., Мнацаканян А. Г. О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЗАМЕНЫ ОБОРУДОВАНИЯ В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 70

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ.....76
Гейбо Л. А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ АМОРТИЗАЦИИ ПО МОДЕРНИЗИРОВАННЫМ ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПО СТАНДАРТАМ РБУ И US GAAP, А ТАКЖЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....76

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 82

Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал".....82

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 339.924

ПЕРЕХОДНЫЕ ЭТАПЫ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: МЕТОДЫ И МОДЕЛИ КУРСООБРАЗОВАНИЯ

А. С. Акматалиева

TRANSITIONAL STAGE OF MONETARY INTEGRATION: METHODS AND MODELS

A. S. Akmatalieva

В статье обосновывается необходимость введения единой наднациональной валюты в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), а также предлагается методика расчета ее курса. Рассчитываются обменные курсы национальных валют государств-членов ЕАЭС по теориям паритета покупательной способности (ППС) и концепциям внешнеторговой эффективности и обосновывается их практическое применение в условиях интеграции государств.

Евразийский экономический союз, интеграционное объединение, валютная интеграция, валютный курс, валютная корзина, теория паритета покупательной способности, концепция маржинальной эффективности экспортных и импортных операций.

The article elaborates the need for introduction of the common supranational currency in Eurasian Economic Union (EAEU), and also proposes a method of calculating its rate. The calculation of the national currencies' exchange rates of the Member States of EAEU based on theories of purchasing power parity (PPP), the effectiveness of foreign concepts and their practical application throughout the course of states integration.

Eurasian Economic Union, integration, monetary integration, exchange rate, currency basket, the theory of purchasing power parity, the marginal efficiency concept of export and import transactions.

Таможенный союз трансформировался в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Договор о ЕАЭС, вступивший в силу с 2015 г., стал началом нового этапа экономической интеграции евразийских стран (Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Киргизия). Интеграционное объединение предполагает отсутствие преград для движения товаров, капиталов и рабочей силы, а также для валютно-финансовых операций между резидентами стран-группировок, что позволит достичь в перспективе валютной стабильности среди мирового валютного беспорядка.

Поэтому переход от одного этапа интеграционного развития к другому, более высокому, становится понятным: после того, как установлены защитные меры внутри рынка, логичен переход на внешний рынок, к более широкому взаимодействию с другими субъектами мировой экономики. Безусловно, Евразийский экономический союз, в отличие от Таможенного союза, может составить достойную конкуренцию на мировом рынке.

Продолжающаяся девальвация национальных валют государств-членов данного интеграционного объединения оказывает отрицательное влияние на процесс формирования финансового рынка ЕАЭС. После масштабной девальвации российского рубля с декабря 2014 по март 2016 года белорусский рубль упал на 74 % (к доллару США), киргизский сом снизился на 22,7 %, казахстанский тенге после перехода к плавающему курсу в августе 2015 г. потерял в стоимости почти 90 %.

Неустойчивость на национальных финансовых рынках, сокращение валютных поступлений в результате падения мировых цен на сырье, составляющее основу экспорта России, Казахстана и Киргизии, а также снижение доверия населения к национальным валютам привели к росту долларизации экономики. Особенно ярко этот процесс можно проследить на примере Казахстана, где к концу 2015 года доля валютных депозитов в корпоративном сегменте республики достигла 58,7 %, а в розничном составляла уже 76,7 % [1].

Отсутствие единых подходов в валютной и финансовой политике государств-членов ЕАЭС усугубляет ситуацию. Поскольку экономики государств в высокой степени взаимозависимы, непосредственное влияние на экономическую ситуацию в странах-партнерах оказывает любой шаг правительства одного из участников интеграционного объединения.

Так, положение казахстанских и киргизских производителей на едином рынке объединения значительно осложнила девальвация национальных валют России и Белоруссии во второй половине 2014 года, которая увеличила дешевый импорт, а переход Казахстана к плавающему валютному курсу в августе 2015 года спровоцировал обратный процесс, снизив объемы импорта республики из стран-участниц ЕАЭС, в частности, России.

Но, несмотря на распространенное мнение, ухудшение экономической ситуации в России не является основным препятствием для развития валютной интеграции. Основная проблема интеграционных процессов - несогласованность валютной и финансовой политики, а также внешние конъюнктурные и политические факторы. Поэтому в целях повышения устойчивости национальных экономик основные усилия стран-участниц в среднесрочной перспективе должны быть направлены, прежде всего, на разрешение внутренних противоречий и выработку единого подхода к пониманию роли и сущности интеграционного объединения.

Одним из важных условий эффективности экономических связей в рамках интеграционных сообществ является стабильное соотношение курсов национальных валют объединяющихся в интеграционные союзы стран или введение наднациональной (единой) денежной единицы. В связи с этим, следующим этапом экономической интеграции в рамках Таможенного союза должна стать валютная интеграция, представляющая процесс реализации согласованной и скоординированной валютной политики стран-участниц валютной интеграции, а также создания и функционирования межгосударственных организаций, осуществляющих межгосударственное валютное регулирование.

Единая валютная система ЕАЭС является одной из важнейших целей, которые должны быть достигнуты для перехода к новому и более глубокому уровню региональной интеграции. Она предполагает введение новой региональной валюты или повсеместное принятие национальной валюты одной из стран-участниц интеграции.

Очевидно, что Россия как самая сильная экономика региона преобладает во взаимной торговле. Более того, почти половина всех платежей между государствами-членами интеграции осуществляется в российских рублях. Однако внутренние экономические проблемы России и внешняя политическая нестабильность не позволяют рублю получить статус региональной резервной валюты. Альтернативой может стать совершенно новая денежная единица.

Переход на единую валюту при расчетах, безусловно, станет выгоднее для участников ЕАЭС. Введение единой валюты позволит государствам-членам ЕАЭС чувствовать себя более уверенно, а кроме того, усилит интеграцию стран Евразийского союза. В подтверждение этого можно отметить, что после создания Таможенного союза в 2010 году товарооборот между Россией, Белоруссией и Казахстаном увеличился на 36 %, до 125 млрд. долл. [2].

В первый год работы Таможенного союза только российский экспорт в Казахстан увеличился на 25 %, на 11,8 млрд. долл., казахстанский экспорт в Россию - на 5 млрд. долл., т. е. на 30 % [2]. К транзитной выгоде добавляется и тот факт, что казахстанский бизнес получил доступ к рынку размером в 150 млн. человек. Поэтому не вызывает сомнения, что введение единой валюты позволит увеличить экономические успехи.

Также необходимо отметить, что российская экономика имеет в своем распоряжении третьи в мире международные резервы, более 500 млрд. долл., и ВВП порядка 2 трлн. долл. В связи с этим, при наличии резервов России и стремлении государств-членов ЕАЭС перейти на единую валюту будет достаточно просто сформировать единую валютную зону. Более того, введение единой наднациональной расчетной единицы позволит государствам-членам ЕАЭС избавиться от долларовой зависимости, что, в свою очередь, будет способствовать росту взаимной торговли, а также стимулировать общий рынок инвестиций.

Одним из важных вопросов является выбор единой расчетной единицы. Ее следует ввести не в учетных единицах, а в учетной валюте, привязанной к потребительской корзине каждой страны. Валютная корзина представляет собой метод соизмерения средневзвешенного курса коллективной валюты по отношению к определенному набору национальных валют разных стран. Необходимость использования валютной корзины связана с нестабильностью курсов национальных валют государств-членов ЕАЭС. Это позволит более обоснованно учитывать влияние изменений общеэкономических условий обмена, покупательную способность национальных валют.

Количество валюты, входящей в корзину валют, может определяться удельным весом каждой из них. Сумма удельных весов всех валют, входящих в корзину, должна быть равна единице или 100 %. Удельный вес каждой валюты, входящей в корзину валют, должен определяться по выбранному экономическому критерию. Таким критерием может быть доля национальной

валюты страны, которая задействована в валютной корзине, используемой во внешнеторговом обороте.

Поскольку доля той или иной страны во внешнеторговом обороте меняется, валютная корзина периодически должна уточняться с учётом сдвигов во внешнеэкономических связях страны и изменений в сфере валютно-кредитных отношений.

Расчет курса единой наднациональной валюты (ЕНВ) по отношению к российскому рублю, который входит в состав набора валютной корзины, должен состоять из следующих элементов:

1) валютные компоненты в единицах соответствующей валюты, рассчитанные как ее удельный вес во внешнеторговом обороте государств-членов ЕАЭС в валютной корзине;

2) рыночные курсы национальных валют государств-членов интеграции к российскому рублю;

3) рублевый эквивалент валютных компонентов (отношение валютного компонента на обменный курс национальной валюты – при прямой котировке). Расчет единой наднациональной валюты представлен в табл. 1.

Таблица 1 - Результаты расчета курса единой наднациональной валюты (ЕНВ) к российскому рублю

Table 1 - The calculation results of the common supranational currency (CSC) to Russian Ruble

Показатели		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Валютные компоненты	рос. рубль	0,49	0,49	0,48	0,49	0,48	0,49	0,48	0,47
	бел. рубль	0,45	0,44	0,29	0,3	0,31	0,29	0,31	0,31
	каз. тенге	0,014	0,02	0,19	0,18	0,17	0,19	0,17	0,18
	армян. драм	0,014	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,012	0,014
	кирг. сом	0,03	0,03	0,024	0,021	0,022	0,024	0,029	0,026
Фактический обменный курс за 1 рос. рубль	рос. рубль	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
	бел. рубль	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	255,33
	каз. тенге	4,86	4,66	4,85	5,00	4,8	4,69	3,17	4,65
	армян. драм	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,5	6,62
	кирг. сом	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
Эквивалент в рос. рубле	рос. рубль	0,49	0,49	0,48	0,49	0,48	0,49	0,48	0,47
	бел. рубль	0,005	0,005	0,003	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
	каз. тенге	0,003	0,004	0,039	0,036	0,035	0,04	0,05	0,04
	армян. драм	0,001	0,0016	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002
	кирг. сом	0,022	0,02	0,016	0,015	0,014	0,016	0,028	0,025
Итого 1 ед. ЕНВ к рос. рублю		**0,521**	**0,5206**	**0,539**	**0,543**	**0,531**	**0,548**	**0,56**	**0,538**

Результаты расчета показывают, что в 2015 г. 1 ед. ЕНВ была равна 0,538 руб. Валютный курс, выраженный в единицах ЕНВ, может носить формальный характер и лишь регистрировать рыночный курс национальных валют к российскому рублю, а через него - к другим валютам.

Стабилизация фиксированного курса ЕНВ на определенный период создаст защитный механизм для участников валютной корзины от внешних негативных факторов, влияющих на курсообразование (мировая конъюнктура, спекулятивные акции на фондовых рынках и т. п.). Таким образом, применение ЕНВ в ЕАЭС даст возможность сформировать механизм защиты от колебаний

валютных курсов на мировых рынках, снизить уровень финансовой зависимости стран ЕАЭС при расчетах при взаимной торговле, сформировать независимый кредитный инвестиционный резерв в ЕНВ (основным кредитным институтом может стать Евразийский банк развития - ЕАБР), стимулировать рост взаимной торговли.

Нестабильность курсов валют, усугубляющая развитие кризисов, исторически обусловила развитие различных моделей формирования валютного курса, которые пытались определить факторы, наиболее сильно влияющие на его изменение, разработать меры по его регулированию: теории паритета покупательной способности (ППС), концепции внешнеторговой эффективности, модели биржевых торгов, концепции капитальных активов и валютных балансов и др. [3]. Исследование концепций многофакторных моделей формирования валютных курсов поможет выявить проблемы, стоящие перед формированием и регулированием валютного курса, и позволит прогнозировать его динамику.

Исследовав модели курсообразования, можно обосновать практическую применимость тех теорий, которые в большей степени приемлемы в условиях экономической интеграции государств - членов ЕАЭС.

Рассматривая теории ППС, необходимо отметить, что наибольшее практическое значение они имеют в своем относительном преломлении, нежели теория абсолютного ППС. Идея относительного ППС заключается в том, что для большей надежности изменения валютного курса должны сопоставляться не абсолютные уровни цен в двух странах, а их относительные величины – изменение с течением времени.

В своем изначальном виде теория абсолютного ППС практически неприменима по таким причинам как: сложность составления корзины из совершенно одинаковых товаров, продаваемых в разных странах; транспортные расходы и государственные ограничения на торговлю делают конкуренцию на мировом рынке несовершенной; существует множество неторгуемых товаров, цена которых влияет на уровень внутренних цен, но которые никогда не попадают в международный оборот [4].

Теория относительного ППС утверждает, что валютный курс определяется не столько абсолютными ценами, сколько их относительными изменениями:

$$k(t) = k(0)\, I(t) / I_0(t), \qquad (1)$$

где $k(t)$ – валютный курс, $k(0)$ – некий равновесный валютный курс в начальный момент времени, $I(t)$ и $I_0(t)$ – индексы цен внутри страны и за границей, t – момент времени [5].

Результаты расчетов на базе теории относительного ППС с фактическими обменными курсами национальных валют государств - членов ЕАЭС к российскому рублю (табл. 2) показывают, что отклонения в среднем за период 2008-2015 гг. составили 46,15 бел. рубля, 0,01 каз. тенге, 0,14 арм. драм, 0,03 кирг. сом. Отклонения незначительные (по сравнению с результатами других теорий), за исключением белорусского рубля, который в 2011 г. сильно девальвировал в результате финансово-экономического кризиса. Это позволяет сделать вывод, что действующий обменный курс национальных валют государств интеграции к рублю формируется на основе теории относительного паритета ППС, что позволяет регулировать инфляцию.

Таблица 2 - Результаты расчетов обменного курса национальных валют Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии к российскому рублю по теории относительного паритета покупательной способности (ППС)

Table 2 - The calculation results of the national currency exchange rate of Belorussia, Kazakhstan, Armenia and Kirgizstan to Russian Ruble based on theory of purchasing power parity (PPP)

Показатели		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Белоруссия (рос. рубль к бел. рублю)	Расчетный курс	91,75	86,97	100,21	540,7	312,8	317,78	227,4	263,8
	Фактический курс	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	262,37
	Отклонение расчетного курса от фактического	4	2,61	4,56	269,7	46,71	27,28	12,9	1,43
Казахстан (рос. рубль к каз. тенге)	Расчетный курс	4,91	4,63	4,98	5,13	4,91	4,62	3,0	4,44
	Фактический курс	4,86	4,66	4,85	5,0	4,8	4,69	3,17	4,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	0,005	-0,03	0,13	0,13	0,11	-0,07	-0,17	-0,18
Армения (рос. рубль к армян. драму)	Расчетный курс	10,15	12,46	12,42	11,99	12,85	12,33	7,54	6,08
	Фактический курс	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,15	6,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	-0,31	-0,04	0,51	0,01	-0,05	-0,11	-0,61	-0,54
Киргизия (рос. рубль к кирг. сому)	Расчетный курс	1,51	1,4	1,75	1,46	1,62	1,46	1,04	0,95
	Фактический курс	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
	Отклонение расчетного курса от фактического	0,15	-0,1	0,21	0,02	0,06	-0,04	-0,01	-0,09

Согласно монетаристской версии теории абсолютного ППС, темпы инфляции определяются темпом роста денежной массы:

$$\kappa^* = M^* - M_0^*, \qquad (2)$$

где $k^* = (dk/dt)k$ – темп прироста валютного курса, $M^* = (dM/dt)M$ – темпы прироста национальной и иностранной денежной массы [6].

Можно отметить, что если теория абсолютного ППС имеет ограниченную область применения, то модель (формула (2)) представляется еще более условной. Это особенно отчетливо проявляется, когда одна из рассматриваемых валют является лишь внутренне конвертируемой. Типичным образцом подобной ситуации могут служить национальные валюты стран - членов Евразийского экономического союза (российский рубль, белорусский рубль, казахский тенге, армянский драм, киргизский сом). В подобной ситуации более правомерна следующая версия:

$$\kappa(t) = | M^* - \mu_0\, dt| , \qquad (3)$$

где $\mu_0\, dt$ – темп роста поступлений в страну конвертируемой валюты [6].

В основе данной модели (формула (3)) лежит положение о том, что следует рассматривать темп роста не всей иностранной денежной массы, а лишь той, которой располагают агенты внутреннего рынка. Совершенно очевидно, что такая модификация исходной монетарной модели (формула (2)) по сути означает принципиальный пересмотр самого денежно-ценового механизма формирования валютных курсов.

Одной из наиболее простых моделей неравновесной теории абсолютного паритета покупательной способности можно считать модель А. Первозванского [6]. Первое уравнение модели имеет следующий вид:

$$\kappa(t)=|P^* - \mu_0\, dt|, \qquad (4)$$

где $P^* = (dP/dt)P$ – темп инфляции (темп роста цен) внутри страны [6] .

Фактически в монетаристской модели (формула (3)) темп роста денежной массы заменен темпом инфляции, тем самым осуществлен возврат к традиционной теории ППС. Таким образом, модель (формула (4)) может квалифицироваться как "полумонетаристская". Ее эклектичность можно отнести к числу ее минусов.

Второе уравнение модели задает простейшую линейную зависимость темпа поступления в страну иностранной валюты от степени расхождения валютного курса и ППС:

$$\mu_0 = \alpha[k(t)/P(t) - 1/P_0(t)], \quad (5)$$

где α – параметр модели, отражающий скорость адаптации темпа поступления валюты к имеющемуся валютному неравновесию, $P(t)$ и $P_0(t)$ – уровень цен внутри страны и за границей [6].

В соответствии с логикой (формула (5)) при $k(t)>P(t)/P_0(t)$ стимулируется экспорт и, следовательно, приток иностранной валюты в страну, в противном случае стимулируется импорт и происходит ее утечка.

Все сказанное подводит к пониманию, что если равновесные схемы ППС более или менее работоспособны в условиях стабильных экономических и валютных схем, то для формирующихся экономик они непригодны. Для них более приемлемы неравновесные модели ППС типа (формулы (4)-(5)). Вместе с тем, такие модели также имеют крайне упрощенный характер и в лучшем случае могут использоваться в качестве теоретической схемы для объяснения происходящих событий на определенном отрезке экономического развития, но ни в коем случае не для конкретных прогнозов [4].

Таблица 3 - Результаты расчетов обменного курса национальных валют Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии к российскому рублю по монетаристской версии абсолютного паритета покупательной способности (ППС)

Table 3 - The calculation results of the national currency exchange rate of Belorussia, Kazakhstan, Armenia and Kirgizstan to Russian Ruble based on monetarist version of absolute purchasing power parity (PPP)

Показатели		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Белоруссия (рос. рубль к бел. рублю)	Расчетный курс	102,66	88,6	116,68	104,35	40,13	102,3	141,4	174,4
	Фактический курс	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	262,37
	Отклонение расчетного курса от фактического	14,91	4,24	21,03	-166,65	-225,96	-188,2	-73,1	-87,97
Казахстан (рос. рубль к каз. тенге)	Расчетный курс	85,9	123,1	1135,3	95,7	81,5	104,64	182,9	95
	Фактический курс	4,86	4,66	4,85	5,0	4,8	4,69	3,17	4,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	81,04	118,44	1130,45	90,7	76,7	99,95	179,73	90,38
Армения (рос. рубль к армян. драму)	Расчетный курс	116,8	60,1	146,8	118,3	115,5	122,9	174,1	95,13
	Фактический курс	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,15	6,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	106,34	47,6	134,89	106,32	102,23	110,46	165,95	88,51
Киргизия (рос. рубль к кирг. сому)	Расчетный курс	115,82	53,71	169,3	81,6	95	107,7	183,2	94,46
	Фактический курс	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
	Отклонение расчетного курса от фактического	114,46	52,21	167,76	80,16	93,44	106,2	182,15	93,42

Сравнивая же результаты расчетов монетаристской версии абсолютного ППС с фактическими курсами национальных валют государств-членов ЕАЭС к российскому рублю (табл. 3), можно заметить, что отклонения в среднем за период 2008-2015 гг. составили 87,71 бел. рубля, 233,42 каз. тенге, 107,79 арм. драм, 111,23 кирг. сом. По результатам неравновесной теории абсолютного ППС (табл.4) отклонения составляют 92,37 бел. рубля, 234 каз. тенге, 105,4 арм. драм, 112,1 кирг. сом. Результаты расчетов показывают, что отклонения по данным теориям значительные, т. е. фактический курс национальных валют является завышенным по сравнению с данными моделями, за исключением белорусского рубля в 2011-2015 гг. Это объясняется тем, что белорусский рубль (как уже было отмечено выше) в 2011 г. сильно девальвировал в результате финансово-экономического кризиса.

Эти модели при расчете валютного курса учитывают темпы инфляции и темпы роста денежной массы. Поскольку инфляция является отражением диспропорций между денежной массой и товарным предложением, которые складываются в стране в ходе развития макроэкономических процессов, поэтому одним из индикаторов, влияющих на состояние инфляции, является объем денежной массы в обращении. Увеличение объема денежной массы приводит к увеличению инфляции, что, в свою очередь, приводит к обесценению национальной валюты, т. е. уровень инфляции и изменение валютного курса находятся в обратной зависимости.

Таблица 4 - Результаты расчетов обменного курса национальных валют Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии к российскому рублю по неравновесной теории абсолютного паритета покупательной способности (ППС)
Table 4 - The calculation results of the national currency exchange rate of Belorussia, Kazakhstan, Armenia and Kirgizstan to Russian Ruble based on a non-equilibrium theory of absolute purchasing power parity (PPP)

Показатели		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Белоруссия (рос. рубль к бел. рублю)	Расчетный курс	104,8	73,6	130	145	86,8	94,6	136,5	62
	Фактический курс	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	262,37
	Отклонение расчетного курса от фактического	17,05	-10,76	34,35	-126	-179,29	-195,9	-78	-200,4
Казахстан (рос. рубль к каз. тенге)	Расчетный курс	92,4	123,4	1153,2	107,2	87,4	98,8	149,7	96,7
	Фактический курс	4,86	4,66	4,85	5,0	4,8	4,69	3,17	4,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	87,54	118,74	1148,35	102,2	82,6	94,11	146,53	92,08
Армения (рос. рубль к армян. драму)	Расчетный курс	102,2	46,7	149,3	132,3	118,5	124,2	162,2	95,33
	Фактический курс	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,15	6,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	91,74	34,2	137,39	120,32	105,23	111,76	154,05	88,71
Киргизия (рос. рубль к кирг. сому)	Расчетный курс	106,02	69,01	172,5	89,8	103	117,2	156,5	93,4
	Фактический курс	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
	Отклонение расчетного курса от фактического	104,66	67,51	170,96	88,36	101,44	115,7	155,45	92,36

По результатам расчетов по монетаристской и неравновесной теории абсолютного ППС наблюдаем значительные отклонения валютного курса от

фактических обменных курсов национальных валют государств-членов интеграции к рублю. Это можно объяснить тем, что основной задачей денежно-кредитной политики этих государств на протяжении рассматриваемого периода является сдерживание темпов инфляции и обеспечение предложения денег на уровне, соответствующем потребностям их экономик.

Результаты расчетов валютного курса на основе теорий абсолютного ППС позволяют сделать выводы, что действующие обменные курсы национальных валют стран объединения к рублю завышены по сравнению с валютными курсами, рассчитанными на основе этих теорий (табл. 3, 4). Завышенность курса национальной валюты рассматривается как фактор, вредящий экспорту и приводящий к росту дефицита платежного баланса. За анализируемый период наблюдается постоянный дефицит платежного баланса в государствах - членах ЕАЭС (Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия).

Бюджеты государств - членов ЕАЭС обременены большой суммой внешней задолженности (которая растет с каждым годом и выплата которой приводит к существенной утечке капитала как бюджетных, так и внебюджетных средств). Решение этой проблемы возможно за счет увеличения экспорта товаров и услуг и его превышения над импортом. Учитывая факторную связь между валютным курсом и экспортно-импортными операциями, необходимо отметить, что искусственное занижение обменного курса национальной валюты по сравнению с валютным курсом, рассчитанным на основе теории ППС, позволит стимулировать экспорт, производство и сбережения через ограничение импорта и потребления.

Валютный курс, рассчитанный по данным теориям, позволит стимулировать экспорт, т. е. согласно этой модели производители были бы заинтересованы экспортировать, так как заниженный валютный курс позволяет им поставлять товары на внешний рынок по ценам ниже среднемировых.

Таким образом, одной из причин применения теорий должна стать сознательная политика властей, которая направлена на занижение валютного курса с целью использования его в качестве одного из инструментов, позволяющих стимулировать экспорт.

Концепция маржинальной эффективности внешнеторговых операций развита в работах С. Журавлева в 1990-1992 гг. В соответствии с ней валютный курс представляет собой не что иное, как предельный доход от внешнеторговых операций – импорта или экспорта.

Для экспортных операций валютный курс $k(t)$ определяется следующим образом:

$$k(t) = [I(t)/I_0(t)][\partial E(t)/\partial E_0(t)], \qquad (6)$$

где E – затраты на экспорт во внутренних ценах; E_0 – объем экспорта в мировых ценах (в иностранной валюте), I и I_0 – индексы роста внутренних и мировых цен (индексы инфляции в соответствующих странах) [7].

Содержательно соотношение (формула (6)) означает следующее: валютный курс (например, доллар/рубль) показывает, сколько рублей надо дополнительно потратить, чтобы получить дополнительный доллар дохода.

Для импортных операций валютный курс $k(t)$ определяется аналогичным образом:

$$k(t) = [I(t)/I_0(t)][\partial M(t)/\partial M_0(t)], \quad (7)$$

где M – доход от операций с импортом во внутренних ценах; M_0 – объем импорта в мировых ценах (в иностранной валюте) [7].

В данном случае соотношение (формула (7)) предполагает следующую интерпретацию: валютный курс (например, доллар/рубль) показывает, сколько рублей можно дополнительно получить, если потратить дополнительный доллар на закупку импортного продукта.

Результаты расчетов по концепции маржинальной эффективности внешнеторговых операций (табл. 5) показывают, что отклонения расчетного курса от фактического курса национальных валют государств - членов ЕАЭС к российскому рублю незначительные (за исключением белорусского рубля) и в среднем за период 2008-2015 гг. составляли 289,46 бел. рубля, 0,895 каз. тенге, 0,59 арм. драм, 1,3 кирг. сом.

Таблица 5 - Результаты расчетов обменного курса национальных валют Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии к российскому рублю по концепции внешнеторговой эффективности

Table 5 - The calculation results of the national currency exchange rate of Belorussia, Kazakhstan, Armenia and Kirgizstan to Russian Ruble based on the effectiveness of foreign trade concept

Показатели		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Белоруссия (рос. рубль к бел. рублю)	Расчетный курс	138,9	125,27	193,25	58,91	1979,8	737,4	340,6	313,8
	Фактический курс	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	262,37
	Отклонение расчетного курса от фактического	51,15	40,91	97,6	-212,09	1713,71	446,9	126,1	51,43
Казахстан (рос. рубль к каз. тенге)	Расчетный курс	5,5	4,2	7,7	8,04	9,8	3,46	2,06	3,05
	Фактический курс	4,86	4,66	4,85	5,0	4,8	4,69	3,17	4,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	0,64	-0,46	2,85	3,04	5	-1,23	-1,11	-1,57
Армения (рос. рубль к армян. драму)	Расчетный курс	6,48	11,9	22,8	12,2	14,5	10,7	2,14	1,92
	Фактический курс	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,15	6,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	-3,98	-0,6	10,89	0,22	1,23	-1,74	-6,01	-4,7
Киргизия (рос. рубль к кирг. сому)	Расчетный курс	3,2	4,2	6,03	1,78	4	0,92	0,97	0,27
	Фактический курс	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
	Отклонение расчетного курса от фактического	1,84	2,7	4,49	0,34	2,44	-0,58	-0,08	-0,77

В целом, выбор и применение той или иной теории ППС и концепции внешнеторговой эффективности для расчета валютного курса обусловливается тем, какую политику выбирает государство: политику, направленную на стимулирование экспорта, т. е. повышение конкурентоспособности отечественных товаров, или политику, направленную на сдерживание инфляции.

Все это обосновывает адаптацию данных теорий в странах ЕАЭС при курсообразовании национальных валют, в первую очередь, с целью стимулирования экспорта в этих странах и служит жизненно необходимым условием для стимулирования импортозамещения.

Расчет обменного курса национальных валют на основании теорий ППС и концепции внешнеторговой эффективности при всех их положительных эффектах не решают проблемы низкой конкурентоспособности национальных производителей государств - членов ЕАЭС. Для преодоления отсталости реальному сектору стран интеграции необходимо расширение инвестиционной базы и использование эффективного механизма регулирования товарных и финансовых потоков. Таким механизмом может стать расчет валютных курсов на базе корзины валют, коллективной валюты стран ЕАЭС (табл. 6).

Таблица 6 - Результаты расчета обменного курса национальных валют России, Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии через единую наднациональную валюту (ЕНВ)

Table 6 - The calculation results of the national currency exchange rate of Russia, Belorussia, Kazakhstan, Armenia and Kirgizstan through the common supranational currency (CSC)

Показатели		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Россия (курс ЕНВ к рос. рублю)		0,521	0,5206	0,539	0,543	0,531	0,548	0,56	0,538
Белоруссия	Расчетный курс (курс ЕНВ к бел. рублю)	45,72	43,92	51,56	147,15	141,3	159,19	120,12	141,15
	Фактический курс (курс рос. рубля к бел. рублю)	87,75	84,36	95,65	271	266,09	290,5	214,5	262,37
	Отклонение расчетного курса от фактического	-42,03	-40,44	-44,09	-123,85	-124,79	-131,31	-94,38	-121,2
Казахстан	Расчетный курс (курс ЕНВ к каз. тенге)	2,53	2,43	2,61	2,715	2,55	2,57	1,78	2,49
	Фактический курс (курс рос. рубля к каз. тенге)	4,86	4,66	4,85	5,0	4,8	4,69	3,17	4,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	-2,33	-2,23	-2,24	-2,285	-2,25	-2,12	-1,39	-2,13
Армения	Расчетный курс (курс ЕНВ к армян. драму)	5,45	6,51	6,42	6,51	7,05	6,82	4,56	3,56
	Фактический курс (курс рос. рубля к армян. драму)	10,46	12,5	11,91	11,98	13,27	12,44	8,15	6,62
	Отклонение расчетного курса от фактического	-5,01	-5,99	-5,49	-5,47	-6,22	-5,62	-3,59	-3,06
Киргизия	Расчетный курс (курс ЕНВ к кирг. сому)	0,71	0,78	0,83	0,78	0,83	0,82	0,59	0,56
	Фактический курс (курс рос. рубля к кирг.сому)	1,36	1,5	1,54	1,44	1,56	1,5	1,05	1,04
	Отклонение расчетного курса от фактического	-0,65	-0,72	-0,71	-0,66	-0,73	-0,68	-0,46	-0,48

При расчете ЕНВ происходит завышение курса, что отражает реальное соотношение экономического потенциала стран ЕАЭС. Завышенный курс стимулирует импорт (что является отрицательным фактором), но в то же время

защищает от курсовых колебаний с учетом того, что ЕНВ - не просто расчетная единица, она выполняет функцию кредитования торговых операций и является основным инвестиционным ресурсом для участниц ЕАЭС (по аналогии с СДР), тогда завышенный курс создает благоприятные условия для импорта сырья и материалов, технологий, используемых при производстве экспортоориентированной и импортозамещающей продукции, а целевое финансирование этих операций дает наднациональным органам высокоэффективный инструмент регулирования товарных и финансовых потоков.

Применение ЕНВ может способствовать решению следующих задач:

1. организации целенаправленных товарных и финансовых потоков в те секторы экономики, которые нуждаются в поддержке;
2. может способствовать решению проблемы модернизации и развитию конкурентных технологий через программы инвестирования ЕАБР приоритетных отраслей экономики;
3. перенаправлению торговых потоков на внутренний рынок с целью усиления собственных конкурентных позиций по отношению к импорту из третьих стран;
4. увеличению уровня финансовой безопасности за счет создания собственного центра инвестирования.

Таким образом, различное сочетание применения указанных сценариев может способствовать решению проблем развития конкурентного потенциала всех государств - членов ЕАЭС, росту их инвестиционных возможностей и, как следствие, развитию реальных секторов экономик и повышению уровня благосостояния населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Официальный сайт Национального банка Казахстана: nationalbank.kz.
2. Официальный сайт Таможенного союза: www.tsouz.ru.
3. Акматалиева, А. С. Концептуальные подходы к регулированию валютных курсов: монография / А. С. Акматалиева. – Бишкек: КРСУ, 2006. – 163 с.
4. Акматалиева, А. С. Перспективы совершенствования механизма регулирования валютного курса в трансформирующейся экономике: теории паритета покупательной способности и концепция капитальных активов (часть 1) / А. С. Акматалиева // Вестник КРСУ. – 2012. – Т.12, № 11.
5. Ершов, М. В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире / М. В. Ершов. – Москва, 2000. – С. 49.
6. Первозванский, А. А. О соотношении между темпом инфляции и обменным курсом / А. А. Первозванский // Экономика и математические методы. – 1998. - № 4. – С. 166.
7. Журавлев, С. Н. Иностранные инвестиции в экономику: возможности регулирования объемов и структуры / С. Н. Журавлев // Экономика и математические методы. – 1990. - № 6. – С. 1018.

УДК 658.16

РЕФЛЕКСИВНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

А. В. Ларионов, М. Е. Коновалова

REFLEXIVITY AND ITS ROLE IN THE MANAGEMENT OF THE COMPANYS VALUE

A. V. Larionov, M. E. Konovalova

Экономическое развитие в современных условиях сопровождается тотальным усилением конкуренции, и перед собственниками компаний ежедневно стоит вопрос о перспективах дальнейшего роста. Для привлечения ресурсов под цели развития ключевыми сценариями стали поиск партнеров и выход на глобальные рынки капитала. Эти возможности требуют прозрачности бизнеса, достоверности результатов деятельности компании, понимания истинного значения ее рыночной стоимости. В статье рассмотрена сущность стоимости компании, которая приобретает небывалую актуальность и выходит за привычные рамки показателя эффективности в сбалансированной системе показателей (ССП). Показано, что управление стоимостью становится фактором собственно стоимости, как долгосрочное конкурентное преимущество компании.

стоимость компании, рыночный актив, инвестиции, рефлексия, конкуренция.

Economic development in modern conditions is accompanied by a total increase of competition, and to the owners of companies every day there is a question about the prospects of further growth. To attract resources for development, the key scenarios of steel the search for partners and access to global capital markets. These capabilities require business transparency and reliability of the results of operations of the company, understanding the true meaning of its market value. In stage the essence of a company's value, which acquires an unprecedented relevance and beyond performance indicator in the balanced scorecard (BSC). It is shown that the Board cost is becoming a factor of the actual value, as a long-term competitive advantage of the company.

company cost, market asset, investment, reflection, competition.

Как известно, стоимость компании (Enterprise Value, EV) — это аналитический показатель, представляющий собой оценку стоимости с учетом всех источников финансирования: долговых обязательств, привилегированных и обыкновенных акций, доли участия внешних владельцев. Прикладной характер показателя стоимости компании - определение цены возможной сделки в денежном выражении. Следовательно, вопросы управления стоимостью и соответствующие инструменты управления должны находиться в поле зрения менеджмента и непрерывно формировать эту стоимость [1]. Деление стоимости рыночного актива предполагает изучение множества факторов и их поэтапное исследование. Анализ, как правило, базируется на оценках стоимости с использованием доходного, затратного и сравнительного подходов, в рамках которых применяются различные методы исследования, что обеспечивает многослойность анализа. Возьмем за основу нашего исследования фундаментальный анализ.

Фундаментальный анализ (ФА) – один из методов прогнозирования рыночной (биржевой) стоимости компании, основанных на анализе финансовых и производственных показателей её деятельности. Используется инвесторами для оценки так называемой "внутренней" стоимости компании, которая отражает реальное состояние дел, рентабельность деятельности, нереализованный потенциал. Анализу подвергаются финансовые показатели и их производные в виде коэффициентов и мультипликаторов. Прикладная задача – определение величины разрыва между "внутренней стоимостью" и рыночной ценой актива - акций компании, которая определяется на фондовом рынке как соотношение спроса и предложения. Фундаментальный анализ опирается на макроэкономические индикаторы и индексы деловой активности, новостной фон и публикуемую отчетность, изменения в законодательстве и внешней среде. Технология анализа предполагает многослойность, где выделяются уровни: макроэкономический, отраслевой и непосредственно самой компании (эмитента).

Первый уровень ФА – макроэкономику – при прочих равных условиях можно охарактеризовать сегодня как период неблагоприятной конъюнктуры: это время спада в экономике, с ярко выраженными фазами обострения в финансовой сфере 2008-2009 и 2014-2015 годов (таблица). Кризисные явления сопровождаются ростом волатильности, сильными колебаниями курса валют и процентных ставок, замедлением темпов роста ВВП и денежной массы, кредитным сжатием и стагнацией.

Динамика макроэкономических показателей РФ, %
Dynamics of Russian macroeconomic indicators, %

Показатели	2011	2012	2013	2014
Денежная масса	122	112	115	102
Процентная ставка *	8,0	8,25	8,25	17
ВВП (сопост_цены)	104,3	103,4	101,3	100,6

* - В 2011 г. ставка рефинансирования, с 2014 г. ключевая ставка Банка России.
Данные ГКС, ЦБ РФ.

Рыночные активы, включая компании, в таких экономических условиях имеют свойство терять свою стоимость. Потерю стоимости предопределяют факторы снижения инвестиционного спроса - в силу дефицита ликвидности, ухудшения платежеспособности экономических субъектов, сокращения рентабельности бизнеса и спада деловой активности. Управление стоимостью в условиях жесткой монетарной политики денежных властей сводится скорее к выживанию: концентрации на рентабельных направлениях, мерах жесткой экономии через обрезание издержек и сворачивание инвестиций. То, что мы наблюдаем в такие периоды, есть не что иное, как тезаврация активов в форме накопления банковской ликвидности [2].

Второй и третий уровни ФА – анализ отрасли и эмитента – предполагают определение рыночной стоимости на основе экономических моделей и математических методов. Формулы, используемые в расчетах, формируют сбалансированную систему показателей (ССП). Сбалансированная система показателей – это концепция переноса и декомпозиции стратегических целей для планирования операционной деятельности и контроля их достижения,

предполагает прикладной механизм взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, как реальный способ направить деятельность всей компании на результат.

Числовые значения ССП оцениваются по той или иной шкале, сопоставляются определенным образом с предыдущими периодами, показателями других компаний, с учетом страновой и отраслевой специфики. Так, при оценке стоимости нефтяных компаний широко распространено использование отраслевого мультипликатора "капитализация/запасы", в энергетике соотносятся бизнес-показатели "на единицу мощности", в банковской сфере принято анализировать нормативы - обязательный критерий оценки, установленный Банком России. На стоимость банка влияют капитал (его реальное значение), качество активов (показатель достаточности капитала), качество кредитного портфеля (удельный вес просроченной задолженности), концентрация портфеля (лимит на одного заемщика), динамика темпов роста просроченной задолженности, ресурсной базы в разрезе источников и другие показатели, которые входят в банковскую ССП.

В условиях дефицита ликвидности и роста ставок, при одновременном снижении глобального спроса сравнение показателей сопоставимых компаний (например, одной отрасли или "одногруппников") производится на предмет глубины падения, а не роста: чем ниже темпы снижения, тем выше запас прочности. Именно эти показатели показывает "успешная" компания потенциальному инвестору, акцентируя внимание на эту "прочность" как на внутреннюю стоимость, стремясь таким образом завысить цену сделки от текущих уровней. Менее успешные "одногруппники" (исходя из текущей ССП) в такой ситуации фокусируют внимание инвестора на перспективах отрасли и потенциале самой компании, который не реализован; этот потенциал и выступает тем внутренним резервом, который имеет более высокий запас хода (апсайд - Upside), нежели у конкурентов.

Рассматривая публикуемые стратегии развития крупнейших российских компаний, мы не встретим целевых ориентиров их стоимости или показателей эффективности управления стоимостью. Критерии стоимостной оценки бизнес-процессов управления стоимостью зачастую подменяются эффективностью работы менеджмента на базе ССП: разрабатываются и подвергаются анализу ключевые показатели эффективности (КПЭ), зачастую в отрыве от факторов стоимости и их чувствительности к изменениям.

Подход к управлению стоимостью на основе КПЭ базируется на предполагаемой заинтересованности всех сотрудников компании улучшать показатели, на которые завязан их личный KPI ("key performance indicators"), и других составляющих мотивации. Однако стоимостные принципы, как правило, отсутствуют, и такая картина характерна для компаний с разной структурой собственности [3]: для компаний с госучастием КПЭ, независимо от публичности, являются обязательным условием, согласно нормативным требованиям Росимущества; на их основе формируются плановые показатели, а также соответствующие положения о премировании и вознаграждениях.

В корпоративных отчетах публичных компаний, акции и долговые инструменты которых торгуются на бирже, мы не встретили мероприятий по

управлению стоимостью, за исключением декларации плановых показателей: например, 15 % возврата на капитал к 2016 году (ГО ВТБ).

Частные компании без публичной истории и признанной котировки уделяют еще меньше внимание взаимоотношениям с инвесторами и акционерами по причине закрытости показателя их стоимости как такового.

Исследование подтверждает, что при постановке целей акцент делается не на рост стоимости компании, а на ее прибыль. Увеличение благосостояния акционеров предполагается весьма опосредованно - через линейную зависимость прибыли от мотивации персонала, благодаря высокой степени корреляции KPI и прибыли.

Прибыль является главным ориентиром для постановки целей в российских компаниях и наибольшим образом увязывается с мотивацией управленческого персонала. Должна ли прибыль как ключевой компонент стоимости быть превалирующей во всех бизнес-процессах и являться стратегической целью компании?

Вместе с тем, мы отмечаем наличие у публичных российских компаний таких значимых для стоимостного подхода документов, которые регламентируют стратегию развития, системы корпоративного управления, корпоративную политику, и даже специальные разделы на сайтах для акционеров и инвесторов. При этом формализованных систем управления стоимостью мы не обнаружили. В широком смысле наличие упомянутых документов – это первый шаг на пути создания системы управления стоимостью компании. Однако их влияние на стоимость и превращение в прикладной инструмент управления стоимостью – это длительный процесс эволюционного характера, который необходимо начинать со стоимостного мышления.

О стоимостном мышлении активно заговорили с середины 80-х годов, рассматривая его как эволюционный шаг на смену рыночному мышлению. Новизна мышления основывалась на том, что невозможно оценивать эффективность деятельности компании вне зависимости от окружающей ее среды. А. Бондаренко сравнивает "рыночный" подход к мышлению с автомобильным движением, существование которого возможно при наличии четко определенных правил движения, системы санкций за их нарушение, требований к водителям, опыту вождения. "Возникает потребность в новом показателе, оценивающем эффективность деятельности организации, который призван учитывать взаимоотношения с другими агентами, типы нерыночных отношений, которым подвержена компания, а также ожидаемые эффекты от текущей деятельности. Этот показатель - прирост стоимости компании" [4]. В канве стоимостного подхода эффективность компании также оценивается по ключевым показателям деятельности (ССП), только выделенным на основе факторов стоимости, коими выступают конкурентные преимущества на рынке. Управление стоимостью компании становится интегрированным бизнес-процессом и отдельным компонентом стоимости. Система мотивации и основные KPI балансируются с участием в управлении стоимостью, с учетом чувствительности стоимости к изменениям тех или иных показателей или внешних факторов. В результате набор показателей, которые в широком смысле являются ССП, в стоимостной стратегии выстраиваются на стоимостных

принципах. Эти показатели служат элементом управления компанией на стоимостной основе, согласуются со стратегическими целями, сформированы на основе факторов стоимости – долгосрочных преимуществ компании (рисунок).

Рисунок. Система оценки эффективности компании на основе ССП
Figure. The evaluation system effectiveness on the basis of BSC Companies

Переход к управлению стоимостью не может быть осуществлен мгновенно, по решению собственников, менеджеров или других заинтересованных сторон. Очевидно взаимное влияние целой группы факторов и явлений, наличие скрытых противоречий и функциональных зависимостей, неизбежное изменение баланса поля сил в компании. Стоимостной подход согласуется с выявленной потребностью управления деятельностью компании с учетом влияния окружающей ее среды и призван учитывать взаимоотношения с другими агентами.

Теория рефлексивности, разработанная Джорджем Соросом - известным финансистом и доктором Оксфордского университета, рассматривает проблему "несовершенства понимания" сторон и позволяет спрогнозировать "динамическое взаимодействие между участниками процесса" [5]. Несовершенным понимание участников образуется вследствие того, что их мышление влияет на саму ситуацию, равно как и ситуация на мышление, в результате ход событий уже включает в себя последствия мышления. Мы не

рассматриваем здесь диалектические аспекты теории, хотя автор отмечает возможность ее интерпретации как "синтеза гегелевской диалектики идей и диалектического материализма Маркса". Так, "вместо идей или материальных условий, независимо друг от друга эволюционирующих в соответствии с законами диалектики, теория рефлексивности предполагает взаимодействие между ними, в результате чего и складывается диалектический процесс", отмечает Сорос.

Взаимосвязи между мышлением участников и ситуацией, в которой они участвуют, предполагается разделить на две функциональные зависимости:

1) усилия участников по пониманию ситуации называют когнитивной, или пассивной функцией,

2) воздействие их умозаключений на ситуацию в реальном мире - воздействующей, или активной функцией.

В когнитивной функции восприятия участников зависят от ситуации, в воздействующей функции они влияют на ситуацию. Сорос назвал это взаимодействие "рефлексивностью", используя слово, которое французы употребляют для обозначения глагола, субъект и объект которого совпадают. Используя простейшую математику, можно представить рефлексивность как пару рекурсивных функций:

$y=f(x)$, $x=g(y)$. Следовательно, $y=f\{g(y)\}$, $x=g[f(x)]$.

Это и есть теоретическое обоснование подхода Сороса. Две указанные рекурсивные функции ведут не к равновесию, а к никогда не заканчивающемуся процессу изменений.

По утверждению Сороса, "концепция рефлексивности является сегодня более существенной для объяснения движения финансовых рынков и многих других социальных и экономических явлений, чем концепция равновесия, на которую опирается традиционная экономическая наука. Участники рынка начинают не со знания, а с предвзятого отношения". Попробуем объяснить с этих позиций проявления стоимостного мышления как ключевой предпосылки перехода к управлению стоимостью компании. Применительно к стоимости компаний рассмотрим закономерности, которые Сорос выявил как рефлексивность на фондовом рынке, где формируется цена исходя из базовых предпосылок (когнитивная функция) и ожиданий инвесторов (воздействующая функция их мышления) [6]. Рассмотренные нами ранее сбалансированные показатели компании (КПЭ) - чистая прибыль, дивиденды, оценка активов, движение наличности - все эти измерители имеют значение наряду с многими другими, но относительный вес каждого из них зависит от оценок инвесторов, следовательно, подчиняется их предпочтениям. Фундаментальный анализ выполняет пассивную ситуационную роль - это рыночная конъюнктура и "внутренняя" стоимость компании, технический анализ (ТА) – активная функция, которая базируется на установках, стереотипах, паттернах, фигурах и пр. Фундаментальные условия предопределяют исходный тренд как направление движения вектора. На "радары" аналитиков этот сигнал попадает в численном выражении показателей компании: коэффициенты, мультипликаторы, технические индикаторы и т. д. Оценка и интерпретация данных показателей инвесторами влияет на базовый тренд, иными словами, предпочтения

инвесторов воздействуют на фундаментальные условия, равно как и наоборот – условия влияют на ожидания, а ожидания переходят в действие. Усиление тренда или его перелом в системе координат "подъем-спад" на фондовом рынке есть проявление рефлексивности. В терминологии Дж. Сороса, "последовательность событий не ведет напрямую от одного набора фактов к другому; вместо этого она перекрестным образом, наподобие шнурка от ботинок, соединяет факты с их восприятиями, а восприятия с фактами". Применительно к нашему исследованию стоимостное мышление есть проявление предпочтений заинтересованных сторон (восприятия), через воздействие которых на фундаментальную стоимость компании возможно появление прикладных инструментов управления этой стоимостью (фактов). Процесс предполагает "динамическое взаимодействие между участниками процесса" в перекрестных направлениях, где обе функции – активная и пассивная - работают одновременно, они интерферируют друг с другом. "Вместо детерминированного результата мы имеем взаимодействие, в котором как ситуация, так и взгляды участников являются зависимыми переменными, и первичное изменение ускоряет наступление дальнейших изменений как в самой ситуации, так и во взглядах участников" [6]. Следовательно, управление стоимостью компании может осуществляться через стоимостное мышление, под воздействием базовых установок – нормы прибыли, структуры собственности, стратегии развития, корпоративной этики это мышление также трансформируется в новые показатели и подходы к управлению. Ожидания заинтересованных сторон из пассивной функции переходят в активную плоскость, и этот сигнал трансформируется в выработку стоимостной стратегии. В итоге оценка альтернативных стратегий и диалог между менеджерами разных уровней начинают строиться на принципах максимизации стоимости [7]. Стоимостное мышление может выступать как внутренний драйвер активных изменений в компании - в сторону максимизации стоимости через новую стратегию, либо как пассивный - сформированный извне вследствие изменений базовых установок, например, смещения акцентов в системе КПЭ от прибыли к стоимости на законодательном уровне.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Коупленд, Т. Стоимость компании: монография / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин / пер. с англ. – Москва, 2008.
2. Коновалова, М. Е. Научно-технический прогресс как стуктурообразующий фактор воспроизводственного процесса / М. Е. Коновалова // Проблемы современной экономики. - 2008. - № 3. - С. 59-64.
3. Жабин, А. Актуальные вопросы корпоративного контроля. Управление стоимостью компании / А. Жабин, Т. Корнеева // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2013. - № 9.
4. Бондаренко, А. Стоимостное мышление / А. Бондаренко // Маркетолог. - 2006. - № 8.
5. Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма: монография / Дж. Сорос / пер. с англ. – Москва, 2008.

6. Сорос, Дж. Алхимия финансов: монография / Дж. Сорос / пер. с англ. – Москва, 2013.
7. Гвардин, С. Выход бизнеса с максимальной прибылью: монография / С. Гвардин. – Москва, 2014.

УДК 336.6

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ

А. Г. Харин

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS

A. G. Kharin

В статье рассматриваются теоретические аспекты понятия "неосязаемый капитал компании" и его важнейших составляющих – организационного и процессного капиталов. Основное внимание уделено подходам и методам оценки процессного капитала – важнейшей и наиболее сложной для измерения части организационного капитала. Представлен обзор и критический анализ основных методов оценки компонентов процессного капитала. Делается вывод, что при оценке такого рода активов предпочтительным является сочетание финансовых и нефинансовых методов.

неосязаемый капитал, организационный капитал, процессный капитал, финансовые и нефинансовые методы оценки.

The article describes the theoretical aspects of the concept of "intangible capital of the company" and its components - organizational and processing capital. The main attention is paid to the approaches and methods of valuation of the processing capital, which is the most difficult to measure. This article contains an overview and critical analysis of the main methods of valuation components of the process of capital. It is concluded that the assessment of such assets is preferable to a combination of financial and non-financial methods.

intangible capital, organizational capital, processing capital, financial and non-financial methods of valuation.

В течение последних нескольких десятилетий в мировой экономике произошли изменения, характер и возможные последствия которых еще до конца не осознаны. Суть этих изменений – существенная трансформация структуры капитала (активов) компаний. Отличительной чертой новой, постиндустриальной экономики, возникшей на рубеже XX-XXI веков, стало большое число компаний, использующих разнообразные виды неосязаемого (intangible, nontangible) капитала, обычно именуемые как "нематериальные активы". Значительная доля ценности компаний новой экономики заключена в такого рода активах, в то время как относительная стоимость их материальных активов несущественна [1, p. 328]. Но при этом столь значимые для бизнеса активы по-прежнему трудно поддаются учету и, следовательно, управлению. Как отмечают авторитетные ученые, "ряд реальных и весьма ценных активов в

балансе не учитывается" [2, с. 16]. Все большим препятствием для экономического развития становится отсутствие надежных методов, способных давать адекватную оценку задействованного в бизнесе неосязаемого капитала.

Причина, обусловливающая проблему отсутствия надежных методов оценки нематериальных активов, носит фундаментальный характер. Следует отметить сильную "размытость" самого понятия "неосязаемый капитал". В научной литературе и в нормативных документах дается множество формулировок этого понятия, отражающих различные подходы к определению как сущности, так и структуры столь специфической формы капитала. Ситуацию запутывает отсутствие единства в терминологии, когда авторы для обозначения одних и тех же компонентов неосязаемого капитала используют разные названия. Нет также общего представления о взаимоотношении компонентов этого капитала между собой и их связи с другими видами капитала.

Вероятно, одним из первых систематическое суждение о роли неосязаемых активов в развитии бизнеса высказал в 60-е годы прошлого столетия М. Фридман, впервые выделивший в составе активов предприятия особый вид капитала – гуманитарный капитал, первичными владельцами которого являются индивидуумы – работники и собственники данного предприятия. Чуть позже, в 1970-е-1980-е гг., Дж. Гэлбрейтом, Э. Брукингом и другими исследователями для характеристики неосязаемых активов в научный оборот был введен более широкий термин – "интеллектуальный капитал", отличительными чертами которого являются нематериальность, нацеленность на будущие результаты, отсутствие свойства аддитивности, а также то, что организация владеет данным капиталом лишь частично [3, с. 308]. Идея о наличии некой особой формы капитала, связанной с людьми, стала столь популярной, что на рубеже веков она превратилась в самостоятельное направление научных исследований, носящее междисциплинарный характер. Результатом работ многих ученых в области экономики, социологии и философии стало формирование многогранного (хотя и не лишенного противоречий) представления об уникальной форме капитала, образующейся вокруг человеческих ресурсов, порождаемой ими и являющейся плодом взаимодействия с другими видами капитала. Суммируя новаторские взгляды ученых на роль неосязаемого капитала, Иоанн Павел II в своей энциклике 1991 года высказал мысль, что сегодня решающим фактором экономического развития во все большей мере становится сам человек, его знания и организаторские способности, возможности взаимодействовать с другими людьми и удовлетворять их потребности [4].

Накопленные к настоящему времени знания о неосязаемом капитале позволяют выделить общие подходы к определению его структуры. Наиболее часто исследователи называют в качестве составляющих этого капитала человеческий капитал, потребительский (клиентский) капитал, а также организационный (структурный) капитал [5, p. 636]. Довольно распространенным также является подход, согласно которому в составе нематериальных активов выделяется интеллектуальный капитал, включающий в себя практически все неосязаемые компоненты капитала: человеческий капитал (знания и навыки), бренды, патенты, взаимоотношения с клиентами, научные

исследования и разработки, а также прочие внутренние процессы и атрибуты, формирующие конкурентное преимущество и отличительные черты фирмы [6]. Согласно определению, данному Т. Стюартом, интеллектуальный капитал – это знания, воплощенные в более осязаемую, чем мысль, форму, например, различного рода объекты интеллектуальной собственности [32, p. 67]. Однако не все неосязаемые активы компании являются воплощенным знанием. Так например, благоприятные природные условия или рыночная конъюнктура также могут выступать факторами, на использовании которых зиждется бизнес. Кроме того, есть неосязаемые активы, которые неразрывно связаны с каким-либо видом материального или финансового имущества, не существующие или не имеющие ценности в отдельности от него. Это дает основания утверждать, что неосязаемый капитал создается не только интеллектуальными (мыслительными) усилиями людей, а является результатом взаимодействия всех базовых форм капитала – имущественного, природного и человеческого (рисунок). При этом, когда речь идет о капитале компании, от человеческого капитала следует отделять его специфическую форму – социальный капитал, приобретающую в этом случае самостоятельное значение.

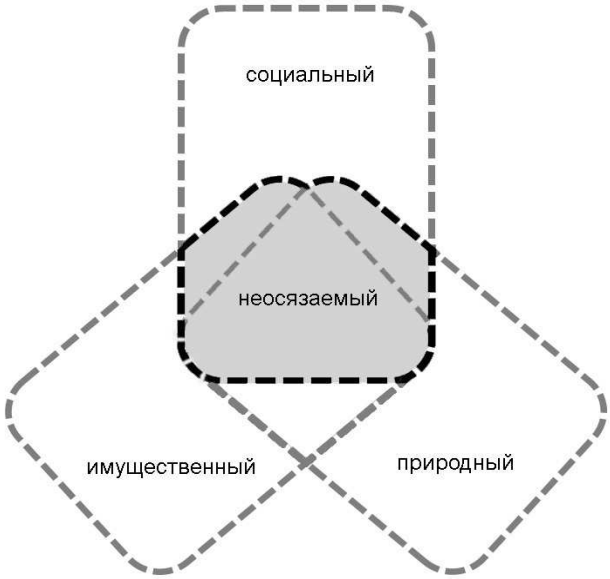

Рисунок. Неосязаемый капитал компании как результат взаимодействия базовых форм капитала – имущественного, природного и социального
Figure. Intangible capital as the interaction of the basic forms of capital - property, natural and social

Исследователи современной экономики отмечают, что в настоящее время традиционные факторы производства во многом утратили прежнее главенствующее значение в процессе создания ценности, и успех организаций в большей мере зависит от способности управлять своими нематериальными ресурсами, чем от имеющихся в их распоряжении материальных активов [8, p. 128]. Данная особенность, в частности, выражается в феномене возникновения устойчивого расхождения между рыночной капитализацией компаний и балансовой стоимостью их активов. Первоначально такое расхождение было характерно только для высокотехнологичных компаний и рассматривалось как их отличительная черта, однако впоследствии оно распространилось и на другие

секторы экономики. В настоящее время считается, что превышение рыночной стоимости компании над стоимостью ее активов, отраженных в балансе, является свойством любой компании, имеющей конкурентные преимущества. Эти конкурентные преимущества могут быть интерпретированы как некие невидимые (не учтенные балансом) активы, составляющие неосязаемый капитал организации. При этом инвесторы, принимающие решение о покупке компании (и формирующие ее рыночную стоимость), руководствуются оценками всех активов, как отраженных, так и не отраженных в балансе.

Несмотря на высокую востребованность оценки неосязаемых активов, которые, как было отмечено выше, играют значимую роль в судьбе бизнеса, финансовая отчетность не изменилась настолько, чтобы соответствовать современным представлениям о процессах по созданию ценности для компаний. В частности, действующие правила бухгалтерского учета позволяют детально отражать в балансе лишь небольшую часть неосязаемых активов, в то время как все остальные активы такого рода учитываются одной суммой в деловой репутации (гудвилл). Однако столь агрегированный способ учета стоимости неосязаемых активов часто оказывается неприемлемым, поскольку для управления компанией с высокой долей нематериального капитала требуется иметь подробные сведения о каждом из его элементов, в том числе информацию об их стоимости. Это обстоятельство обусловливает необходимость использования специальных методов измерения стоимости неосязаемых активов. Несмотря на довольно развитый инструментарий оценки такого рода активов, на практике задача их стоимостного измерения довольно сложна, ее решение требует систематизации имеющихся знаний о природе и характере различных форм неосязаемого капитала, особенностях их взаимодействия между собой и с другими формами капитала. Необходимо также иметь ясное представление о существующих подходах к измерению различных видов неосязаемых активов, понимание преимуществ и ограничений этих подходов, с тем чтобы определить возможности их использования, а также выявить области, в которых существующие методы оказываются неэффективными или вовсе отсутствуют.

В рамках данного исследования в фокусе внимания будет находиться одна из составляющих нематериальных активов компании, представляющая, на наш взгляд, основу современного бизнеса, – организационный капитал.

Большинство ученых, исследующих организационный капитал, сходятся во мнении, что он представляет ту часть интеллектуального капитала, которая относится ко всей организации в целом, является ее собственностью и может быть выделена в качестве самостоятельного объекта купли-продажи. По образному выражению Т. Стюарта, организационный капитал относится к знанию, которое остается в компании после того, как сотрудники покидают офис в конце каждого рабочего дня или увольняются из компании [7, p. 16].

Существуют разные определения организационного капитала, как самого общего характера, так и отражающие его отдельные свойства. Так, один из "первооткрывателей" этого вида капитала Л. Эдвинссон относил к организационному капиталу широкий набор ресурсов – "всё, что позволяет реализовать человеческий потенциал работников" [9, p. 12]. Другие

исследователи, несколько сужая область этого капитала, относят к нему "внедрённые знания" [10, с. 120], т. е. объекты, порожденные взаимодействием человеческого капитала и формализованного знания (базы данных, информацию и комбинации этих факторов) [11]. Большинство авторов придерживается мнения, что организационный капитал представляет собой часть ресурсов фирмы, позволяющих интегрировать факторы производства и труд, получать наибольшую выгоду от их сотрудничества [12]. Этот вид капитала формируется на стыке внешней и внутренней среды организации [13] и отражает ее способность отвечать требованиям рынка, а также то, как она использует свой человеческий капитал.

Организационный капитал является главным связующим элементом между всеми другими формами капитала, задействованного в бизнесе. На особую роль организационного компонента (не выделяя его в отдельную форму) указывал еще К. Маркс – "чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство" [14. с. 441]. Спецификой такого рода отношений является тесная связь с технологией производства и организацией бизнеса, т. е. с внутренними характеристиками компании. Они также обусловлены особенностями и характером внешней среды – проекцией социального капитала на уровень организации.

Рассмотрим подробнее обе составляющие – внешнюю и внутреннюю, совместно создающие то, что принято обозначать термином "организационный капитал".

Как было отмечено, внешней предпосылкой формирования организационного капитала выступает социальный капитал – понятие, появившееся относительно недавно, в 80-е годы XX века, использующееся для обозначения социальных связей, которые могут выступать ресурсом для получения экономических выгод [15]. Считается, что наличие разветвленного социального капитала выступает одним из важнейших факторов экономического развития, сравнимым по своему значению с другими видами капитала. Наряду с финансовым и промышленным капиталами, социальный капитал увеличивает как индивидуальную, так и коллективную производительность. Это достигается путем повышения степени доверия и взаимопонимания между людьми, лучшего обмена информацией и ограничения возможностей для оппортунистического поведения, что позволяет улучшить функционирование рыночных механизмов и сократить трансакционные издержки [16]. Имеются исследования, доказывающие, что в некоторых отраслях (например, производство предметов потребления – одежды, обуви и т. д.) развитые социальные связи способны приносить колоссальные преимущества благодаря быстрой реакции бизнеса на изменения требований потребителей [17].

С точки зрения предмета нашего исследования – методологии оценки стоимости неосязаемых активов компании, важным является не только понимание места и роли социального капитала в структуре капитала компании, но то, каким образом он измеряется. Последнее осложнено тем, что исследователи социального капитала, как правило, имеют дело с сильно агрегированными и вероятностными показателями, к тому же преимущественно

носящими нестоимостной и даже неэкономический характер. Существенная проблема также состоит в том, что социальный капитал можно рассматривать не только как причину, но и как следствие экономического развития, и, следовательно, имеет место сложное взаимовлияние социального капитала, с одной стороны, и других видов капитала – с другой [18]. Все это крайне затрудняет формализацию методов исследования и, по-видимому, является причиной отсутствия цельного представления не только о способах измерения, но даже о самих границах проекции социального капитала на уровень организации.

Основой и главным источником происхождения социального капитала выступает человеческий капитал, измерение которого могло бы стать ключом к оценке социального капитала организации. Однако и здесь мы вновь сталкиваемся с не решаемой прямыми методами проблемой, поскольку в отношении человеческого капитала не вполне корректной и даже неэтичной выглядит сама идея стоимостной оценки. Учеными вполне справедливо высказывается мнение, что "наши ценности и вера не позволяют нам смотреть на людей как на капитальные товары... Таким образом, рассматривать людей как богатство, которое может быть увеличено путем инвестиций, – значит вступать в противоречие с глубоко укоренившимися ценностями" [19, p. 45].

Указанное фундаментальное свойство человеческого капитала вынуждает искать окольные пути его измерения. В том случае, когда речь идет о стоимостной оценке человеческого потенциала организации (т. е. ее социального капитала), можно воспользоваться классификацией, предложенной И. В. Васильевым и А. Г. Мнацаканяном [20, с. 54]. Авторы предлагают делить человеческий капитал на неликвидный (неотчуждаемый), принадлежащий исключительно индивиду – его первичному носителю, и ликвидный (отчуждаемый), выступающий частью капитала фирмы. Исходя из этого, неликвидная составляющая человеческого капитала не может рассматриваться как часть капитала организации, в то время как вторая составляющая, несомненно, может и должна учитываться в составе активов при принятии управленческих решений.

Ликвидная составляющая человеческого капитала (более устоявшийся термин – "интеллектуальный" капитал) относится к внутреннему компоненту рассматриваемого нами организационного капитала. Кроме того, отдельно от него иногда рассматривают т. н. "капитал отношений" (Relationship capital), отражающий потенциал сотрудничества компании со всеми ее стейкхолдерами[1]. Используя данный подход, можно избежать проблемы количественной неизмеримости человеческого и социального капиталов компании и оценивать лишь те их составляющие, которые явно влияют на ее стоимость и имеют достаточно убедительную стоимостную интерпретацию.

---

[1] Капитал отношений, отражающий характер взаимодействия компании с потребителями (клиентами), поставщиками и другими заинтересованными лицами, в конечном счете, определяющий положение компании на рынке, благодаря которому создается ее дополнительная ценность. Иногда этот вид капитала рассматривается как самостоятельный неосязаемый актив. Однако, если следовать нашему предположению, что первопричиной организационного капитала является взаимодействие социального и производственного капитала, капитал отношений также должен быть включен в состав организационного капитала.

Обычно в состав организационного (структурного) капитала включаются управленческие технологии, обеспечивающие трансформацию индивидуальных знаний в коллективное знание, а также различные организационные процедуры, системы, базы данных, культура организации [21]. Действуя совместно, все эти виды активов представляют собой организационное ноу-хау, которое сфокусировано на преобразовании знаний и навыков работников в интеллектуальный капитал. Это организационное ноу-хау находит свое отражение в процедурах, документах и правилах, упорядочивающих функционирование организации и тем самым повышающих ее эффективность, а, следовательно, и стоимость.

Продолжая систематизацию структуры организационного капитала, в его составе можно вычленить несколько категорий активов, группируемых по характеру действия и экзистенциональной форме. Первая группа активов, часто называемая процессным капиталом, включает:

- инфраструктурное обеспечение (организационные структуры, процессы и процедуры, обеспечивающие обмен информацией, создание и использование общего знания), базы данных, информационные системы, сети и технологическую инфраструктуру организации;
- стратегию и политики, придающие деятельности организации целенаправленный характер, а также системы и процессы управления, помогающие концентрироваться на реализации стратегии и приспосабливать ее к условиям внешней среды и внутренним изменениям.

Еще одна составляющая организационного капитала – активы, обозначаемые общим термином "интеллектуальная собственность", включает в себя законные права (патенты, лицензионные соглашения, товарные знаки, охраняемые законом, и т. п.), а также другие виды нематериальных активов, влияющих на стоимость компании посредством создания возможностей для инновационного роста в будущем (идеи, ноу-хау и т. д.).

Имеются также предположения о наличии других частей организационного капитала компании (например, таких как эмоциональный капитал [22], когнитивный капитал, корпоративная культура и т. п.), однако их экономические свойства пока мало изучены, и, вероятнее всего, они относятся к неликвидным (т. е. неизмеримым) формам человеческого капитала. Так, корпоративная культура, определяемая как образ действий, характерный для организации, общие идеалы и обычаи, принятые всеми работниками, в силу очевидного неэкономического характера этих ценностей в большей мере является элементом социального, чем организационного капитала.

Определив структуру организационного капитала, можно перейти к рассмотрению возможных способов его оценки.

Процессная составляющая организационного капитала представляет собой, пожалуй, наиболее сложную с точки зрения стоимостной оценки часть капитала компании. Поэтому на практике процессный капитал обычно оценивается как единый объект, чаще всего обозначаемый общим термином "гудвилл" [23]. В противоположность процессному капиталу многие объекты интеллектуальной собственности, имеющие внешнее происхождение, довольно

просты в оценке, их стоимость может быть рассчитана стандартными методами, применяемыми в оценочной деятельности.

При оценке стоимости процессной составляющей организационного капитала, представляющей собой нематериальные активы, созданные внутри организации, главной является проблема: как определить величину ожидаемых экономических выгод, которые будет генерировать актив, входящий в состав этого капитала. Поскольку стоимость такого рода активов определяется их будущим использованием[2], необходимо измерить будущие денежные потоки, возникающие вследствие использования этих активов. Соответственно, неопределенность будущих денежных потоков и (или) невозможность их соотнесения с конкретным компонентом процессного капитала создает сложности при определении стоимости. Эти проблемы, вместе с отсутствием рынка для большинства активов, составляющих процессный капитал, объясняют отказ от их учета в финансовой отчетности организаций. Данный подход, в частности, содержится в МСФО 38, в котором установлено шесть условий, необходимых для включения внутренне созданного нематериального актива в финансовую отчетность организации. В их числе требование того, что компания должна доказать существование рынка для данного вида активов, полезность актива в том случае, если он используется внутри организации, либо наличие у актива потенциальной способности приносить экономическую выгоду [23]. Столь строгие требования к признанию нематериальных активов, создаваемых внутри организации, и проблемы их измерения делают практически невозможным отображение большинства активов организационного капитала в финансовой отчетности компаний, что в ряде случаев снижает эффективность управления этими компаниями. Для того чтобы оценить и учесть такого рода активы, лица, принимающие решения, вынуждены прибегать к нестандартным, часто приблизительным методам оценки, приводящим к значительным погрешностям, субъективности и несопоставимости результатов. Таким образом, проблема измерения стоимости имеет основополагающее значение как для включения актива в финансовую отчетность [24, p. 72-77], так и для его использования при принятии решений менеджерами компаний, потенциальными инвесторами и другими стейкхолдерами.

В настоящее время известен ряд финансовых и нефинансовых моделей, которые могут быть использованы для измерения процессной составляющей капитала.

В большинстве финансовых моделей стоимость организационного капитала определяется как текущая стоимость "подразумеваемых обязательств", фактически представляющих собой премию, которую инвесторы готовы заплатить в обмен на определенные неформальные обещания компании, юридически не закрепленные, не имеющие точных параметров и, следовательно, необязательные для исполнения обязательства, однако крайне важные для взаимоотношений между компанией и ее стейкхолдерами [25] и, в конечном счете, сильно влияющие на ее рыночную стоимость. Для выполнения таких

---

[2] Большинство составляющих процессного капитала подпадает под определение т. н. "flow-доминантных активов", согласно IASB PlusIASB Agenda 2008, текущая стоимость которых, как правило, менее существенна, чем потоки денежных средств, которые они производят.

расчетов, в зависимости от вида оцениваемых активов, могут применяться методы дисконтированных денежных потоков, освобождения от роялти, сопоставимых сделок, исключенных затрат, построения цепочки создания ценности, экономической добавленной стоимости, соотнесения рыночной и балансовой стоимости. Ниже приведена краткая характеристика основных методов, с помощью которых может быть рассчитана стоимость различных компонентов, составляющих процессную часть организационного капитала.

Метод дисконтированных денежных потоков (DCF model) основывается на предположении, что ценность организационного капитала обусловлена его использованием. Исходя из этого, стоимость актива определяется как текущая стоимость прогнозируемых доходов, которые будет генерировать актив, с учетом изменения во времени ценности этих доходов. Данный метод обычно используется для определения стоимости таких процессных активов, как: технологии, программное обеспечение, соглашения о коммерческом партнерстве и о сотрудничестве с клиентами, франшизы и другие аналогичные активы, создающие достаточно четко идентифицируемые денежные потоки [26, p. 2].

Несмотря на большую популярность, модели DCF присущ ряд серьезных недостатков, ограничивающих ее применение. Прежде всего, она носит субъективный характер, поскольку результат сильно зависит от сделанных предположений о величине будущих денежных потоков, генерируемых оцениваемым активом [27, p. 143]. Другим существенным недостатком модели является трудность правильного выбора величины ставки дисконтирования. Критики отмечают, что наиболее распространенный способ определения величины ставки дисконтирования – путем расчета средневзвешенной стоимости капитала – подходит только для компаний, имеющих простую и стабильную структуру капитала, в то время как в действительности она, как правило, является сложной, динамической и поэтому трудно поддается оценке [28, p. 1487]. Кроме того, при оценке процессного капитала с помощью DCF моделей сложности могут возникнуть при выделении части денежных потоков, генерируемым оцениваемым активом из общих денежных потоков фирмы, поскольку отдача от такого рода активов сильно зависит от всей деятельности компании.

Метод освобождения от роялти (Relief from royalty method) наиболее применим к изменению стоимости объектов интеллектуальной собственности. Тем не менее, этот метод (целиком или отдельные его элементы) можно использовать также при оценке процессных активов, например, таких как: коммерциализируемые атрибуты, являющиеся частью стратегии, системы и процессы управления бизнесом, запатентованные организационные схемы и алгоритмы решений и т. п. Согласно данному методу, стоимость актива равна сумме дисконтированных лицензионных платежей (роялти), которые компания должна была бы уплачивать за право пользования активом в том случае, если бы он не принадлежал ей [26, p. 2]. Главный недостаток этого метода, как и в случае метода DCF, состоит в сложности определения величины роялти, поскольку она зависит от таких весьма неопределенных факторов как важность актива, степень контроля компании над его использованием, возможность создания аналогичных

активов конкурентами, наличие активов-заменителей, а также от конъюнктуры на рынке аналогичных активов. Вследствие этого метод также имеет довольно высокую субъективность.

Метод сопоставимых сделок (Comparable transactions model) чаще всего используется для оценки созданных внутри компании и одновременно тесно связанных с рынком нематериальных активов, таких как: бренд, торговая марка, фирменные знаки, интернет-домены, контролируемые сообщества в социальных сетях (группы общения, инициированные и поддерживаемые компанией) и т. п. Такого рода активы, как правило, не отражаются в финансовой отчетности компании. Их трудно отделить от всего бизнеса и рассматривать как самостоятельные элементы капитала. При использовании метода сопоставимых сделок стоимость актива определяется на основе информации о рыночных ценах или о фактических расходах, понесенных при покупке активов с функциональными или техническими характеристиками, аналогичными оцениваемому активу [26, p. 2]. Найденная таким образом стоимость корректируется с учетом известных различий между оцениваемым активом и его аналогами. Методу сопоставимых сделок присущи серьезные недостатки. В силу уникальности и нестандартности большинства активов, составляющих процессный капитал, выбор "аналогичных" активов носит крайне субъективный характер. Проблематичным также является получение необходимой для анализа и расчетов информации. В результате метод способен давать только очень приблизительную величину стоимости актива. Поэтому область применения данной модели, в основном, ограничивается внутренним контуром компании, например, задачами стратегического и оперативного управления.

Метод исключенных затрат (Avoided cost model) основывается на предположении, что процессный капитал компании является частью ее гудвилла, приобретенного в результате объединения бизнеса. Алгоритм метода во многом аналогичен методу освобождения от роялти с тем отличием, что в расчетах используется историческая информация, имеющаяся внутри компании, а не субъективные предположения. Стоимость нематериального актива определяется путем установления величины затрат на создание данного актива, которых удалось избежать за счет его приобретения при объединении бизнесов. Основу метода составляет общеэкономический принцип замены, согласно которому максимальная стоимость актива определяется наименьшей ценой, по которой может быть приобретен или создан другой объект с аналогичной полезностью [29, с. 37]. В соответствии с этим принципом, стоимость нематериального актива равна затратам, понесенным покупателем в результате объединения бизнеса [26, p. 3]. Полученное с помощью этой модели значение является единственным компонентом гудвилл, который в настоящее время признается МСФО и отражается в финансовой отчетности компании. Однако очевидно, что применение данного метода носит ограниченный характер, его корректное использование возможно только для компаний, имеющих историю поглощения других бизнесов.

Метод экономической добавленной стоимости (Value added approach) исходит из того, что организационный капитал в целом и его часть – процессный капитал выступают важнейшими факторами процесса создания стоимости

бизнеса. При этом, как было указано выше, часто оказывается сложным или невозможным отделить активы, составляющие процессный капитал компании, от других активов (осязаемых и неосязаемых). Возможным решением является использование модели расчета добавленной стоимости.

Имеются, как минимум, две разновидности модели определения добавленной стоимости [30, p. 32]. Первая из них опирается на концепцию экономической добавленной стоимости (EVA). Данная концепция была предложена консалтинговой компанией Stern Steward & Co в 1980-х годах в качестве расширенного инструмента финансового менеджмента, сочетающего подходы и принципы финансового, стратегического и оперативного управления [30, p. 326]. В экономической литературе концепция EVA позиционируется как всеобъемлющий инструмент измерения прибавочной стоимости, генерируемой инвестициями. В связи с этим высказывается предположение, что EVA можно использовать для измерения прироста стоимости, создаваемого интеллектуальным капиталом компании [31, p. 405]. Теоретически в составе формулы для расчета величины EVA можно выделить компоненты, относящиеся к процессному капиталу. Однако ограничением финансовой модели EVA является то, что для расчетов показателя используется балансовая стоимость активов. Внесение корректировок не решает эту проблему, поскольку процессный капитал, за редким исключением, не отражается в бухгалтерской отчетности, и, следовательно, его стоимость не может быть учтена в показателе EVA [32, p. 21].

Метод построения цепочки создания стоимости (Value chain scoreboard) представляет собой другую разновидность модели добавленной стоимости[3]. Он предполагает конструирование цепочек создания ценностей, отображающих процесс преобразования сырья в готовую продукцию. Финансовым результатом этой трансформации является создание добавленной стоимости [30, p. 326]. Идея метода заключается в том, что разница между добавленной стоимостью готовой продукции и добавленной стоимостью компонентов, из которых продукция состоит, представляет собой стоимость, вносимую неосязаемым капиталом. Метод аналогичен методу расчета EVA, с той лишь разницей, что он основывается на сопоставлении нормализованных фактических доходов компании с ожидаемыми доходами от ее материальных и финансовых активов [33, p. 80]. Разница между этими показателями представляет собой избыточный доход, создаваемый активами, не отраженными в финансовой отчетности компании. Стоимость капитала оценивается как дисконтированная стоимость будущих избыточных доходов, генерируемых этим капиталом. Существенной проблемой, связанной с использованием данного метода, является неясность выбора величины ставки дисконтирования для расчета текущей стоимости интеллектуального капитала [33, p. 80] и, в частности, его организационно-процессного компонента. Поэтому данная модель носит вспомогательный характер, например, может служить источником дополнительной информации при принятии решений об осуществлении инвестиций.

---

[3] Этот метод имеет также другое название – метод избыточной прибыли (Excess earnings method).

Метод соотнесения рыночной и балансовой стоимости (Market to net book value) определяет стоимость процессного капитала как разницу между рыночной и балансовой стоимостью компании в конкретный момент времени. Как и для большинства других методов изменения неосязаемых активов, общим их недостатком является невозможность выделить то, какая часть рассчитанной таким образом суммы приходится на долю процессного капитала. На практике часто используется модификация метода, предполагающая расчет показателя соотношения величин рыночной капитализации (совокупной рыночной стоимости акций) и восстановительной стоимости активов компании, очищенных от текущих обязательства (как вариант – стоимости чистых активов) – коэффициент Тобина [34]. Значение коэффициента, большее единицы, указывает на то, что компания имеет неосязаемый капитал, который не отражен в финансовой отчетности. Обратное соотношение свидетельствует о том, что издержки и обязательства, связанные с функционированием неосязаемых активов, превышают их рыночную стоимость [35, p. 423].

Сделанный нами краткий обзор методов финансового подхода к измерению величины процессного капитала позволяет выделить ряд ограничений, препятствующих широкому использованию этих методов в практике управления компаниями. К таким ограничениям, прежде всего, относятся:

– сложность точной идентификации объектов процессного капитала, обусловленная отсутствием четких правовых основ их функционирования, размытостью границ и нередко эфемерным характером этого капитала;

– невозможность достаточно точно определить величину вклада, который процессный капитал (а тем более, его отдельные составляющие) вносит в создание стоимости компании;

– сложность оценки восстановительной стоимости отдельных активов, составляющих процессный капитал, а также параметров генерируемых ими будущих денежных потоков (величина, риски и пр.);

– взаимозависимость и синергетические эффекты взаимодействия различных типов активов, влияющие на их стоимость;

– отсутствие статистических данных и рыночной информации, необходимых для оценки большинства активов процессного капитала.

Результатом указанных ограничений является то, что активы, составляющие процессный капитал, обычно оцениваются не по отдельности, а в совокупности, как единый актив, что существенно сужает возможности для использования этих активов в процессе управления стоимостью компаний.

Способом преодоления указанных ограничений может стать ***интеграция финансовых и нефинансовых методов*** измерения процессно-инфраструктурного капитала [31, 36]. Наиболее известными моделями, реализующими идею синтеза финансового и нефинансового подходов к оценке организационного капитала и одной из его форм – процессного капитала, в настоящее время являются карта сбалансированных показателей (Balanced scorecard) и Skandia navigator. Данные модели направлены на то, чтобы максимально полно использовать преимущества стоимостных методов измерения стоимости неосязаемых активов, одновременно сообщая о проблемах,

связанных с их применением, и дополняя их важной информацией нефинансового характера, не находящей отражения в стандартной финансовой отчетности. Такой подход открывает хорошие перспективы для детальной оценки отдельных компонентов процессного капитала. Вместе с тем, справедливо замечание, что нефинансовые модели сильно зависят от специфики бизнеса и от его окружения, что ограничивает их гибкость, сужает универсальность и возможности для сопоставления полученных с их помощью результатов, как во времени, так и между организациями [37, p. 2]. Поэтому основным направлением исследований в области совершенствования методологии оценки стоимости неосязаемого капитала компаний и его важной составляющей – процессного капитала должно стать повышение уровня формализации комплексных методов измерений. Такая стандартизация не только обеспечит более высокую достоверность результатов оценки, но и сделает возможным их включение в финансовую отчетность, что повысит прозрачность компаний, имеющих неосязаемые активы, для инвесторов и откроет дополнительные возможности для управления ими.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Sullivan, J. Valuing intangibles companies: an intellectual capital approach / J. Sullivan, S. Sullivan // Journal of Intellectual Capital. - 2001. - No. 1(4). - P. 328-340.
2. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер /пер. с англ. - Москва: Альпина Паблишерз, 2010. - 211 с.
3. Мильнер, Б. З. Инновационное развитие. Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Б. З. Мильнер. - Москва: ИНФРА-М, 2009. - 624 с.
4. John, Paul II. Holy Father Centesimus Annus / Paul II John. - Режим доступа: http://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/en/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_01051991_centesimus-annus.html
5. Ordóñez de Pablos, P. Measuring and reporting structural capital: Lessons from European learning firms / P. Ordóñez de Pablos // Journal of Intellectual Capital. - 2004. - No. 5(4). - P. 629–647.
6. Roslender, R. Accounting for intellectual capital: a contemporary management accounting perspective / R. Roslender // Management Accounting. - 2000. - No. 78(3). - P. 34-37.
7. Stewart, T. A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. - New York: Doubleday / Currency, 1997. - 278 p.
8. Seetharaman, A. Intellectual capital accounting and reporting in the knowledge economy / A. Seetharaman, B. Z. Sooria, A. S. Saravanan // Journal of Intellectual Capital. - 2002. - No. 3(2). - P. 128–148.
9. Edvinsson, L. Human Resource Considerations and Value Creation: the Mediating Role of Intellectual Capital / L. Edvinsson // Paper Delivered at National Conference of US Academy of Management. – Toronto, 2000. - 214 p.
10. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами /М. Армстронг. - Санкт-Петербург: Питер, 2004. - 457 с.

11. Tomer, J. F. Organizational Capital: The Path to Higher Productivity and Well-Being / J. F. Tomer. - New York: Praeger, 1987. - 188 p.

12. Grant, R. M. Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm / R. M. Grant // Strategic Management Journal. - 1996. - No.17. - P. 109–122.

13. Гапоненко, Т. В. Ценностно-ориентированная идентификация и структуризация интеллектуального капитала организации / Т. В. Гапоненко // Инновации. - 2014. - № 3. - С. 63–70.

14. Маркс, К. Наемный труд и капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. - Собрание сочинений. – 2-е изд. Т. 6. - Москва: Наука, 1992. - С. 428–459.

15. Bourdieu, P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital // Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderheft / P. Bourdieu /ed. by R. Kreckel. - Goettingen: Otto Schartz & Co, 1983. - 183 p.

16. La Porta, R. Trust in Large Organizations / R. La Porta [et al.] // American Economic Review. Papers and Proceedings. - 1997. - Vol. 87(2). - P. 333–338.

17. Uzzi, B. Social Structure and Competition in Inter-firm Networks: The Paradox of Embeddedness / B. Uzzi // Administrative Science Quarterly. - 1997. - No. 42(1). - P. 35–67.

18. Харин, А. Г. Корпоративная социальная ответственность и концепция управления компанией на основе стоимости / А. Г. Харин // Балтийский экономический журнал. - 2012. - № 2(8). - С. 56–68.

19. Schultz, T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. - New York: Free Press, 1971. - 272 p.

20. Васильев, И. В. Теория и практика финансирования воспроизводства человеческого капитала: монография / И. В. Васильев, А. Г. Мнацаканян. - Калининград: Изд-во БИЭФ, 2011. - 146 с.

21. Organization for Economic Co-operation and Development, Corporate Affairs Division, Directorate for Financial and Enterprise. 2006. Intellectual Assets and value creation: Implications for corporate reporting. - Paris: OECD. Режим доступа: http://www.oecd.org/dataoecd/2/40/37811196.pdf

22. Колпакова, О. Н. Интеллектуальный капитал: состав, структура и концептуальные основы управления / О. Н. Колпакова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2011. - № 1. - С. 74–80.

23. International Financial Reporting Standards (IFRSs). 2010: including International Accounting Standards (IASs) and Interpretations as at 30 November 2009. - Vol 1A & 1B. - London: IASB, 2010. - A846-A847.

24. Wyatt, A. Towards a financial reporting framework for intangibles: Insight from Australian experience / A. Wyatt // Journal of Intellectual Capital. - 2002. - No. 3(1). - P. 71–86.

25. Харин, А. Г. Расширенная концепция управления на основе стоимости: теория, методология, практика: монография / А. Г. Харин. - Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2014. - 294 с.

26. Olsen, M. G. Intangible value: Delineating between shades of gray / M. G. Olsen, M. Halliwell, R. P. Gray // Journal of Accountancy. - 2007. - No. 203(5). - P. 66–71.

27. Seetharaman, A. Accounting treatment of goodwill: yesterday, today and tomorrow: Problems and prospects in the international perspective / A. Seetharaman,

M. Balachandran, A. S Saravanan // Journal of Intellectual Capital. - 2002. - No. 5(1). - P. 131–152.

28. Bose, S. Valuation of intellectual capital in knowledge-based firms: The need for new models in a changing economic paradigm / S. Bose, K. Thomas // Management Decision. - 2007. - No. 45(9). - P. 1484–1496.

29. Бочаров, В. В. Управление стоимостью бизнеса: учеб. пособие / В. В. Бочаров, И. Н. Самонова, В. А. Макарова. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. - 124 с.

30. Rodov, I. FiMIAM: Financial method of intangible assets measurement / I. Rodov, P. Leliaert // Journal of Intellectual Capital. - 2002. - No. 3(3). - P. 323–336.

31. Kannan, G. Intellectual capital: Measurement effectiveness / G. Kannan, W. Aulbur // Journal of Intellectual Capital. - 2004. - No. 5(3). - P. 389–413.

32. Marr, B. Measuring knowledge assets: Implications of the knowledge economy for performance measurement / B. Marr, J. Spender // Measuring Business Excellence. - 2004. - No. 8(1). - P. 18–27.

33. Martin, W. J. Demonstrating knowledge value: A broader perspective on metrics / W. J. Martin // Journal of Intellectual Capital. - 2004. - No. 5(1). - P. 77–91.

34. Тобин, Дж. Денежная политика и экономический рост / Дж. Тобин /пер. с англ. - Москва: Либроком, 2010. - 272 с.

35. Abeysekera, I. Intellectual accounting scorecard: measuring and reporting intellectual capital / I. Abeysekera // Journal of American Academy of Business. - 2003. - No. 3(1). - P. 422–427.

36. Housel, T. Knowledge valuation analysis: Applications for organizational intellectual capital / T. Housel, S. Nelson // Journal of Intellectual Capital. - 2005. - Vol. 6, Iss. 4. - P. 544–557.

37. Hunter, L. Measuring intangible capital: A view of current practice / L. Hunter, E. Webster, A. Wyatt // Australian Accounting Review. - 2005. - No. 15(2). - P. 1–18.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.23

СТАНОВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

А. В. Корнеева, Г. У. Корнеев

THE FORMATION OF REGIONAL INNOVATION SYSTEM IN KALININGRAD REGION: SYSTEM APPROACH

A. V. Korneev, H. W. Korneev

Проведен системный анализ проблем и факторов развития инновационной деятельности в Калининградской области и рассмотрены возможные направления ее активизации.

Сформулирована проблема неэффективности сложившейся структуры региональной инновационной системы (РИС) на основе развития малого предпринимательства в регионе (модель структуры инновационного развития на основе малого предпринимательства).

Предложены системные основы для стимулирования инновационной активности в регионе: кластерная модель инновационного развития экономики региона с опорой на потенциал формирующихся кластеров на основе крупных, средних и малых предприятий, модель структуры управления РИС.

системный анализ, инновационная экономика, регион, региональная инновационная система, инновационная активность, кластер, кластерная модель инновационной системы, модель структуры управления РИС.

In article the system analysis of problems and factors of development of innovative activity in the Kaliningrad region is carried out and the possible directions her activation are considered.

The problem of inefficiency of the developed structure RIS on the basis of development of small entrepreneurship in the region is formulated (model of structure of innovative development on the basis of small entrepreneurship).

System bases for stimulation of innovative activity in the region are offered: cluster model of innovative development of economy of the region with a support on the potential of the created clusters on the basis of large medium and small enterprises, management structure model RIS.

system analysis, innovative economy, region, regional innovation system, innovation activity, cluster, cluster model innovation system, model of structure of management RIS.

Сегодня является общепризнанным, что именно инновационное развитие формирует экономику. Однако закономерности этого процесса не до конца ясны. Переход от одной концепции инновационного развития к другой является отражением перехода общества к новому качественному состоянию и обусловливается большим числом разнообразных факторов. Данная статья является продолжением ряда публикаций авторов, всесторонне исследующих инновационную деятельность как системный процесс в конкурентной экономике. Агрегатная модель процесса инновационного развития схематично представлена на рис. 1.

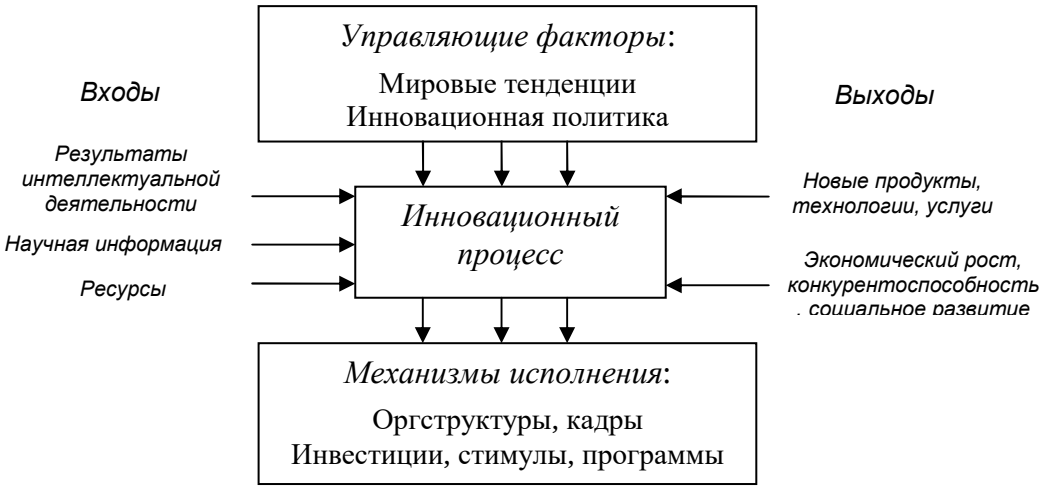

Рис.1. Агрегатная модель процесса инновационного развития
Fig. 1. Aggregate innovation development process model

Признанной методологией анализа и проектирования сложных экономических систем различного назначения является системный подход и системный анализ. Объектом такого анализа в нашей статье является региональная инновационная система Калининградской области (РИС). В настоящее время она находится в затянувшейся стадии становления, что снижает темпы, эффективность инновационной динамики, зафиксированной в соответствующих показателях и итоговых рейтингах [1]. Подобное состояние многие авторы связывают со слабо развитой инновационной инфраструктурой, недостаточно благоприятным инновационным климатом и низким уровнем результативности инновационной деятельности в регионе. Нам представляется, что значительная часть проблем связана, прежде всего, с неудовлетворительным управлением в этой сфере. Несмотря на то, что в регионе активно формируется инфраструктура поддержки инновационных предприятий, особенно в секторе малого и среднего бизнеса, положение с эффективностью инновационного развития продолжает ухудшаться. По-прежнему происходит дублирование и параллелизм в выполняемых функциях управления инновационным процессом в масштабах региона, отсутствует необходимая централизация и должная ответственность в определении приоритетов и распределении финансовых ресурсов, определении равных, конкурентных условий их доступности и использования.

Одним из важных и приоритетных вопросов понимания проблем развития РИС является анализ и совершенствование ее структуры. Традиционно структурную модель РИС принципиально представляют в виде тройной спирали [2].

С другой стороны, полезно в целях развернутого анализа выделить в ее составе следующие структурные части (подсистемы): институциональную (в том числе - финансовую), управляющую (в том числе – информационную), методическую и кадровую. Рассмотрение каждой из важнейших структурных частей в таком разрезе предоставляет дополнительные возможности для анализа и понимания проблем.

Рис. 2. Схема структурной модели РИС "Тройная спираль" [2]
Fig. 2. Outline of the structural model of RICE triple helix [2]

Институциональная среда – это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, сложившихся в регионе и формирующих базис для производства, обмена и распределения продукции и услуг, в том числе инновационного назначения. Она обусловила появление большого количества предприятий малого бизнеса. Многие авторы традиционно уповают на потенциал и активизацию малого бизнеса, связывая свои ожидания с усилением его роли в инновационном развитии экономики региона [3]. Однако такая точка зрения не подтверждается данными статистики, индикаторами, характеризующими динамику экономического и инновационного развития нашего региона за истекшие десять лет. Так, Калининградская область занимает 3-е место в Российской Федерации по количеству малых предприятий на душу населения, а удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе малых предприятий в Калининградской области в 2011 году составил всего 2,62 %, в то время как в среднем по Российской Федерации это значение составляло 5,11 %, а по регионам Северо-Западного федерального округа – 5,93 %. В течение последних нескольких лет в Калининградской области в среднем в год создается только одно новое малое инновационное предприятие [1]. Не отрицая серьезную положительную роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии региона, следует признать его неспособность решать задачи одного из драйверов инновационного развития в условиях Калининградской области. Такой вывод достаточно очевиден и следует из анализа деятельности малых предприятий. Выделяя группу представителей инновационного малого бизнеса, нетрудно убедиться в их сравнительной малочисленности, отсутствии развитой производственной структуры, особенно – опытных производств, а также незначительности их финансового потенциала [4]. Эти важнейшие элементы рассматриваемой подсистемы РИС являются узким местом, не позволяющим

развернуть трансфер технологий в необходимых масштабах в силу понятной ограниченности государственных и альтернативных источников инвестирования. Данные за 2012 г. представлены в таблице.

Источники финансирования затрат на научные исследования и разработки в 2012 г., тыс. руб. [3]
Sources of funding for research and development in 2012, thous. rub. [3]

№ п/п	Затраты, всего, в том числе	1108786,20	Процент
1	собственные средства	16489,10	1
2	средства бюджетов всех уровней	552598,00	50
3	средства внебюджетных фондов	78230,00	7
4	средства организаций государственного сектора	8513,90	1
5	средства организаций бизнес-сектора	199941,70	18
6	средства иностранных источников	230773,2	21
7	прочие	22240,30	2

Приведенные в таблице данные свидетельствуют, что доля государства в финансировании научных и научно-технических работ в целом по области является наибольшей (около 60 %), в то же время доля представителей бизнеса, незначительна – 18 %, уступая участию в финансировании инновационной деятельности иностранным инвесторам.

В этом контексте заслуживает серьезного внимания модель кластерного развития инновационной экономики региона с опорой на потенциал крупного и среднего бизнеса. В настоящее время идет интенсивное формирование следующих важнейших кластеров: энергетического, машиностроительного, судостроительного, рыбохозяйственного, агропромышленного, строительного, туристического, янтарного и ряда других. В отличие от малого предпринимательства, кластеры имеют в своей структуре предприятия и организации различных форм собственности, величины, технической вооруженности и финансовой состоятельности. Именно они, по нашему мнению, могли бы служить центрами инновационной активности, при условии использования адекватных форм стимулирования инновационной деятельности. Разумеется, в составе данных кластеров деятельность малых предприятий могла бы получить дополнительные импульсы к развитию, эффективно используя механизмы кооперирования с другими участниками инновационных процессов.

Другой важной проблемой в рассматриваемом дискурсе является совершенствование механизмов финансирования инноваций в Калининградской области. В отличие от производственной сферы, финансовая сфера не имеет территориальных ограничений, связанных с анклавным положением нашего региона. В этих условиях можно наблюдать неуклонное развитие регионального банковского и финансового сектора. Однако совершенствование системы, методов финансирования и развитие их источников отстает от потребностей экономического и социального развития нашей области.

С целью аккумулирования и перераспределения инвестиций для инновационной деятельности целесообразно создать систему координации многоканальных источников финансирования на основе централизованных,

местных и отраслевых инновационных фондов при участии государства как гаранта инвестиций. Вместе с органами государственной власти соучредителями таких фондов могут быть кластеры, которые производят товары народного потребления, предприятия и фирмы сферы услуг, малые фирмы, частные инвесторы.

Требует серьезной коррекции государственная кредитная политика. Для обеспечения ее нацеленности на инновационную сферу нужен переход от практики краткосрочных кредитов к преимущественно долгосрочным кредитам в нововведения. Необходимо развивать систему льготного кредитования инновационных проектов и программ, отдельных НИОКР. Важная роль в таком развитии принадлежит повышению инновационной активности государственных и коммерческих банков РФ.

Основная функция управляющей, в том числе информационной подсистемы РИС – регулирование отношений и координация усилий участников инновационного процесса - выполняется неудовлетворительно [5]. Особая роль в ней принадлежит управляющей подсистеме, включающей организационную структуру или аппарат управления, где разрабатываются важнейшие решения по развитию инновационной сферы, прежде всего - стратегия, планы, программы, пути финансирования тех или иных проектов, программ и мероприятий, определяются адресаты данных мер. Основной проблемой, требующей решения, является, на наш взгляд, координация разрозненных усилий различных участников инновационного процесса. С этой целью полезно было бы создание координационного Совета по инновациям при правительстве Калининградской области и формирование эффективной информационной системы, в частности, интерактивных инновационных платформ для взаимного общения между партнерами [6]. Вместе эти элементы управляющей подсистемы могли бы внести решающий вклад в механизм интеграции разрозненных усилий основных участников РИС. Принципиальный вид предлагаемой конфигурации данной подсистемы представлен на рис. 3.

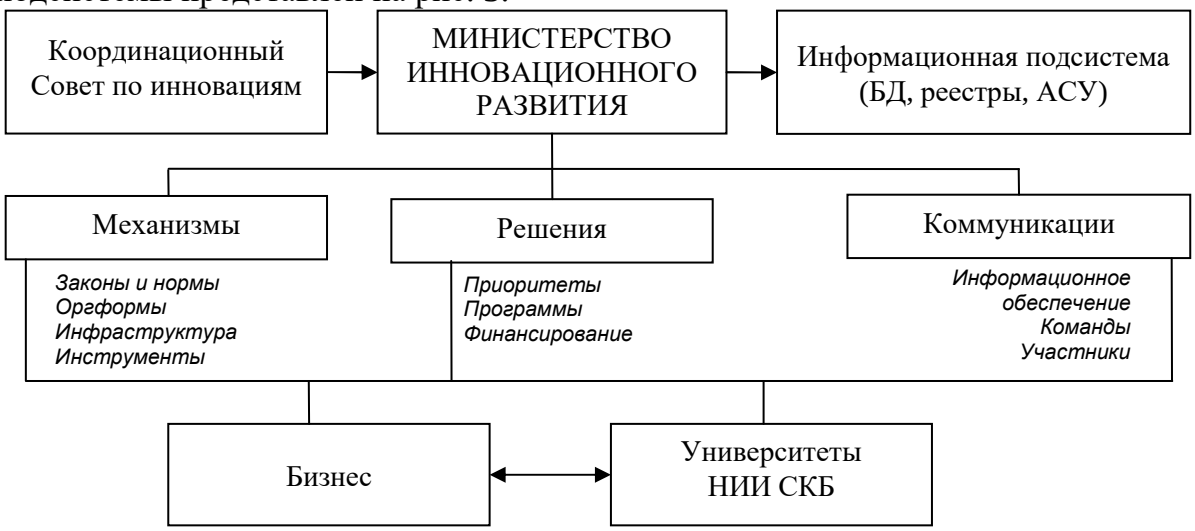

Рис. 3. Модель структуры управления РИС
Fig. 3. Model governance structure RIS

Методическая подсистема представляет собой состояние развития научных исследований и разработок, формирующих потенциал инновационной активности участников инновационного процесса. Здесь важнейшими направлениями деятельности должны быть: подготовка методических рекомендаций, формирование обязательных стандартов деятельности, подготовка аналитических исследований по динамике и тенденциям развития, составление прогнозов и региональных программ инновационного развития, обобщение и пропаганда передовых практик. Эта подсистема также нуждается в совершенствовании и интеграции. По-прежнему многие организации пытаются выполнять эту важную функцию без должной координации своих действий. Примером может служить подготовленная в недрах правительства Калининградской области, но так и не принятая для исполнения Программа инновационного развития региональной экономики (2013 г.).

Кадровая подсистема представляет собой комплекс обучающих структур подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров на базе университетов и колледжей, обучающих и тренинговых центров переподготовки. Ее состояние в настоящее время является наиболее приемлемым по сравнению с рассмотренными выше подсистемами РИС. Тем не менее, и она должна совершенствоваться в направлении большей интеграции с бизнес-сообществом и административным корпусом инновационной среды. С целью повышения общего уровня организационной культуры управления необходимо развернуть в регионе подготовку такого класса специалистов, как руководители (директора, менеджеры) научно-технических программ и проектов, исследователи в областях новых научно-технических направлений, специалисты по рекламе, маркетингу, сбыту и реализации результатов инновационной деятельности, стратегическому управлению инновационными бизнес-процессами и т. п.

Особого внимания требует подготовка предпринимателей инновационной сферы, в частности, основателей и руководителей технопарков и других инновационных структур, малых и средних инновационных фирм, венчурных фондов [6] .

Рассмотренная структура РИС может быть охарактеризована как функциональная. Как показал анализ, кроме относительной неразвитости ее основных подсистем, следует отметить как серьезный недостаток отсутствие должной системной интеграции между ними. Как было показано выше, синергетического эффекта не возникает, следовательно, вся РИС функционирует неэффективно.

В целом, совершенствование данных подсистем в их взаимодействии, отладка целостного механизма функционирования РИС с использованием адекватного инструментария является необходимым условием разворота экономики региона в сторону динамичного инновационного развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Наука и инновации в Калининградской области: стат. сборник. - Калининград: Территориальный орган ФСГС по Калининградской области, 2012. – 41 с.

2. Etzkowitz, H. University-Industry-Government: The Triple Helix Model of Innovation / H. Etzkowitz. - Business School Newcastle University, 2007. – P. 4-20.

3. Дрок, Т. Е. К вопросу об инновационной активности малых предприятий Калининградской области / Т. Е. Дрок // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. - 2013. - № 2 (34). - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://region.mcnip.ru.

4. Анимица, Е. Г. Малый бизнес в России / Е. Г. Анимица. - Москва: ИНФРА-М, 2013 - 208 с.

5. Корнеев, Г. У. Проблемы и перспективы формирования системы управления инновационной активностью в Калининградской области / Г. У. Корнеев, А. В. Корнеева // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики, управления и финансов: сб. науч. трудов. – Калининград: КГТУ, 2014. - С. 153-157.

6. Соловьев, В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике / В. П. Соловьев //Синергетические эффекты инноваций. - Киев: Феникс, 2006. - 560 с.

7. Корнеева, А. В. Инновационный менеджмент: региональный аспект / А. В. Корнеева, Г. У. Корнеев // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики, управления и финансов: сб. науч. трудов. – Калининград: КГТУ, 2014. – С. 150-153.

УДК 330.34

МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ

Н. В. Манохина, Ю. В. Матвеев, Т. Е. Степанова

THE INSTITUTIONAL MODEL OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY

N. V. Manohina, Y. V. Matveev, T. E. Stepanova

Анализируются элементы институциональной структуры инновационного развития экономики, выделяются основные характеристики современного этапа развития мировой институциональной архитектуры, рассматриваются проблемы формирования и развития рыночной инфраструктуры в России, предлагается теоретическая модель институциональной диагностики и институционального управления инновационного развития экономики на различных уровнях экономической системы.

инновационное экономическое развитие, модель институционального управления, институты инновационного развития экономики, инфраструктура инновационной экономики, воспроизводство инновационных ресурсов, институциональная диагностика, мировая институциональная архитектура.

Analyzes the elements of the institutional structure of innovation development of economy, highlights the major characteristics of the present stage of development of the global institutional architecture, discusses the problems of formation and development of market infrastructure in Russia, offers a theoretical model of institutional diagnosis and the

institutional control of innovation development of economy at different levels of the economic system.

innovative economic development model of institutional management, institutions of innovative development of economy, infrastructure innovation Economics, reproduction innovative resources, institutional diagnostics, the global institutional architecture.

Институциональное управление развитием экономики является инструментом нивелирования институциональных ловушек, возникающих в процессе ее инновационного развития. Вследствие этого необходима разработка модели институционального управления, которая предусматривает определенные этапы внедрения ее в практику (рис. 1).

Рис. 1. Модель инновационного развития экономики
Fig. 1. The model of innovative development of economy

При построении модели институционального управления в экономической литературе выделяются институты инновационного экономического развития и дается их понятие. Институты инновационного развития региональной экономики – это правила и институциональные организации, устанавливающие взаимосвязь культуры, науки, образования, технологий, экономики и управления для генерации и воспроизводства интеллектуальных активов, знаниеёмких благ и инноваций в целях обеспечения конкурентоспособности региональной экономики и компаний, роста качества жизни и благосостояния [1].

Развитие экономики предполагает воспроизводство инновационных ресурсов путем формирования внутренней среды, обеспечивающей создание и реализацию нововведений и национальной инновационной системы (формирование внешних условий, благоприятствующих инновационному развитию). Условием реализации эффективного институционального управления является совместное функционирование институтов и инфраструктуры инновационного развития экономики [2].

Построение любой системы управления, в том числе и системы институционального управления, включает четыре обязательных этапа:

1) создание институциональной структуры, определяющей набор базовых институтов инновационной экономики;

2) разработку методологии институционального управления;

3) разработку инструментария институционального управления;

4) выработку и обоснование рекомендательных мер по реализации модели институционального управления.

Элементы институциональной структуры инновационного развития экономики включены в той или иной мере в институциональную матрицу, составляющую ее базисный каркас и являющуюся основным объектом управления: характер и качество элементов структуры. Решение теоретической проблемы исследования институциональных особенностей регионального развития экономики, региональных инновационных систем (РИС) позволяет на основе институциональной динамики и управления ею прогнозировать доминанты мирового развития как наиболее активно изменяющейся части институциональной матрицы мировой инновационной системы [3].

Рис. 2. Модель институциональной структуры инновационного развития экономики
Fig. 2. The model of the institutional structure innovative development of economy

Развитие экономики, в том числе и региональной, находится под воздействием структурных сдвигов, важность которых не только в них самих, но и в их взаимодействии между собой.

Необходимо выделить три основных характеристики современного этапа развития мировой институциональной структуры:

1) усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных инновационных систем (инновационная глобализация);

2) национальное и наднациональное регулирование интеллектуальных и знаниеёмких секторов;

3) формирование институционального каркаса инновационного развития экономики.

Институциональный каркас инновационного развития экономики, включающий отраслевые, корпоративные, региональные и национальные инновационные системы, представляет собой институциональную структуру [4].

Важнейшей составной частью национальной инновационной системы является инновационная инфраструктура, институты и организации которой содействуют переводу научных результатов в коммерчески привлекательные продукты (коммерциализация результатов НИОКР). Наличие такой инфраструктуры – одно из важнейших принципиальных положений построения национальных инновационных систем во всех развитых странах мира (рис. 2).

Инновационные инфраструктуры – это искусственные ниши, условия для осуществления деятельности, предусмотренной институтами инновационной экономики. Они определяют возможности использования технологий, способы и инструменты деятельности.

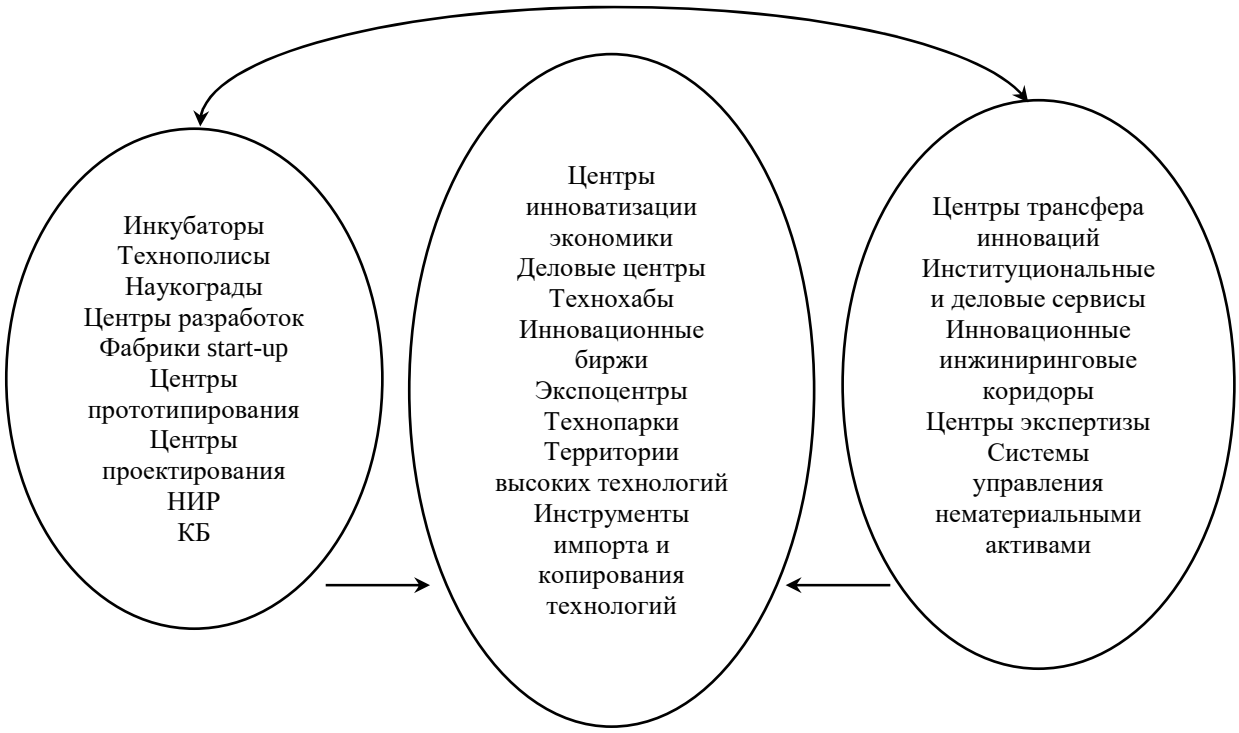

Рис. 3. Инновационные инфраструктуры и направления взаимодействия между ними
Fig. 3. Innovative infrastructure and directions the interaction between them

Инновационные инфраструктуры можно условно разделить на три блока (рис. 3). Блок 1 включает объекты инновационной инфраструктуры, в рамках которых обеспечивается генерация инноваций: НИР, КБ, центры разработок,

центры проектирования, центры прототипирования, наукограды, технополисы, инкубаторы, фабрики start-up.

Блок 2 объединяет элементы инновационной инфраструктуры, отвечающие за распространение инноваций и их коммерциализацию: центры инноватизации экономики, технохабы, технопарки, территории высоких технологий, инструменты импорта и копирования технологий, инновационные биржи, экспоцентры, конгресс-холлы, деловые центры, интегрированные информационные системы.

Блок 3 формирует систему управления инновациями: институциональные и деловые сервисы, центры трансфера инноваций, инновационные инжиниринговые коридоры, центры экспертизы, системы управления нематериальными активами.

Мировой опыт показывает, что наибольшую активность в сфере производства инноваций осуществляют как крупные корпорации, так и малые инновационные фирмы. Первые имеют для этого достаточно средств и побуждаются к этому международной конкуренцией. Малые фирмы, как правило, образуются вокруг исследовательских центров и университетов и используют новые знания в расчете на применение их в коммерческих разработках [5].

В настоящее время в России функционирует инновационная система, в которой сочетаются элементы административно-командной и инновационной системы, характерной для рыночных экономик.

В 1990-х гг. объекты рыночной инфраструктуры создавались в России как "точки роста" в инновационно-активных регионах при долевом финансировании с привлечением федеральных, региональных и собственных средств (средства университетов, научных организаций, предприятий), а также зарубежных инвестиций. В 2010 г. более чем в 30 регионах было зарегистрировано порядка 110 технопарков, еще больше – инновационно-технологических центров, более 100 центров трансфера технологий, 10 национальных инновационно-аналитических центров, более 80 центров научно-технической информации, 129 бизнес-инкубаторов, 15 центров инновационного консалтинга и других организаций инновационной инфраструктуры, призванных оказывать разностороннюю поддержку начинающему инновационному бизнесу. Национальный информационно-аналитический центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем в настоящее время поддерживает информацию о 834 организациях инновационной инфраструктуры [6].

До настоящего времени в России не сформирована целостная система инновационной инфраструктуры, позволяющая беспрепятственно осуществлять коммерциализацию научных достижений.

Попытки прямого заимствования названных выше форм развития инновационной инфраструктуры без учета специфических условий, сложившихся в российской экономике, не дают высоких результатов. Итог деятельности созданных в этот период инновационно-технологических центров, технопарков, особых экономических зон, венчурных фондов доказывает

необходимость разработки качественно новой модели институционального управления инновационным развитием экономики [7].

В зарубежной и отечественной литературе под моделью в самом обычном виде понимается упрощение реальной жизненной ситуации, к которой она применяется. Модели используются для более четкого понимания того или иного аспекта функционирования объекта путем отбора тех наблюдений, опыта, ощущений, которые имеют отношение к анализируемой проблеме.

Термин "модель" трактуется по-разному. Так, Мескон, Альберт и Хедоури под моделью понимают упрощение реальной жизненной ситуации, к которой она применяется. Шеннон под моделью понимает представление объекта, системы или идеи в некоторой форме, отличной от целостности.

Модель менее сложна, чем моделируемый объект, и позволяет упростить восприятие сложной системы для определения методов воздействия на объект институционального управления.

В институционально-эволюционной теории предполагается, что отправной точкой эволюционной динамики любой экономической системы являются изменения институтов. Возникающие же новые институты фиксируют с той или иной степенью устойчивости генерируемые эндогенно и экзогенно новые изменения. Чтобы эффективно осуществлять институциональное управление инновационным развитием, необходимо спрогнозировать динамику институциональных изменений, спланировать их этапность и выработать практические мероприятия по их реализации. Для этого необходимо и к каждому институту, и к институциональной системе подходить с точки зрения четырехмерной модели (рис. 4).

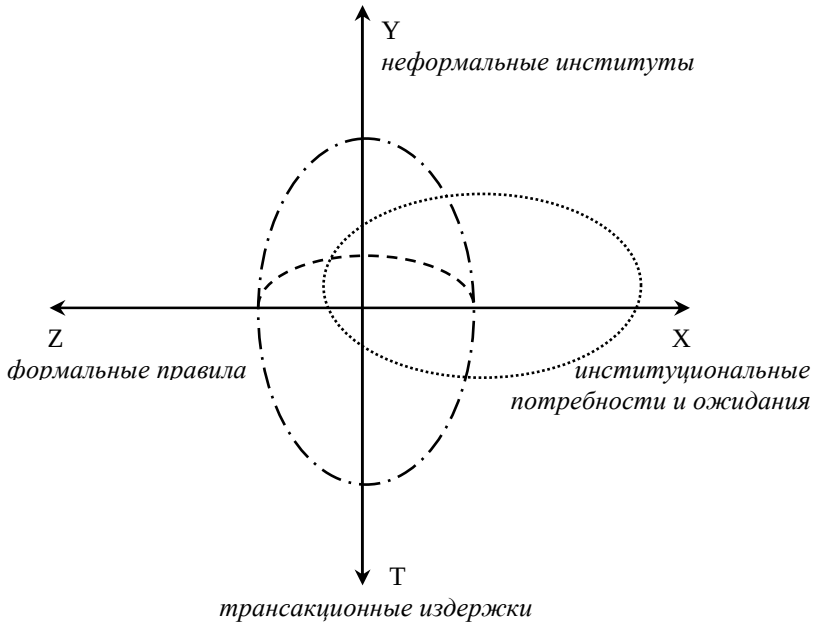

Рис. 4. Модель институциональной диагностики
Fig. 4. The model of institutional diagnostics

Система координат X выражает набор потребностей и ожиданий относительно тех или иных "правил игры" на различных уровнях: мега,- макро-, микро-, мезо- и нано-. Нормы, составляющие так называемое "ядро" институтов,

являются величинами относительными, характерными для каждой конкретной временной и пространственной составляющей социальной среды.

В результате расширения сферы влияния норм, отражающих потребность значимой части общества в некотором институте, в институциональном пространстве происходит поиск соответствующего вектора.

Линия ординат Y фиксирует набор уже существующих неформальных ценностей и ограничений (от менталитета до осознания научных ценностей). Координаты Z отражают набор формальных правил, сложившийся в обществе (от групповых до конструкционных). Величина T представляет собой величину трансакционных издержек.

Применение данной модели при институциональном проектировании дает представление о величине трансформационных издержек, что позволяет сделать вывод о целесообразности создания институтов.

Модель институционального управления инновационным развитием экономики представляет собой систему параллельно или последовательно применяемых инструментов воздействия на институциональную систему инновационной экономики на макроэкономическом, мезоэкономическом, микроэкономическом и наноэкономическом уровнях [8] (рис. 5).

Данная модель построена с учетом системного подхода и метода схематизации. Системный подход исходит из того, что любой объект представляет собой качественно определенную, внутренне противоречивую и взаимодействующую во всех своих элементах систему связей. При этом каждый элемент в системе должен рассматриваться как часть единого целого, как своеобразная подсистема, функции и поведение которой зависят не только от свойств данного элемента, но и от свойств системы в целом. Иначе говоря, система представляет собой нечто большее, чем простое сочетание взаимодействующих элементов, ибо ее поведение зависит не только от строения элементов и их функций, но и от способа их взаимодействия внутри системы. Система представляет собой такое сочетание и взаимодействие элементов, которое способно увеличивать их практическую сумму и ведет к повышению ее организованности и тем самым жизнеспособности.

Состояние инновационного развития российской экономики свидетельствует о необходимости внедрения методов институционального управления на различных уровнях экономической системы.

Институциональное управление на макроэкономическом уровне представляет собой, прежде всего, проектирование необходимых институтов, устранение институционального вакуума и нивелирование институциональных ловушек инновационной среды. Тот или иной метод воздействия на институциональную структуру определяется набором заданных характеристик выстраиваемых институтов с учетом их экономической генетики.

Институциональное управление на мезоэкономическом уровне рассматривается как комплиментирующая система по отношению к инструментам институционального воздействия на макроуровне и служит своеобразной "подушкой безопасности" для инновационного развития национальной экономики.

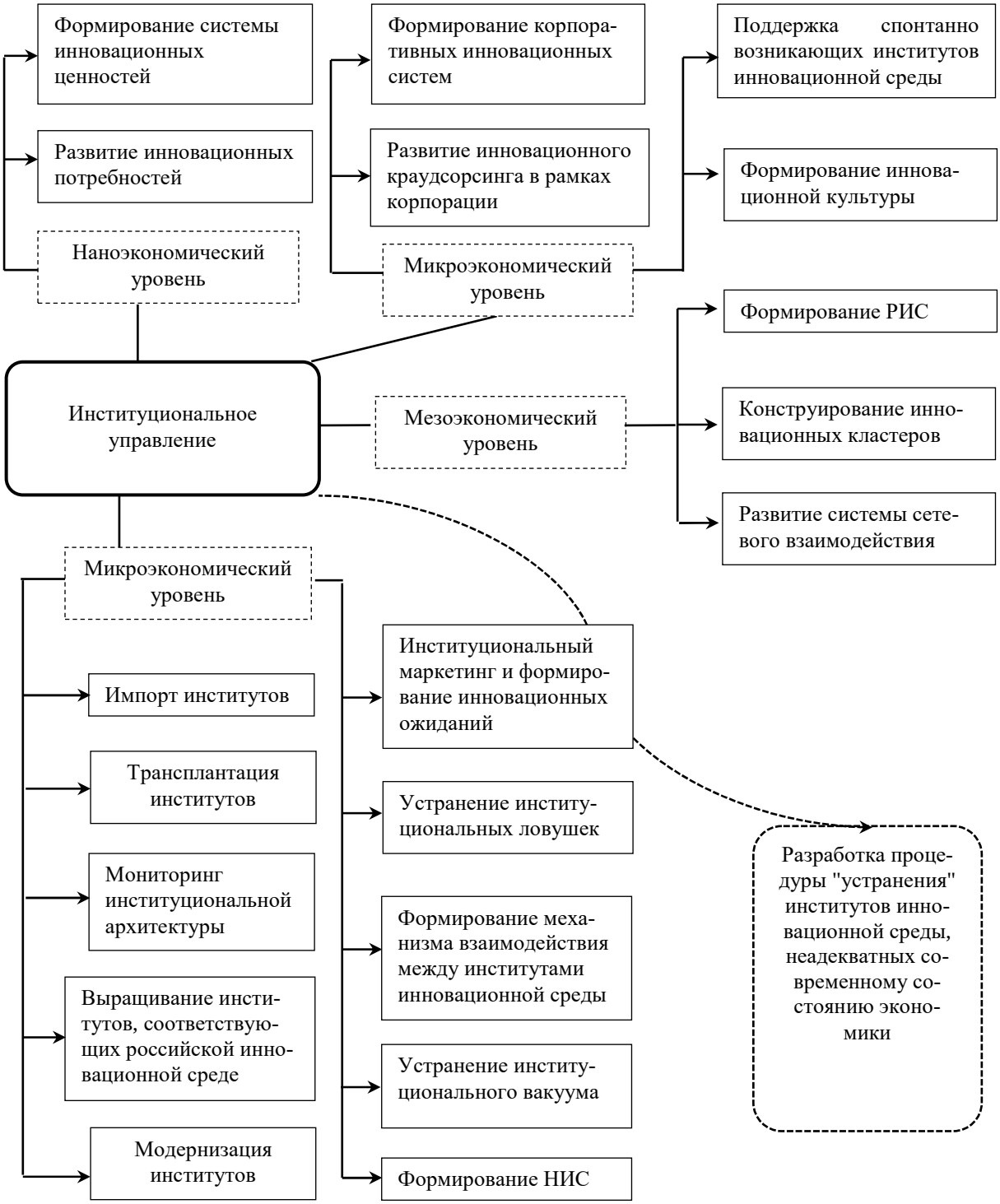

Рис. 5. Модель институционального управления инновационным развитием экономики
Fig. 5. The institutional model of management of innovative development of economy

При этом применение институционального управления на мезоэкономическом уровне облегчает осуществление институциональной диагностики инновационного развития, выявляя скрытые институциональные патологии инновационного развития. Однако инструменты институционального управления имеют большое значение на микроэкономическом и наноэкономическом уровнях, на которых формируются наиболее устойчивые

элементы институциональной системы и наименее подверженные воздействию тех или иных инструментов, а именно система ценностей, система инновационных потребностей, корпоративная инновационная культура, формирование спонтанных неформальных институтов инновационной среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Манохина, Н. В. Теория развития институциональных структур реальной экономики: дис. … д-ра экон. наук / Н. В. Манохина. - Саратов, 2003. - 387 с.
2. Матвеев, К. Ю. Воспроизводство ресурсов нового качества экономического роста и его особенности в России: монография / К. Ю. Матвеев. - Самара: ООО "Издательство АсГард", 2011. - 287 с.
3. Клейнер, Г. Б. Особенности формирования экономики институтов в России / Г. Б. Клейнер // Экономика и математические методы. - 2003. – Т. 39, № 3. - С. 3-18.
4. Манохина, Н. В. Институциональное управление в инновационной среде / Н. В. Манохина, Н. В. Мирошниченко, Н. Г. Устинова. - Саратов: Саратовский гос. социально-эконом. ун-т, 2011. - 252 с.
5. Филин, С. А. Инновационно-инвестиционное управление в венчурном бизнесе / С. А. Филин. - Москва: ИНИЦ Роспатента, 2004. - 600 с.
6. Хасаев, Г. Р. Институциональные формы организации и управления инновационным развитием России / Г. Р. Хасаев, Ю. В. Матвеев, К. Ю. Матвеев// Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2014. - № 1 (111). - С. 17-22.
7. Кузьминов, Я. За пределами рынка: институты управления трансакциями в сложном мире / Я. Кузьминов // Вопросы экономики. - 2010. - № 10. - С. 82-98.
8. Шаванс, Б. Типы и уровни правил в организациях и системах / Б. Шаванс // Вопросы экономики. - 2003. - № 6. - С. 4-21.

УДК 336.244

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ОТМЕНЫ ТАМОЖЕННЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. Ю. Погребняк

THE ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE ABOLITION OF CUSTOMS PRIVILEGES FOR THE KALININGRAD REGION

E. Y. Pogrebnyak

Установлен факт увеличения объемов региональных поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации, связанный с необходимостью фактической уплаты таможенных пошлин в отношении товаров, изготовленных с использованием иностранных комплектующих, ранее помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны. Выявлена тенденция сокращения объемов внешней торговли. Спрогнозирована приблизительная сумма таможенных платежей, подлежащих перечислению в счет федерального бюджета по итогам

2016 года. Рассмотрены проблемные вопросы, связанные с предоставлением юридическим лицам субсидии из калининградского областного бюджета в целях компенсации средств, затрачиваемых в ходе таможенного оформления.

территория Евразийского экономического союза, таможенная льгота, таможенная процедура, таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, межбюджетный трансферт, субсидия.

The fact of increasing the volume of regional revenues to the federal budget of the Russian Federation, coupled with the necessity of the actual payment of customs duties on goods made with foreign components, previously placed under the customs procedure of free customs zone, has been set. The tendency of reduction of foreign trade has been identified. The forecast of an approximate amount of customs duties to be transferred to the federal budget, according to the results in 2016. Considered problematic issues associated with the provision of subsidies to legal entities from the regional budget, in order to compensate for the spent money during customs clearance.

territory of the Eurasian Economic Union, customs privileges, customs procedures, customs duties, value added tax, intergovernmental transfers, subsidy.

Динамика торговых потоков в Калининградской области в течение последних лет указывала на тенденцию роста вывоза на остальную территорию Российской Федерации (далее – РФ) готовой продукции, включающей в себя иностранные комплектующие, ранее помещенные под таможенную процедуру свободной таможенной зоны. При этом отмечалась устойчиво нарастающая диспропорция объемов импортируемых товаров к экспортируемым. Чем больше потребительских товаров, произведенных в Калининградской области, вывозилось на остальную часть РФ за рубли, тем меньше их экспортировалось за рубеж и тем больше иностранной валюты расходовалось на оплату импортных компонентов. Таким образом, увеличение импорта товаров уводило в тень огромную долю извлекаемой регионом ренты и отрицательно сказывалось на формировании областного бюджета. При любом расширении производства товаров калининградских производителей для главного рынка сбыта внешнеторговый дефицит области автоматически возрастал, а налоговый потенциал, наоборот, сокращался. В конечном счете, это обернулось ощутимыми потерями для федерального бюджета РФ.

Показательным явился тот факт, что если в 1999-2001 гг. объем вывоза товаров, произведенных в Калининградской области, в другие регионы страны в стоимостном выражении примерно соответствовал объему экспорта в зарубежные страны, то в 2006 году стоимость вывезенных в РФ товаров превышала объем экспорта уже более чем в 1,2 раза. Это подтвердило выводы об усиливающейся специализации экономики области, основанной на использовании льгот Особой экономической зоны [1].

В связи с этим произошло усиление тенденции иждивенчества в отношении федеральной казны [2]. Чем больше становились объемы беспошлинного импорта, тем большая доля извлекаемого рентного дохода уходила в тень, тем, соответственно, большее напряжение испытывала Калининградская область при финансировании собственных расходов и перечислении в федеральный бюджет, причем никакие дополнительные преференции и новые поступления со стороны федерального бюджета не были в

состоянии улучшить ситуацию [3]. Напротив, Калининград попал в допинговую зависимость от федеральной помощи, вынуждая Центр наращивать ее масштабы ради поддержания стабильности в регионе. Наращивание уровня расходов области сопровождалось столь же устойчивым повышением уровня ее финансирования из федерального бюджета.

Областная экономическая модель в значительной степени основывалась на искусственно созданных условиях. Претерпевая качественные изменения, экономика региона приобрела ярко выраженный характер, отличительной чертой которого являлась перерабатывающая модель. Созданная для областных предприятий более выгодная схема хозяйствования нарушила общепринятый принцип равенства условий конкуренции.

Таким образом, активный рост отдельных видов отраслей региональной промышленности, базирующихся на предоставляемых государством экономических преференциях, а именно таможенных льготах, вызвал обоснованные сомнения в резонности сохранения сформировавшегося механизма хозяйствования в регионе, с точки зрения общегосударственных интересов, так как предоставляемые льготы являлись фактическими потерями федерального бюджета в виде непоступивших средств, изымаемых в ходе таможенного оформления импортируемых в страну товаров.

1 апреля 2016 г. знаменовалось для Калининградской области окончанием переходного периода, позволявшего калининградским компаниям не уплачивать таможенные пошлины и налоги при выпуске для свободного обращения либо вывозе с территории Особой экономической зоны продуктов переработки товаров, ввезенных в соответствии с таможенным режимом свободной таможенной зоны [4]. Такие льготы до указанной выше даты предоставлялись юридическим лицам, государственная регистрация которых была осуществлена в Калининградской области и которые на день вступления в силу Федерального закона от 10 января 2006 г. № 16-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" осуществляли свою деятельность на основании "старого" Федерального закона от 22 января 1996 г. № 13-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области" (далее – Федеральный закон № 13-ФЗ) [5, 6]. Основными причинами таких изменений явились противоречия российского законодательства правилам ВТО и нормам Таможенного союза.

Итак, с 1 апреля 2016 г. порядок определения статуса иностранных комплектующих, помещенных под процедуру свободной таможенной зоны, изменился. По общему правилу, установленному Соглашением между Правительствами Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан от 18 июня 2010 г. "По вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны" (далее – Соглашение), готовая продукция, изготовленная из иностранных комплектующих, приобретает статус иностранных товаров [7], в то время как до 1 апреля 2016 г. действовало положение Соглашения, согласно которому статус продукции, изготовленной юридическими лицами, определялся на основании заключения Калининградской торгово-промышленной палаты.

Данное изменение исключило возможность помещения товаров, изготовленных с использованием иностранных комплектующих, под таможенную процедуру реимпорта, подразумевавшую вывоз товаров из Особой экономической зоны в Калининградской области на остальную территорию Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) без уплаты таможенных пошлин, налогов.

Теперь готовая продукция, произведенная юридическими лицами, при ее вывозе из области на остальную территорию ЕАЭС помещается под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления (ИМ 4078). При этом Соглашением предусмотрены особенности исчисления ввозных таможенных пошлин, налогов в отношении готовой продукции:

- при условии идентификации иностранных комплектующих в готовой продукции - таможенные пошлины, налоги исчисляются в отношении идентифицированных комплектующих, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны и использованных при изготовлении готовой продукции;
- при невозможности (отсутствии) идентификации – таможенные пошлины, налоги исчисляются в отношении готовой продукции.

Сам порядок идентификации иностранных товаров с 1 апреля 2016 г. определен приказом Минфина РФ № 22-н от 10 марта 2016 года. В качестве документа, подтверждающего идентификацию иностранных товаров, наравне с Заключениями, выдаваемыми таможенными органами, принимаются Заключения об идентификации иностранных товаров, выдаваемые Калининградской торгово-промышленной палатой. Таким образом, с 1 апреля 2016 г. указанные товары ввозятся на остальную часть территории ЕАЭС с помещением под таможенные процедуры, подразумевающие уплату таможенных платежей (таможенных налогов, акцизов, пошлин и сборов) [8].

Начиная с 1 января 2017 г., новый порядок определения статуса иностранных комплектующих также распространяется на резидентов Особой экономической зоны, зарегистрированных на территории Калининградской области до 1 января 2012 г. До указанной даты им предоставлялась возможность функционировать на старых условиях, подразумевавших вывоз товаров, изготовленных с использованием иностранных комплектующих, без уплаты таможенных пошлин, налогов.

Что касается начисляемых и уплачиваемых предприятиями таможенных пошлин и налогов, необходимо отметить, что по окончании переходного периода на товары, изготовленные с использованием иностранных комплектующих, при завершении процедуры свободной таможенной зоны и их выпуске для внутреннего потребления таможенными органами начисляется налог на добавленную стоимость (далее – НДС), подлежащий уплате в полном объеме. Однако в случае установления налоговой службой факта реализации товара юридическим лицом в течение 180 дней с даты их выпуска компания освобождается от уплаты начисленного таможенным органом НДС. Налогоплательщик, который реализовал товары за указанный срок и заплатил НДС, может получить вычет и освободиться от уплаты налога, начисленного таможней [9]. В отношении уплаченной при таможенном декларировании

таможенной пошлины правительством Калининградской области также законодательно утвержден порядок её возврата. Так, возврат пошлины осуществляется с помощью "иных межбюджетных трансфертов", которые предоставляются Калининградской области за счет федерального бюджета. Данные трансферты именуются как "субсидии из областного бюджета для создания и содержания рабочих мест, импортозамещения и локализации сборочного производства, а также улучшения экономических и социальных условий проживания в Калининградской области с целью возмещения затрат, возникающих в результате осуществления деятельности юридических лиц и резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области" [10]. Столь ёмкое определение возврата таможенных пошлин, по нашему мнению, дано ввиду крайне негативного отношения Всемирной торговой организации к таможенным льготам.

Законодателем был разработан механизм возврата средств, затрачиваемых при таможенном оформлении товаров, переработанных в области и полученных с использованием иностранного сырья, к 1 апреля 2016 г. Исходя из текста постановления правительства Калининградской области, предприятия, претендующие на получение субсидии, должны соответствовать 9-ти условиям:

1) соответствие участников внешнеэкономической деятельности требованиям Правительства РФ;

2) наличие соглашения по установленной форме о предоставлении субсидии, заключенного с уполномоченным органом;

3) подтверждение отсутствия налоговой задолженности и долгов по иным обязательным платежам в разноуровневые бюджеты РФ, государственные внебюджетные фонды, по состоянию на первое число месяца, следующего за истекшим кварталом;

4) наличие у заинтересованного в получении субсидии юридического лица лицевого счета в территориальном органе Федерального казначейства, открытого в целях учета операций с денежными средствами, выделенными за счет субсидий из областного бюджета;

5) расходование субсидии на выплату заработной платы, таможенных пошлин, налогов, сборов, уплату страховых взносов, а также иных расходов, связанных с деятельностью получателя;

6) представление заинтересованным лицом необходимых документов, таких как:

– заявления о предоставлении субсидии по установленной уполномоченным органом форме;

– заключения либо его официально заверенного дубликата о признании товара, изготовленного (полученного) с использованием иностранных комплектующих, ранее помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны (ИМ 78), товаром, подвергнутым достаточной степени переработки, выданного Калининградской торгово-промышленной палатой;

– надлежаще оформленная доверенность в случае подачи заявления представителем юридического лица, заинтересованного в получении субсидии;

7) представление юридическим лицом ежеквартального отчета о расходовании субсидийных средств;

8) исполнение юридическим лицом соглашения о взаимных обязательствах;

9) исполнение резидентом Особой экономической зоны инвестиционного соглашения.

Что касается перечислений в бюджет, то уже во II квартале 2016 года суммы платежей значительно возросли по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Так, во II квартале 2016 года таможня перечислила в бюджет более 9 млрд. руб., что существенно превысило показатели аналогичного периода прошлого года, в котором эта сумма составила чуть более 1 млрд. руб. Также изменилось соотношение объёмов предоставленных льгот и денежных средств, фактически зачтенных в федеральный бюджет. Если во II квартале 2015 года при помещении товаров под таможенную процедуру СТЗ (ИМ 78) были предоставлены льготы на сумму 25,8 млрд. руб., то в аналогичном периоде 2016 года этот показатель снизился до 19,5 млрд. руб. В период с 1 апреля по 27 июня 2016 года сумма зачтенной в федеральный бюджет РФ пошлины при декларировании товаров в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления (ИМ 40) составила 7,1 млрд. руб.

Главной проблемой в сложившейся ситуации является проблема распределения денежных средств между юридическими лицами, претендующими на получение субсидии. Этот вопрос обеспокоил представителей предпринимательского сообщества региона, так как сумма трансферта из федерального бюджета, предусмотренная на эти цели, примерно в два раза меньше, чем общая сумма, которая потенциально может быть заявлена к возврату юридическими лицами, осуществляющими свою деятельность на территории области. Так, сумма условно начисленных таможенных пошлин в 2014 году составляла около 159 млрд. руб., а в 2015 году - 123 млрд. руб. Сумма же трансферта, предусмотренного в целях компенсации уплачиваемых в 2016 году таможенных пошлин, составила 67 млрд. руб. Становится очевидным, что в случае вывоза на остальную часть РФ готовой продукции, изготовленной из иностранных комплектующих, в отношении которых при ввозе в Калининградскую область были условно начислены таможенные пошлины на уровне объемов аналогичных периодов 2014 и 2015 гг., межбюджетного трансферта для всех заинтересованных лиц не хватит [11].

Таким образом, изменение положений законодательства в части определения статуса товаров, изготовленных с использованием иностранных комплектующих, ранее помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, привело к ожидаемым результатам.

Необходимость фактической уплаты всех причитающихся при таможенном оформлении таможенных платежей увеличило объем поступивших в федеральный бюджет РФ денежных средств. Так, в период с 1 января по 30 сентября 2016 года Калининградской областной таможней перечислено в федеральный бюджет РФ 23,9 млрд. руб., в то время как в период с 2014 по 2015 г. таможня пополнила счет того же бюджета на общую сумму 16,5 млрд. руб. (рисунок).

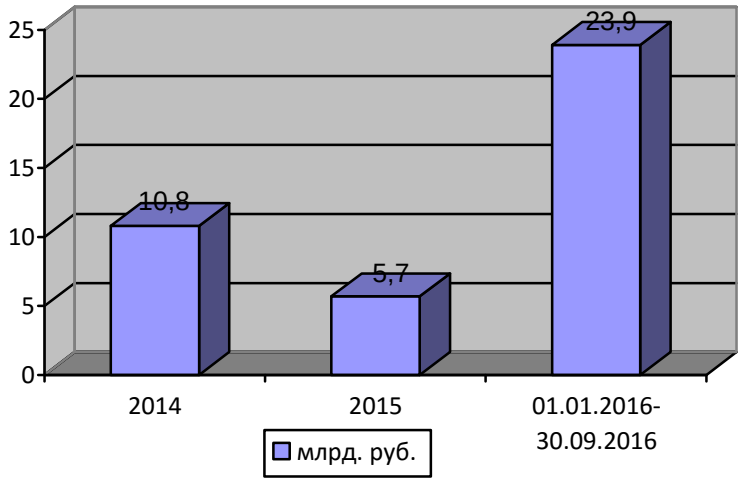

Рисунок. Объемы перечислений Калининградской областной таможни в федеральный бюджет РФ, млрд. руб.
Figure. Amounts of enumerations Kaliningrad regional customs in the federal budget of the RF, bln. rub.

Необходимо отметить, что увеличение поступлений никак не связано с увеличением объема внешней торговли, так как внешнеторговый оборот Калининградской области за январь-июнь 2016 года составил 3349,4 млн. долл. США, что по сравнению с аналогичным периодом 2015 года меньше на 48,8 %. Стоимостной объем экспорта, по сравнению с 2015 годом, уменьшился на 69,9 %, а объем импорта - на 39,0 % [12].

Таким образом, по состоянию на 30 сентября 2016 г. Калининградской областной таможней собрано примерно на 112 % больше денежных средств, чем за весь период 2014 года в целом, и на 320 % больше, чем в 2015 году.

По нашей оценке, ввиду наметившейся тенденции роста объемов поступлений от фактически уплачиваемых в ходе таможенного оформления платежей общая сумма средств, подлежащих перечислению Калининградской областной таможней в адрес федерального бюджета РФ, по итогам 2016 года возрастет в сравнении с 2015 годом примерно в 7 раз.

Не может не радовать тот факт, что юридическим лицам и резидентам Особой экономической зоны предоставлена возможность компенсации затрачиваемых в ходе таможенного оформления денежных средств. Однако администрирование в рамках нового порядка возврата ранее уплаченных таможенных пошлин вызывает у региональных предпринимателей ряд вопросов.

Во-первых, представителям малого предпринимательства очень тяжело соревноваться в получении субсидии с такими калининградскими гигантами, как АО "Автотор", ЗАО "Содружество Соя", ООО "Продукты питания" и др. Объемы импорта и уплачиваемых при вывозе на остальную часть РФ таможенных пошлин и налогов вышеперечисленными участниками внешнеэкономической деятельности велик, в связи с чем при получении субсидии они вправе рассчитывать на бóльшую долю бюджетных денежных средств.

Во-вторых, необходимость предоставления в уполномоченный орган объемного пакета документов, подтверждающих соответствие юридического

лица условиям получения субсидии, также является для малого предпринимателя большой проблемой, так как требует больших временных затрат и трудового ресурса, в то время как в крупных корпорациях имеются в наличии отделы, в обязанности которых входит решение подобного рода задач. Данная необходимость требует особого внимания, так как в случае несоблюдения выдвигаемых правительством Калининградской области условий субсидии не выдаются либо отзываются в одностороннем порядке. Непредоставление в уполномоченный орган ежеквартального отчета о расходовании субсидии также является основанием для приостановления субсидирования.

В-третьих, неопределенным остается и вопрос, откуда предпринимателю взять деньги на оплату всех причитающихся таможенных платежей. По предварительным подсчетам на преодоление кассового разрыва потребуется около 300-350 млн. долл. США. Такую сумму практически невозможно найти в банковской системе Калининградской области. Вариант повышения цен на готовую продукцию, изготовленную с использованием иностранных комплектующих, не исключен, ввиду необходимости получения дополнительных средств на оплату всех причитающихся таможенных платежей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ламанд, В. Формирование торговой специализации Калининградской области / В. Ламанд, Е. Винокуров // Вопросы экономики. – 2003. - № 2. - С.53-63.

2. Смородинская, Н. Организация свободных экономических зон (СЭЗ) в Российской Федерации. Анализ политико-правовой базы и возможных перспектив / Н. Смородинская //Центральный банк России. Научно-исследовательский институт. Сер. Информационно-аналитические материалы. - 1996. - Вып. 3.

3. Джерелейко, И. С. Финансово-экономические аспекты существующей модели ОЭЗ в Калининградской области /И. С. Джерелейко // Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики: мат. IV междунар. науч. конф. 17-18 февраля 2011 г. Т. 1 /под ред. проф. В. Е. Леонтьева, проф. Н. П. Фатковской. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. - С. 262-266.

4. Джерелейко, И. С. Особые экономические зоны в России как финансовый инструмент социально-экономического развития / И. С. Джерелейко // Балтийский экономический журнал. – 2010. - № 2 (4). - С. 29-36.

5. Федеральный закон от 10.01.2006 г. № 16-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" (принят Гос. Думой 23 дек. 2005 г.: по состоянию на 11 мар. 2016 г.) [Электронный ресурс]. - Москва: КонсультантПлюс.

6. Федеральный закон от 22.01.96 г. № 13-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области" (принят Гос. Думой 15 нояб. 1995 г.: по состоянию на 10 янв. 2006 г.) [Электронный ресурс]. - Москва: КонсультантПлюс.

7. Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны (Заключено в г. Санкт-Петербурге 18 июня 2010 г.: по состоянию на 8 мая 2015 г.) [Электронный ресурс]. - Москва: КонсультантПлюс.

8. Джерелейко, И. С. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в России / И. С. Джерелейко //Балтийский экономический журнал. – 2010. - № 1 (3). - С. 21-29.

9. Федеральный закон от 30.03.2016 г. № 72-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части завершения действия таможенной процедуры свободной таможенной зоны на территории Особой экономической зоны в Калининградской области" (принят Гос. Думой 22 мар. 2016 г.: по состоянию на 30 мар. 2016 г.) [Электронный ресурс]. - Москва: КонсультантПлюс.

10. Постановление правительства Калининградской области от 16 февраля 2016 г. № 83 "Об установлении порядка и условий предоставления субсидий из областного бюджета на поддержку юридических лиц, осуществляющих деятельность на территории Калининградской области, и резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области" (по состоянию на 8 июля 2016 г.) [Электронный ресурс]. - Москва: КонсультантПлюс.

11. Погребняк, Е. Ю. Последствия отмены таможенных льгот для Калининградской области / Е. Ю. Погребняк // Актуальные проблемы развития финансового сектора: сб. матер. междунар. науч.-практ. конф.18 ноября 2016 г., г. Тамбов. – Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. – С. 345-353.

12. http://www.koblt.customs.ru

УДК 338.532.65:639.2

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ДОБЫЧИ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Л. И. Сергеев

THE PRICE ELASTICITY OF FISHERY PRODUCTION INDUSTRY

L. I. Sergeev

Обобщаются параметры динамики показателей выручки, добычи и цены продукции рыбохозяйственного комплекса за 2005-2015 годы. Рассчитаны различными методами и проанализированы параметры эластичности продаж по цене в отрасли. Подчеркнуто, что спрос на продукцию рыбохозяйственной отрасли страны является эластичным. Определены численные параметры эластичности спроса по цене. Сделаны соответствующие выводы о состоянии изменения цен и продаж, подчеркнута необходимость дальнейшего проведения научных исследований в области анализа и прогнозирования цены и объемов работы рыболовной и рыбоперерабатывающей отрасли.

рыбная отрасль, выручка от продаж, регрессионная модель, приростные показатели, рыночная среда, рыночная цена.

Parameters of dynamics of indicators of revenue, production and the price of a fishery complex in 2005-2015 years are generalized. Are calculated by various methods and parameters of elasticity of sales at the price in an industry are analysed. It is emphasized that the product demand of a fishery industry of the country is elastic. Numerical parameters of elasticity of demand are determined by the price. The corresponding conclusions are drawn on a condition of the change in price and sales, need of further carrying out scientific research in the field of the analysis and forecasting of the price and amounts of work of a fishing and fish processing industry is emphasized.

the fishing industry, revenue, regression model, incremental performance, market, wednesday market price.

Рыбохозяйственный комплекс (РХК) Российской Федерации занимает значительное место в системе обеспечения продовольственной безопасности страны. Комплекс относится к секторам экономики, имеющим большое значение для обеспечения социальной стабильности в прибрежных субъектах Российской Федерации, где предприятия отрасли являются градо- и поселкообразующими, определяя социальное положение значительной части населения данных субъектов.

Благодаря устойчивому развитию отечественного рыбохозяйственного комплекса, доля рыбной продукции российского производства на внутреннем рынке за 2014 год, по экспертным оценкам, составила около 79,4 %. Но в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации значение данного показателя должно составить 80 %. Объем добычи (вылова) водных биологических ресурсов (годовое значение) к 2020 году должен достигнуть 4 460 тыс. тонн в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2014 г. № 1416 "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса" [1-3].

Важное значение для анализа путей развития РХК имеет оценка динамики воспроизводственных пропорций функционирования отрасли [4, 5]. Обобщение рыночной динамики стоимостных и натуральных параметров рыбохозяйственного комплекса следует осуществлять также с учетом анализа эластичности спроса на продукцию отрасли по цене. Эластичность спроса по цене характеризует величину роста или снижения (как правило, в процентах) размера спроса при изменении цены на 1 %. Исследование изменения (эластичности) объемов спроса в зависимости от роста или падения цены на продукцию и услуги имеет особую актуальность при выработке стратегии бизнеса на микроэкономическом уровне развития производства и наличия конкурентной среды. Макроэкономический уровень обобщения экономических процессов, происходящих в РХК, также может быть рассмотрен при наличии рыночной конкурентной среды, где, с одной стороны, - отечественные производители, а с другой стороны, – зарубежные производители и поставщики рыбной продукции.

На эластичность спроса по цене на продукцию РХК оказывают влияние следующие основные факторы:

– наличие товаров-конкурентов или товаров – заменителей различных белковых продуктов питания вместо рыбы и рыбопродуктов (мяса птицы, яйца

куриного, мяса крупного скота и др.). Чем больше круг таких продуктов и товаров-заменителей вместо рыбного сырья и рыбопродуктов, тем больше возможность найти замену, к примеру, подорожавшему рыбному товару. В этом случае эластичность повышается;

– существенные ценовые колебания на продукцию РХК. Резкие и заметные изменения цен на рыбное сырье и рыбную продукцию приводят к увеличению эластичности спроса на произведенный товар предприятий отрасли;

– своевременность и осведомленность потребителей и покупателей рыбы и рыбной продукции о рынке соответствующих и интересующих товаров. Наличие значительного количества покупателей, которые компетентны и обладают знаниями в сфере качества продукции рыбохозяйственной отрасли, приводит к повышению эластичности соответствующей продукции и товаров по цене;

– временной фактор, который выражается в сроках принятия решения о приобретении и покупке на рынке продукции РХК. Чем больше у потребителя и покупателя времени на выбор товара и принятие решения о покупке продукции РХК, тем выше изменение продаж по цене;

– объем (удельный вес) затрат на товары и продукцию РХК в расходах потребителя и покупателей. Увеличение удельного веса затрат на товары и продукцию в расходах потребителя и покупателей приводит к росту эластичности спроса по цене.

На эластичность спроса влияют сроки и качество хранения, а также технологические особенности производства продукции, товаров и услуг предприятий рыбного хозяйства. Совершенная эластичность спроса характерна для товаров, работ и услуг рыбохозяйственной отрасли в условиях немонополизированного рынка, где только свободные рыночные обстоятельства могут влиять на цену товаров, работ и услуг, следовательно, изменение (динамика) цен и объемов производства равнозначно. Если эластичность остается неизменной, такая ситуация возможна только в условиях идеальной рыночной среды, которая практически невозможна.

Для подавляющего большинства рыночных товаров зависимость между динамикой цены и спросом обратная, т. е. коэффициент эластичности имеет отрицательное значение. Отрицательное значение, как правило, опускается, и оценка производится по модулю. Тем не менее, встречаются случаи, когда коэффициент эластичности спроса оказывается положительным - например, это характерно для товаров Гиффена (продукты питания первой необходимости - соль, хлеб, макароны и т. д.). Эластичность также может отличаться и при повышении и при снижении цены на продукцию РХК.

Все вышеперечисленные факторы и обстоятельства сложно взаимоувязать в единую экономико-математическую модель, описывающую процесс влияния изменения рыночной цены на производство товаров, работ и услуг [6, 7]. Нами предпринята попытка обобщить ценовую эластичность добычи рыбохозяйственной отрасли на макроуровне по статистическим результатам анализа деятельности за 2005-2015 годы [8, 9]. При этом условно принято, что добыча, вылов, спрос, выпуск, объем продаж продукции РХК – это одни и те же показатели. Сложившийся уровень цены в статистическом ряде – это рыночная

цена, величина которой устроила и продавца и покупателей продукции, товаров, работ и услуг предприятий РХК.

В табл. 1 представлена динамика объема добычи (вылова), выручки и цены продажи РХК. Цена определена нами как частное от деления выручки на объем добычи в отрасли.

Таблица 1 - Динамика объема добычи (вылова), выручки и цены продажи продукции РХК за 2005-2015 годы
Table 1 - Dynamics of production (catch), revenues and product sales prices for RHK 2005-2015 years

Годы	Объем добычи (вылова), тыс. тонн	Выручка (нетто), млн. руб.	Цена, тыс. руб./ тонна
2005	3 214,60	47103	14,65
2006	3 299,90	56431	17,10
2007	3 437,90	65197	18,96
2008	3 336,10	65529	19,64
2009	3 801,40	77275	20,33
2010	4 027,90	81664	20,27
2011	4 264,70	96188	22,55
2012	4 269,80	110 663	25,92
2013	4 296,80	115693	26,93
2014	4 245,90	142 914	33,66
2015	4 492,50	214 059	47,65

Наглядная динамика данных показателей во взаимозависимости представлена на рис. 1 (y – цена продажи, x – объем добычи).

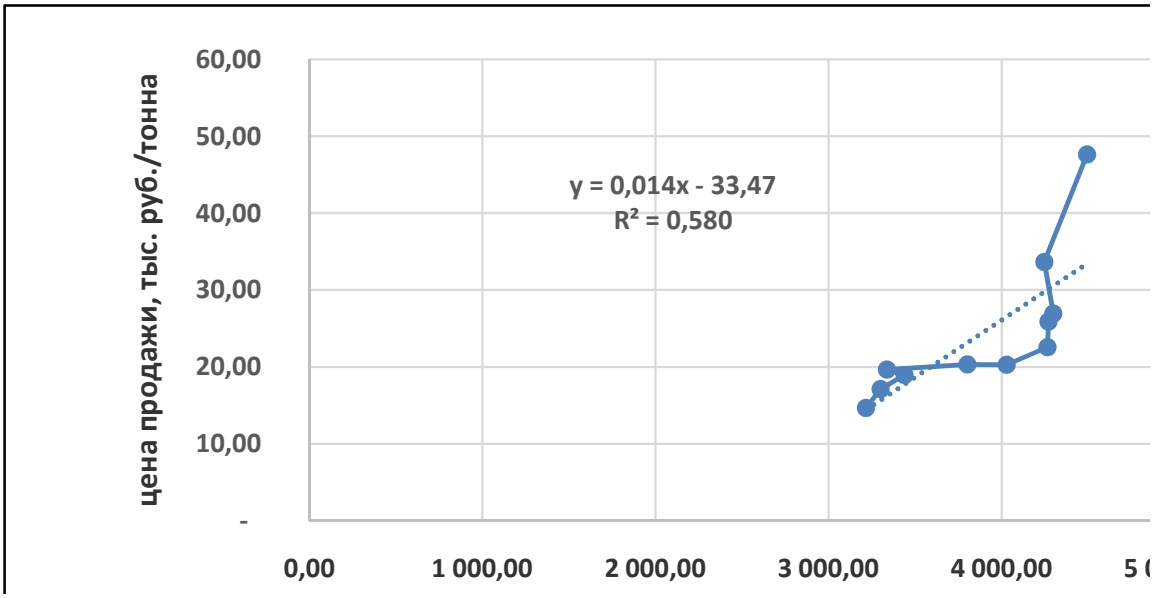

Рис. 1. Зависимость цены продажи от объема добычи
Fig. 1. The dependence of the sale price from production volume

Динамика цены и объема продажи продукции РХК имеет недостаточно высокую линейную связь. Коэффициент детерминации - 0,5802. Обращает на себя внимание низкий рост цены в 2008-2010 годы и резкий рост цен в 2012-

2015 годах. Данные обстоятельства характеризуются соответствующим высоким (2008-2011 годы) и низким увеличением добычи (2012-2014 годы). Линейная аппроксимация зависимости цены от объема добычи по данным статистического анализа говорит только о направлении взаимосвязи. Сделать серьезные прогнозы о среднесрочном изменении значений цены в условиях представленного двухфакторного анализа и принятой линейной зависимости не представляется возможным.

Для углубленного анализа динамического состояния и оценки эластичности показателей целесообразно обобщить динамику приростных параметров цены и добычи (вылова). В табл. 2 представлена динамика роста цен, роста добычи и отношение увеличения роста добычи к росту цены (условная эластичность) РХК относительно 2005 года. Отношение увеличения роста добычи к росту цены можно назвать условной эластичностью добычи по изменению цены, так как общепринятая эластичность предусматривает более углубленную проработку динамики относительных приростных параметров.

Таблица 2 - Динамика роста цен, роста добычи и отношение увеличения роста добычи к росту цены (условная эластичность) РХК
Table 2 - Evolution of prices, production growth and the ratio of increase in production growth to increased prices (conditional elasticity) RHK

Годы	Рост цены	Рост добычи	Условная эластичность
2005	1,00	1,00	1,00
2006	1,17	1,03	0,88
2007	1,29	1,07	0,83
2008	1,34	1,04	0,77
2009	1,39	1,18	0,91
2010	1,38	1,25	0,91
2011	1,54	1,33	0,86
2012	1,77	1,33	0,75
2013	1,84	1,34	0,73
2014	2,30	1,32	0,57
2015	3,25	1,40	0,43

Численные данные таблицы показывают опережение в 2,32 раза темпов роста цены продукции в сравнении с темпами увеличения добычи в 2015 году относительно 2005 года. На единицу роста цены приходится только 0,43 единицы увеличения добычи РХК в 2015 году относительно 2005 года.

На рис. 2 представлена взаимосвязь роста добычи (y) и увеличения цен (x) на продукцию РХК. Степень линейной связи данных показателей выше среднего уровня, коэффициент детерминации – 0,5803. С ростом цен увеличивается объем добычи биоресурсов, что аппроксимируется соответствующим линейным уравнением, которое с определенной погрешностью можно использовать для среднесрочного прогнозирования роста добычи при установленном увеличении цены вылова биоресурсов.

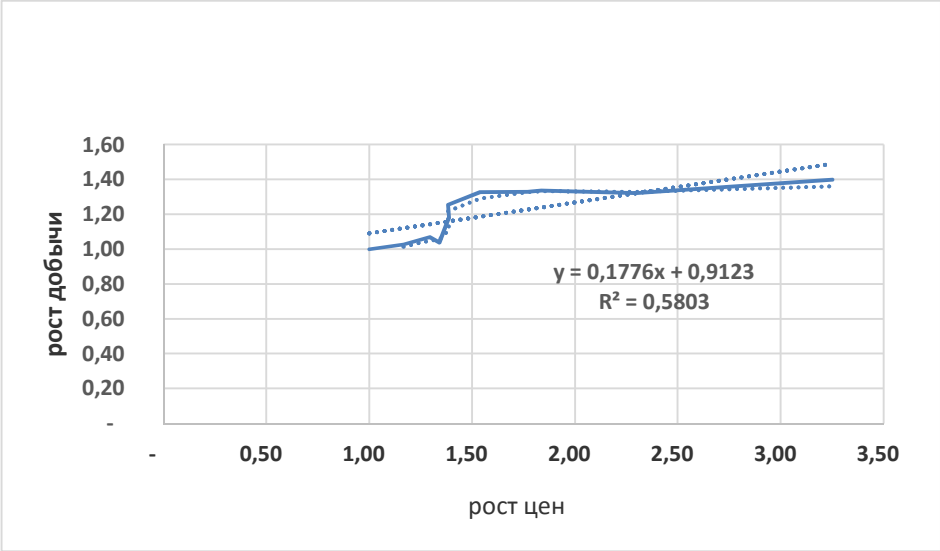

Рис. 2. Взаимосвязь роста добычи и роста цен на продукцию РХК
Fig. 2. The relationship of growth and rising prices for mining products RHK

Приростная натурально-стоимостная динамика показывает противоречивый характер изменения цен и объемов добычи на определенных этапах анализа развития РХК. Условная эластичность и ее динамика подтверждают это обстоятельство. Для наглядности динамики показателей на рис. 3 представлена взаимосвязь условной эластичности с объемом добычи. Линейная взаимосвязь данных параметров слабая (коэффициент детерминации – 0,4176), что говорит о возможном рассмотрении полученной линейной аппроксимации только в части установления укрупненной тенденции среднесрочного прогнозирования динамики исследуемых показателей.

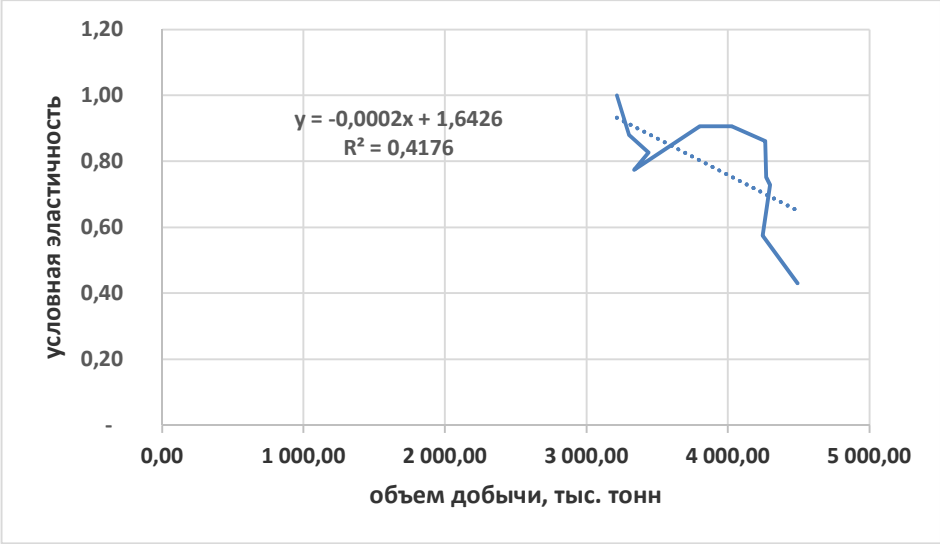

Рис. 3. Взаимосвязь условной эластичности с объемом добычи РХК
Fig.. 3. Relationship with the volume of production elasticity of imputed RHK

Следует отметить, что общая тенденция величины условной эластичности за анализируемый период направлена на снижение эластичности при росте объема добычи. Но в отдельные промежутки времени наблюдался рост условной

эластичности при увеличении добычи в 2009-2011 годах. Данное обстоятельство характеризуется сложившейся конъюнктурой рынка, которая привела к слабому росту объема добычи в эти годы. Использование полученной регрессионной модели зависимости условной эластичности от объемов добычи может только в общих чертах характеризовать планируемые изменения на среднесрочную перспективу.

Детализацию обобщения эластичности добычи в РХК следует проводить по общепринятым методическим теоретико-прикладным расчетам данного показателя. Теоретический расчет эластичности осуществляется путем деления относительного прироста вылова на относительный прирост цены реализации продукции РХК. В табл. 3 представлена динамика приростных параметров вылова и цены продукции, а также эластичности вылова РХК по цене продажи относительно 2005 года.

Таблица 3 - Динамика приростных параметров и эластичности вылова РХК по цене продажи продукции относительно 2005 года
Table 3 - Evolution of incremental yield and elasticity parameters RHK costs sales relative to 2005 year

Годы	Прирост вылова абсолютный, тыс. т	Прирост цены абсолютный, тыс. руб./т	Прирост вылова относительный	Прирост цены относительный	Эластичность по цене к 2005 году
2005	-	-	-	-	-
2006	85,30	2,45	0,03	0,17	0,16
2007	223,30	4,31	0,07	0,25	0,28
2008	121,50	4,99	0,04	0,26	0,14
2009	586,80	5,68	0,18	0,29	0,63
2010	813,30	5,62	0,25	0,28	0,91
2011	1 050,10	7,90	0,33	0,39	0,84
2012	1 055,20	11,26	0,33	0,50	0,66
2013	1 082,20	12,27	0,34	0,47	0,71
2014	1 031,30	19,01	0,32	0,71	0,45
2015	1 277,90	33,00	0,40	0,98	0,41

На рис. 4 представлена графическая зависимость эластичности по ценам (y) от объема продаж (x) РХК. Наиболее точная аппроксимация выявленной закономерности выражается полиномиальной (во второй степени) зависимостью. Теснота связи показателей выражается высоким коэффициентом детерминации (0,8157). Наибольшее значение эластичности в анализируемом периоде пришлось на его середину, при годовом объеме добычи около 4 000 тыс. тонн ± 5 %.

Полученная графическая форма связи говорит, на наш взгляд, о наличии циклического изменения (колебания) эластичности, что является следствием серьезного изменения конъюнктуры рынка и натурально-стоимостных пропорций развития отрасли (2009-2011 годы). Построенная регрессионная зависимость эластичности производства по цене может использоваться для укрупненного среднесрочного прогнозирования тенденции развитии отрасли.

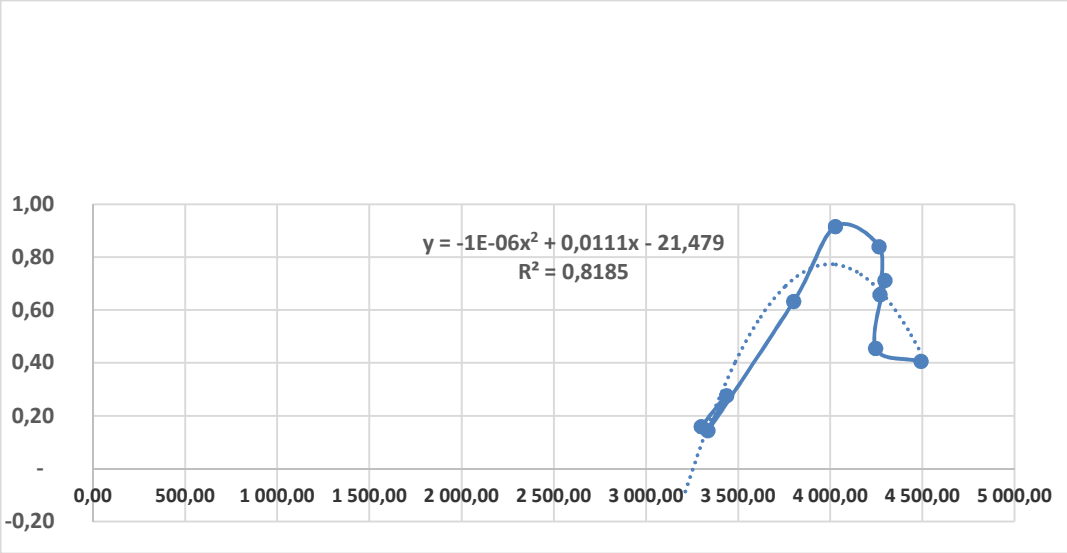

Рис. 4. Зависимость эластичности по ценам от объема продаж РХК
Fig. 4. The dependence of price elasticity of sales RHK

Если рассмотреть динамику эластичности по цене относительно предыдущего года (табл. 4), то ее размер и изменения имеют более значительные колебания по годам в сравнении с ростом или падением эластичности в отношении только 2005 года. Такой большой диапазон и размер различий является следствием значительного диапазона ежегодных колебаний относительных к предыдущему прироста вылова и прироста цены продукции РХК. Данные колебания существенно превышают диапазон изменения этих приростных показателей по годам относительно 2005 года.

Таблица 4 - Динамика приростных параметров и эластичности вылова РХК по цене продажи относительно предыдущего года
Table 4 - The dynamics of the incremental yield and elasticity parameters RHK costs sales compared to the previous year

Годы	Прирост цены, тыс. руб./т	Прирост добычи, тыс. т	Прирост вылова относительный	Прирост цены относительный	Эластичность по цене к предыдущему году
2005	-	-	-	-	-
2006	2,45	85,30	0,03	0,10	0,16
2007	1,86	138,00	0,04	0,11	0,38
2008	0,68	-101,80	- 0,03	0,04	-0,83
2009	0,69	465,30	0,06	0,03	4,00
2010	-0,05	226,50	0,06	- 0,00	-22,66
2011	3,37	236,80	0,06	0,17	0,35
2012	3,37	5,10	0,00	0,15	0,01
2013	1,01	27,00	0,01	0,04	0,16
2014	6,73	-50,90	- 0,01	0,25	-0,05
2015	13,99	246,60	0,06	0,42	0,14

Строить на основе полученной регрессионной динамики какие-либо прогнозы эластичности вылова РХК по цене продажи относительно предыдущего года чрезвычайно сложно, так как многочисленные рыночные факторы не дают возможности разработать приемлемую экономико-математическую статистическую модель соответствующей зависимости. Поэтому для практического использования результатов обобщения значения

эластичности вылова и продаж РХК по цене следует основываться на статистическом анализе приростной динамики соответствующих показателей относительно какого-либо базового года с учетом наличия необходимой статистической выборки. В настоящей статье – 2005 год.

Различие колебаний приростных показателей добычи и цен рыбохозяйственного комплекса относительно только 2005 года и относительно предыдущего года представлено на рис. 5 и 6.

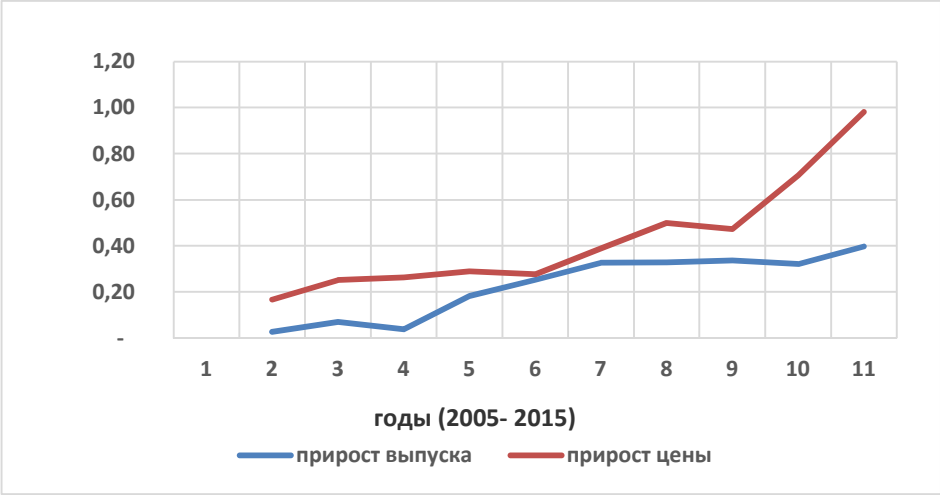

Рис. 5. Приростная динамика к 2005 году
Fig. 5. Incremental speaker to 2005 year

Рис. 6. Приростная динамика к предыдущему году
Fig. 6. Speaker's incremental to previous year

Наглядная картина изменения показателей приростной динамики характеризуется значительным отличием колебаний в их сравнении с различной базой, на основе которой анализируется динамический ряд. Колебания параметров относительно предыдущего года имеют амплитуду, существенно отличающуюся от динамики годовых изменений показателей относительно 2005 года. Это различие приводит к значительным отличиям определяемых показателей эластичности продаж отрасли по ценам. Для оперативного обобщения и текущего планирования следует использовать, на наш взгляд, приростные результаты динамики относительно предыдущего года. Для

среднесрочного планирования и прогнозирования следует применять результаты расчетов статистического ряда динамики относительно какого-либо базового года. При этом выбираемый статистический ряд должен соответствовать требуемым критериям генеральной статистической выборки (не менее 8-10 точек).

Кроме рассмотрения ежегодной динамики приростных показателей, на базе которых исследуется эластичность спроса по цене, можно проанализировать данную категорию только на материалах первого и последнего года статистического ряда. При этом необходимо анализировать средние за весь интервал времени приростные годовые показатели деятельности отрасли. Рассчитанные нами параметры эластичности спроса по цене продаж продукции РХК в целом за 2005-2015 годы: среднегодовой объем добычи - 3 880,68 тыс. тонн, годовой прирост добычи - 1 277,90 тыс. тонн, среднегодовая цена спроса - 24,33 тыс. руб./тонна, годовой прирост цены - 33,00 руб./тонна, отношение 2/1- 0,33, отношение 4/3 - 1,36, средняя эластичность - 0,24 .

Средняя эластичность добычи по цене за одиннадцатилетний период функционирования РХК с 2005 по 2015 год составила 0,24. Это говорит о том, что рост цены продажи на 1 % приводил в среднем к увеличению объема продаж на 0,24 %. Такое сложившееся соотношение может служить укрупненным ориентиром для среднесрочного периода прогнозирования основных натурально-стоимостных показателей работы отрасли. Но ежегодное пополнение статистического ряда, возможность, а иногда и необходимость придания значениям статистических показателей последних лет более существенного веса требуют постоянного проведения исследований и дополнения методической базы расчетов эластичности спроса по цене продукции рыбохозяйственного комплекса. Кроме того, исследование динамики параметров может быть дополнено сдвигом динамических рядов с учетом выделения циклических этапов в развитии национальной экономики (резкое изменение курса рубля, принятие санкционных режимов, изменение системы налогообложения и др.). Это позволит повысить обоснованность получаемых эконометрических моделей, адекватно отражающих суть происходящих изменений [10, 11].

В целом, следует констатировать, что спрос на продукцию рыбохозяйственной отрасли страны является эластичным. В зависимости от изменения цены (как правило, увеличения) в целом за проанализированный период времени по годам не наблюдалось падение спроса (за исключением 2008 года). Спрос на продукцию РХК увеличивался, но более медленными темпами, чем рост цен на товары, работы и услуги рыбохозяйственной отрасли. Соотношение приростных параметров цены и спроса в отдельные годы (особенно в 2009-2012 гг.) характеризовалось разнонаправленной динамикой. Эластичность продаж по цене в рыбохозяйственной отрасли значительно и разнонаправленно изменяется по годам и сильно подвержена влиянию отраслевой и межотраслевой конъюнктуры. Такая сложная палитра динамики приростных натурально-стоимостных показателей развития РХК усложняет процессы государственного регулирования в отрасли и требует усиления внимания к проработке соответствующих экономических вопросов и развитию

прикладных научных исследований в области анализа и прогнозирования финансово-экономических пропорций деятельности отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 314 "О государственной программе Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса".
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2014 г. № 1416 "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса".
4. Сергеев, Л. И. Обобщение воспроизводственных пропорций рыбохозяйственного комплекса страны / Л. И. Сергеев // Рыбное хозяйство. – 2016. - № 2.
5. Волкогон, В. А. Обобщение балансовых пропорций формирования и использования ресурсов рыбохозяйственного комплекса страны / В. А. Волкогон, Л. И. Сергеев //Рыбное хозяйство. - 2016. - № 5.
6. Теплицкий, В. А. Основные пути развития рыбохозяйственного комплекса России и Калининградской области / В. А. Теплицкий, А. Г. Мнацаканян, А. В. Корякина // Балтийский экономический журнал. - 2015. - № 1(13).
7. Карлов, А. М. Высшая математика для экономистов / А. М. Карлов, Е. Н. Кикоть. – Калининград: Изд-во БИЭФ, 2007.
8. Практикум по эконометрике / под ред. И. И. Елисеевой. - Москва: Финансы и статистика, 2007.
9. Предложения по развитию рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации: Комиссия РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре, 2013 / Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) [Электронный ресурс]/URL: media.rspp.ru/document/1/9/1/91950b6a9dbed6fd377c02d83ed0375f.doc
10. http: //www.gks.ru/ – сайт Госстата
11. http: //fish.gov.ru/ – сайт Федерального агентства по рыболовству

УДК 639.2:65.011.1

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЗАМЕНЫ ОБОРУДОВАНИЯ В РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В. А. Теплицкий, А. В. Корякина, А. Г. Мнацаканян

ON THE FEASIBILITY OF REPLACING EQUIPMENT IN THE FISHING INDUSTRY

V. A. Teplitsky, A. V. Koryakina, A. G. Mnatsakanyan

В статье рассмотрена проблема целесообразности замены действующего оборудования, зачастую морально и физически изношенного, на новое того же назначения, но более эффективное и современное. Предлагается метод

определения сроков его замены. Рассматривается возможность избежания излишних потерь капиталовложений за счет своевременной замены оборудования новым. Приводится метод подсчета срока службы оборудования с учетом его физического износа. Целью статьи является разработка метода минимизации приведенных затрат при замене оборудования.

рыбная промышленность, оборудование, срок службы, физический износ, моральный износ, капитальные вложения, текущие затраты, приведенные затраты.

The article considers the problem of the feasibility of replacing existing equipment, often morally and physically worn out, on a new one for the same purpose. It has be more effective and modern. A method for determining the terms of his replacement is suggested. The possibility to avoid unnecessary loss of investment due to the timely replacement of new equipment is considered. We present a method of counting equipment durability, taking into account his deterioration. The aim of the article is to provide a method of minimizing the modified costs in equipment replacement.

keywords: fish industry, equipment, durability, deterioration, obsolescence, investments, current costs, modified costs.

Различные виды производств рыбной промышленности оснащены разнообразным оборудованием с различными сроками износа, зачастую устаревшим и физически и морально, что вызывает необходимость его замены. Эта проблема – важнейшая в экономике отрасли.

В статье предлагается метод решения вопроса о замене многих видов оборудования новым в связи с появлением в настоящее время более эффективного. Такая замена необходима как целым линиям, так и отдельным машинам, которые в настоящее время используются предприятиями. Целесообразность в их замене новыми такого же назначения вызывается тем, что, во-первых, старое оборудование ухудшило свои эксплуатационные качества в связи с физическим износом, во-вторых, промышленность (отечественная или зарубежная) уже выпускает новое оборудование того же назначения [1].

Экономически обоснованный срок замены оборудования – $Т_з$ (годы) определяется как минимальное значение срока эксплуатации, при достижении которого с учетом срока его износа $Т_ф$ (годы) и срока смены оборудования в связи с появлением нового, более эффективного оборудования – $Т^{/}$ (годы) значение величины выбранного критерия (приведенных затрат) для старого оборудования начинает превышать его значение для нового:

$$T_з = мин\begin{cases} T_ф \\ T' \end{cases}. \qquad (1)$$

Учитывая появление нового оборудования, академик В. В. Новожилов в свое время [2]предлагал вычислять отдельно срок устарелости оборудования как время, по истечении которого соблюдается неравенство:

$$(C_c + K_c \times Eн) > (C_н + K_н \times Eн), \qquad (2)$$

и отдельно срок усталости оборудования для использования как время, по истечении которого соблюдается неравенство:

$$C_c^{б.рен.} > C_н + K_н \times Eн\,, \qquad (3)$$

где C_c и $C_н$ – себестоимость продукции на старом средстве труда (оборудовании) и новом соответственно за год, тыс. руб.;

K_c и $K_н$ – капиталовложения в старые и новые средства труда соответственно (имеется в виду первоначальная стоимость в соответствующих ценах), тыс. руб.;

$Eн$ - норматив эффективности капитальных вложений в долях, ед.;

$C_c^{б.рен.}$ - себестоимость продукции при производстве её с помощью старых средств труда (без затрат на реновацию), тыс. руб.

Предполагается, что новые и старые виды оборудования производят равное количество продукции, что учитывается в нашей работе в дальнейших рассуждениях.

Вполне естественно, что в формулах (2), (3) $C_н + K_н \times Eн$ рассматривается именно для того вида нового оборудования, способного заменить старое, для которого указанная величина имеет минимальное значение.

Мы рассматриваем срок службы оборудования "для использования", рассчитывая срок смены оборудования с учетом возможности приобретения нового оборудования при помощи следующих формул:

$$T' = \begin{cases} T, & если\ \ T > 0 \\ 0, & если\ \ T \le 0. \end{cases} \tag{4}$$

$$T = \frac{T_c^{ф}}{P_н \times K_c}[S_н + (P_н + Eн) \times K_н + P_c \times K_c - S_c]. \tag{5}$$

Решение о замене оборудования связывается со сроком, который старое оборудование уже отслужило.

Такой расчет производится при появлении каждого нового оборудования. Если окажется, что T' меньше срока, который оборудование уже отслужило, следует производить его замену, если больше срока, то нет.

Разумеется, при наличии нескольких видов нового оборудования производится сравнение с наиболее эффективным видом.

Формулы (4), (5) получены следующим образом. Замена старого оборудования новым целесообразна [3, 4], если затраты на продукцию на новом, более эффективном оборудовании настолько меньше себестоимости той же продукции на старом оборудовании (взятой без затрат на реновацию), что разница покрывает и не перенесённые на продукцию капитальные вложения на старое оборудование, т. е. если

$$S_c \ge S_н + (P_н + Eн) \times K_н + P_c \times \frac{T_c - T}{T_c}, \tag{6}$$

$$S_c - S_н - (P_н + Eн) \times K_н \ge P_c \times K_c \times \frac{T_c - T}{T_c}, \tag{7}$$

$$S_c - S_н - (P_н + Eн) \times K_н \ge P_c \times K_c \times \frac{T}{T_c}, \tag{8}$$

$$\frac{T}{T_c} \times P_н K_c \ge S_н + (P_н + Eн) \times K_н + P_c \times K_c - S. \tag{9}$$

Обозначения к формулам (4)-(9):

S_c и $S_н$ - годовые эксплуатационные издержки при использовании старого и нового оборудования без учета затрат на реновацию, тыс. руб.;

P_c и $P_н$ – доли отчислений от первоначальных капитальных вложений на реновацию старого и нового оборудования, ед. Определяются как обратные величины предполагаемым срокам службы старых и новых видов оборудования, $P_c = \frac{1}{T_c}$; $P_н = \frac{1}{T_н}$.

T_c и $T_н$ - заранее определенные нормой сроки службы старого и нового оборудования, годы;

T' - оптимальный срок замены старого оборудования с учетом появления нового оборудования, годы;

T - в начале рассуждений – срок, который старое оборудование уже отслужило, годы.

Эти формулы определяют возможность избежать излишних потерь капиталовложений за счет своевременной замены оборудования новым. Как в ранее приведенных формулах В. В. Новожилова, мы рассматриваем наиболее эффективное новое оборудование, имеющееся на момент расчета. Формулы (6) – (9) указывают, что если старое оборудование еще не самортизировало себя, то при учете возможности замены его новым нужно, чтобы выигрыш от замены возмещал эти несамортизированные затраты на капитальные вложения по старому оборудованию, иначе теоретически, а иногда и практически, возможны постоянные смены оборудования, не успевшего перенести стоимость капиталовложений на стоимость продукции [5].

В отдельных случаях очень высокую эффективность нового оборудования может показать неравенство:

$$S_c > S_н + (P_н + Eн) \times K_н + P_c \times K_c, \qquad (10)$$

т. е. экономия и эксплуатационные расходы нового оборудования (без затрат на амортизацию) по сравнению со старым в продолжение запланированного срока службы полностью возмещают капитальные вложения в новое и старое оборудование, т. е. срок замены старого оборудования не зависит от срока службы. Тогда из формулы (5) величина T принимает отрицательное значение, но с учетом формулы (4) срок замены старого оборудования новым равен нулю, т. е. замену следует производить немедленно при появлении нового оборудования.

Могут ли формулы (4) – (5) всегда гарантировать оптимальное решение о сроке замены оборудования с учетом появления нового оборудования? Естественно, что срок T' всегда меньше срока амортизации, ведь он зависит от запланированных сроков службы старого и нового оборудования T_c и $T_н$ (т. е. от P_c и $P_н$). И если окажется, что они запланированы неверно, то и величина T' для каждого отдельного случая замены оборудования не будет отражать истинный оптимальный срок замены оборудования. Поэтому на тех предприятиях, где простои оборудования поддаются учету, равно как и затраты на ремонт, рационально рассчитывать сроки службы оборудования и с учетом появления нового оборудования, и с учетом физического износа старого оборудования по формуле (1).

Ниже производится подсчет срока службы оборудования с учетом его физического износа.

Продолжительность службы оборудования с учетом его физического износа можно определить при помощи минимизации затрат за единицу времени работоспособного состояния [6], т. е. на единицу времени, когда оборудование может быть использовано.

Расчет такого срока $T_ф$ можно производить по формулам:

$$T_ф = T_{n^*} \tag{11}$$

$$T_{n^*} = \sum_{i=0}^{n^*} t_i + \sum_{i=1}^{n^*} \tau_i. \tag{12}$$

В качестве n^* выбираем то значение n, которое доставляет минимум величине F_n

$$F_{n^*} = мин \tag{13}$$

$$F_n = \frac{K + Z_0^{рем} \times \left(\frac{1}{1+E_н}\right)^{t_0} + \sum_{i=1}^{n} Z_i^{рем} \times \left(\frac{1}{1+E_н}\right)^{t_i - 1 + \tau_i} + \sum_{i=1}^{n} Z_i^{кап.рем} \times \left(\frac{1}{1+E_н}\right)^{\tau_i}}{\sum_{i=1}^{n} t_i - \bar{t}_0}. \tag{14}$$

Обозначения к формулам (11) – (14):

F_n - приведенные затраты в расчете на год, тыс. руб.;

K - первоначальные капитальные вложения на приобретение и установку оборудования, тыс. руб.;

$Z_0^{рем}$ - затраты на мелкий ремонт и профилактику в период от установки до первого капитального ремонта оборудования, тыс. руб.;

$Z_i^{рем}$ - затраты на мелкий ремонт оборудования и профилактические работы в период от i-го капитального ремонта (i=1,2,…, n), тыс. руб.;

n – номер капитального ремонта;

$Z_i^{кап.рем}$ - затраты на i-й капитальный ремонт оборудования, тыс. руб.;

t_0 – промежуток времени от установки оборудования до первого капитального ремонта, годы;

t_i – промежуток времени от i-го капитального ремонта оборудования до момента, когда необходим следующий капитальный ремонт, годы;

$\bar{t}_o$ - простой оборудования из-за мелких и профилактических ремонтов в продолжение периода t_0, годы;

τ_i - продолжительность i-го капитального ремонта оборудования, годы;

$Eн$ – норматив эффективности капитальных вложений в долях, ед.

Естественно, что новое оборудование служит после ввода в эксплуатацию лучше старого, так как уменьшается продолжительность времени на профилактику, оно реже выходит из строя.

С увеличением срока службы оборудования увеличивается продолжительность ремонтов, уменьшается время между ремонтами. С

увеличением срока службы оборудования увеличиваются также затраты на ремонт.

Критерием при выборе срока службы оборудования, связанным с его физическим износом, следует выбирать минимум затрат на единицу времени готовности оборудования к работе (это время рассчитывается за вычетом простоев на мелкие и профилактические ремонты, т. е. фактически учитывается продолжительность времени готовности оборудования к работе) [7].

Выбирается то значение $n^*=n$, для которого величина F_n минимальна. Срок службы оборудования, связанный с его физическим износом, рассчитывается по формуле (12).

Перед каждым капитальным ремонтом решают вопрос о его целесообразности. Предлагаемая работа позволяет определить оптимальные (или близкие к оптимальным) сроки обновления отдельных видов оборудования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Теплицкий, В. А. Экономическая эффективность обновления основных фондов добывающего флота / В. А. Теплицкий, А. А. Клочко // Труды АтлантНИРО. –1970. – Вып. 31. – С. 19-33.
2. Новожилов, В. В. Проблема измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В. В. Новожилов. – Москва: Экономика, 1967. – 376 с.
3. Теплицкий, В. А. Метод обоснования выбора параметров добывающих судов / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина // Балтийский экономический журнал. – 2015. – № 2(14). – С. 118-125.
4. Теплицкий, В. А. Оптимизация планирования и размещения производства и материально-технической базы океанического рыболовства: монография // В. А. Теплицкий, А. В. Корякина, А. Г. Мнацаканян; под ред. А. Г. Мнацаканяна. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2016. – 160 с.
5. Теплицкий, В. А. Прогнозирование сроков службы основных фондов (на примере рыбной промышленности) / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина // Балтийский экономический журнал. – 2016. – № 2(16). – С. 109-117.
6. Романов, Е. А. Экономика рыбохозяйственного комплекса / Е. А. Романов. – Москва: Мир, 2005. – 336 с.
7. Теплицкий, В. А. Рекомендации по разработке прогнозов развития океанического рыболовства / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина // Рыбное хозяйство. – 2016. – № 6. – С. 23-26.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657.372

ОПРЕДЕЛЕНИЕ АМОРТИЗАЦИИ ПО МОДЕРНИЗИРОВАННЫМ ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПО СТАНДАРТАМ РБУ И US GAAP, А ТАКЖЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Л. А. Гейбо

DEPRECIATION ON MODERN FIXED ASSETS DETERMINATION BY RBU AND US GAAP ACCOUNTING STANDARDS, AS ALSO FOR TAX

L. A. Geybo

В статье рассмотрены вопросы учета амортизации по модернизированным основным средствам по стандартам РБУ, US GAAP и для целей налогообложения.

Применение МСФО в экономике Российской Федерации возможно при создании стандартов, регулирующих бухгалтерский учет и отчетность, самими хозяйствующими субъектами.

МСФО введены в систему российского бухгалтерского учета в случаях, предусмотренных законодательством, Они должны заменять российские положения по бухгалтерскому учету и отчетности при их отсутствии, применяться при подготовке учетной политики хозяйствующего субъекта.

Исследованы вопросы учета амортизации основных средств, раскрыты основные методы вычислений и отражения в учете, предусмотренные Налоговым кодексом, US GAAP и ПБУ; приведены расчеты амортизации для целей бухгалтерского учета по стандартам РБУ и US GAAP, а также для целей налогообложения для основных средств, срок полезного использования которых не увеличился в результате модернизации (реконструкции); срок полезного использования увеличился в результате модернизации (реконструкции), а также расчет амортизации после модернизации (реконструкции) полностью самортизированного объекта с увеличением срока полезного использования.

российский бухгалтерский учет (РБУ), система стандартов и принципов финансового учета, используемых в США (US GAAP), налоговый учет (НУ), международный стандарт финансовой отчетности (МСФО), международный код (LAS), модернизация (реконструкция), срок полезного использования, амортизационные отчисления, основные средства.

The article deals with the questions of accounting depreciation on modernized fixed assets by the RBU standards, US GAAP and for tax purposes.

Application of IFRS in the Russian economy is possible with the creation of the standards regulating the accounting and reporting by the business entities themselves.

Having examined the accounting for depreciation of fixed assets, the basic methods of calculation and reflection in the account are disclosed and provided by the Tax Code, US GAAP and RAS; given the depreciation calculations for accounting purposes by the standards of RBU and US GAAP, as well as for tax purposes for fixed assets useful life which is not increased as a result of modernization (reconstruction); useful life has increased as a result of modernization (reconstruction as well as depreciation calculation after modernization (reconstruction) of the object is fully depreciated with the increase in the usage lifecycle.

russian accounting, system of standards and principles of accounting used in USA (US GAAP), tax accounting, International Financial Reporting Standard, international code (LAS), modernization (reconstruction), lifecycle of usage, depreciation, fixed assets.

ВВЕДЕНИЕ

В соответствии с планами Минфина к 2016 году планировалась разработка новых нормативно-правовых актов в области учета и отчетности на основе МСФО [1]. Однако практика бухгалтерского учета и экономика РФ показали проблемы, связанные с согласованием положений МСФО с требованиями Гражданского и Налогового кодексов РФ, а также недостаток методик и отраслевых стандартов в части признания в отчетности отдельных хозяйственных операций по стандартам РБУ, US GAAP и НК РФ.

В этой связи разработка методик учета по вопросам формирования отдельных показателей бухгалтерской отчетности является актуальной, к ним относится порядок определения амортизации по модернизированным основным средствам в бухгалтерском учете по стандартам РБУ, US GAAP, а также для целей налогового учета.

МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Под модернизацией (реконструкцией) объектов основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 "Учет основных средств" понимается улучшение (повышение) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта. В результате проведения модернизации (реконструкции) объекта основных средств происходит увеличение его стоимости [2]. Срок полезного использования модернизированного (реконструированного) объекта может либо увеличиться, либо остаться неизменным. Решение об изменении срока полезного использования принимает специальная комиссия, подписывающая акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств.

Если срок полезного использования основного средства в результате модернизации (реконструкции) не увеличился, сумма амортизационных отчислений по данному объекту пересчитывается исходя из его остаточной стоимости, увеличенной на затраты по модернизации (реконструкции), и оставшегося срока полезного использования. Пример расчета амортизационных отчислений приведен в таблице, пример 1.

В случае, если срок полезного использования по модернизированному (реконструированному) объекту увеличился, сумма амортизационных отчислений рассчитывается исходя из остаточной стоимости объекта, увеличенной на затраты по модернизации (реконструкции), и нового пересмотренного срока полезного использования (п. 60 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденных приказом Минфина РФ от 13.10.2003 г. № 91н, письмо Минфина РФ от 15.12.2009 г. № 03-05-05-01/81) [3]. Расчет амортизационных отчислений в случае увеличения срока полезного использования объекта приведен в примере 2 в таблице.

Пример расчета амортизационных отчислений

Пример	Расчет для целей РБУ	Расчет для целей US GAAP	Расчет для целей НУ
Срок полезного использования не увеличился в результате модернизации (реконструкции)			
1. Первоначальная стоимость основного средства – 2000000 руб., затраты на реконструкцию составили – 300000 руб.. Срок полезного использования объекта – 200 мес., объект относится к седьмой амортизационной группе для целей налогообложения прибыли с ежемесячной нормой амортизации – 0,5 %. На дату завершения реконструкции амортизация начислялась в течение 40 мес. В результате проведения реконструкции срок полезного использования объекта не изменился.	Ежемесячная сумма амортизационных отчислений по реконструированному основному средству составит: (2000000 руб. – 2000000 руб. / 200 мес. x 40 мес. + 300000 руб.) / (200 мес.-40 мес.) = 11875 руб.	Ежемесячная сумма амортизационных отчислений по реконструированному основному средству составит: (2000000 руб. – 2000000 руб. / 200 мес. x 40 мес. + 300000 руб.) / (200 мес. – 40 мес.) = 11875 руб.	Ежемесячная сумма амортизационных отчислений по реконструированному основному средству составит: (2000000 руб. – 2000000 руб. x 0,5 % x 40 мес. + 300000 руб.) / 200 мес. - 40 мес.) = 11875 руб.
Срок полезного использования увеличился в результате модернизации (реконструкции)			
2. Первоначальная стоимость основного средства – 2000000 руб., затраты на реконструкцию составили – 300000 руб.. Срок полезного использования объекта – 200 мес., объект относится к седьмой амортизационной группе для целей налогообложения прибыли с ежемесячной нормой амортизации – 0,5 %. На дату завершения реконструкции амортизация начислялась в течение 40 мес. В результате проведения реконструкции срок полезного использования объекта увеличился на 35 мес..	Ежемесячная сумма амортизационных отчислений по реконструированному основному средству составит: (2000000 руб. - 2000000 руб. / 200 мес. x 40 мес. + 300000 руб.) / (200 мес. – 40 мес. + 35 мес.) = 9744 руб.	Ежемесячная сумма амортизационных отчислений по реконструированному основному средству составит: (2000000 руб. - 2000000 руб. / 200 мес. x 40 мес. + 300000 руб.) / (200 мес. – 40 мес. + 35 мес.) = 9744 руб.	Ежемесячная сумма амортизационных отчислений по реконструированному основному средству составит: (2000000 руб. – 2000000 руб. x 0,5% x 40 мес. + 300000 руб.) / (200мес. – 40 мес. + 35 мес.) = 9744 руб.
Модернизация (реконструкция) полностью самортизированного объекта с увеличением срока полезного использования			
3. Произведена амортизация оборудования, первоначальная стоимость которого составляет 40000 руб. Это основное средство относится к третьей амортизационной группе, при вводе в эксплуатацию срок полезного использования был установлен равным 37 месяцам, а норма амортизации – 2,7 % (100 % : 37 мес.). К моменту проведения модернизации оборудование было полностью самортизировано. Затраты на модернизацию составили 50000 руб., срок полезного использования увеличился на 12 месяцев.	Сумма ежемесячных амортизационных отчислений будет равна: 50000 : 12 мес. = 4166 руб.	Сумма ежемесячных амортизационных отчислений будет равна: 50000 : 12 мес. = 4166 руб.	Сумма ежемесячных амортизационных отчислений будет равна: 50000 : 12 мес. = 4166 руб.

Возможна также ситуация, когда модернизации (реконструкции) подвергается полностью самортизированный объект основных средств. Как правило, в таком случае срок полезного использования объекта увеличивается.

Амортизация модернизированного основного средства, остаточная стоимость которого была равна нулю, рассчитывается исходя из новой стоимости объекта и нового срока полезного использования. В соответствии со стандартом РБУ основные средства стоимостью до 40000 руб. учитываются в составе материально-производственных запасов. Порядок расчета амортизационных отчислений по модернизированным основным средствам, стоимость которых была полностью самортизирована, приведен в примере 3 в таблице.

В соответствии со стандартом US GAAP под модернизацией (реконструкцией) понимаются затраты, которые привели к повышению производительности основных средств, увеличению срока службы основного средства, качественно увеличили производственные характеристики по сравнению с запланированными при первоначальном вводе [4]. Затраты на модернизацию (реконструкцию) увеличивают стоимость основных средств. При этом срок службы объекта, подвергшегося модернизации (реконструкции), может либо увеличиться, либо остаться неизменным [5].

Амортизационные отчисления по модернизированным (реконструированным) объектам пересчитываются в порядке, аналогичном порядку по стандартам РБУ (примеры 1-3 в таблице).

В соответствии с п. 2 ст. 257 "Порядок определения стоимости амортизируемого имущества" Налогового кодекса РФ для целей налогообложения прибыли первоначальная стоимость основных средств изменяется в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации соответствующих объектов и по иным аналогичным основаниям [6].

Если в результате реконструкции, модернизации или технического перевооружения объекта основных средств срок его полезного использования не увеличился, налогоплательщик при исчислении амортизации учитывает оставшийся срок полезного использования.

Норма амортизации является расчетным показателем для ежемесячного равного переноса стоимости объекта основного средства в состав расходов, которая зависит от стоимости объекта и срока его полезного использования. Следовательно, в случае изменения каждого из указанных показателей норма амортизации также подлежит пересчету.

Таким образом, в случае, если не произошло увеличения срока полезного использования модернизированных (реконструированных) основных средств, амортизация рассчитывается в том же порядке, что и в бухгалтерском учете, исходя из оставшегося срока полезного использования и остаточной стоимости, увеличенной на затраты по модернизации (реконструкции). Расчет амортизации для целей налогового учета приведен в примере 1 в таблице.

В результате проведения модернизации срок полезного использования объекта может увеличиться. В этом случае налогоплательщик вправе пересчитать амортизацию в пределах сроков, установленных для той

амортизационной группы, в которую основное средство было ранее включено (п. 1 ст. 258 Налогового кодекса РФ, пример 2 в таблице).

В случае, когда производится модернизация (реконструкция) самортизированных объектов, амортизация также рассчитывается исходя из стоимости произведенных затрат и добавленного срока полезного использования. Общий срок полезного использования основного средства (с учетом добавленного срока) не может превышать максимальный срок, установленный для той амортизационной группы, к которой изначально был отнесен объект (пример 3 в таблице).

Если в результате проведенной модернизации самортизированного объекта его стоимость составит 40000 руб. или менее до 1 января 2016 года, а с 1 января 2016 года – 100000 руб., данное основное средство не включается в состав амортизируемого имущества, а стоимость модернизации списывается на расходы (п. 1 ст. 257 Налогового кодекса РФ).

Предложенный подход к расчету амортизации для целей бухгалтерского учета по стандартам РБУ и US GAAP, а также для целей налогообложения прибыли относится к объектам основных средств, введенным в эксплуатацию с 1 января 2012 года, с учетом стоимостного порога в налоговом учете до и после 1 января 2016 года.

По основным средствам, введенным в эксплуатацию до указанной даты, для целей налогообложения прибыли применяется прежний порядок. Амортизационные отчисления по указанным ранее введенным объектам основных средств не пересчитываются.

ВЫВОДЫ

Анализ практики учета показал недостаток методик и отраслевых стандартов в части признания в отчетности отдельных хозяйственных операций по стандартам РБУ, US GAAP, а также НК РФ, в частности, порядок учета амортизации по модернизированным (реконструированным) объектам основных средств.

На основе расчетов амортизации для целей бухгалтерского учета по стандартам РБУ и US GAAP, а также для целей налогообложения для основных средств срок полезного использования которых не увеличился, увеличился в результате модернизации (реконструкции), а также для основных средств после модернизации (реконструкции) полностью самортизированного объекта с увеличением срока полезного использования обоснована значимость вычислений, выявлены различия.

Представленные расчеты могут быть использованы при разработке отраслевого стандарта экономического субъекта "Учёт основных средств".

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержден приказом Минфина России от 30.11.2011 г. № 440.

2. Приказ Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 16.05.2016 г.) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 (Зарегистрирован в Минюсте России 28.04.2001г. № 2689).

3. Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 г. № 91н (ред. от 24.12.2010 г.) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств".

4. Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2011 г. № 107.

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства", утвержден Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АКМАТАЛИЕВА АИДА САЛТЫГАНОВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ГЕЙБО ЛЮДМИЛА АРКАДЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КОНОВАЛОВА МАРИНА ЕВГЕНЬЕВНА	доктор экон. наук, профессор Самарского государственного экономического университета
КОРНЕЕВА АЛЛА ВАЛЕНТИНОВНА	Канд. экон. наук, профессор, директор Кредитно-кассового офиса (ККО) АО "СМП Банк" в г. Калининграде
КОРНЕЕВ ГЕННАДИЙ УЛЬЯНОВИЧ	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КОРЯКИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
ЛАРИОНОВ АНТОН ВАЛЕРЬЕВИЧ	управляющий директор ООО "Новый город", официальный представитель ЗАО "ФИНАМ" в г. Самаре
МАНОХИНА НАДЕЖДА ВАСИЛЬЕВНА	доктор экон. наук, профессор Саратовского социально-экономического института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова
МАТВЕЕВ ЮРИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ	доктор экон. наук, профессор Самарского государственного экономического университета
МНАЦАКАНЯН АЛЬБЕРТ ГУРГЕНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор, директор ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
ПОГРЕБНЯК ЕГОР ЮРЬЕВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета, уполномоченный отдела административных расследований Калининградской областной таможни
СЕРГЕЕВ ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
СТЕПАНОВА ТАТЬЯНА ЕВГЕНЬЕВНА	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
ТЕПЛИЦКИЙ ВЛАДИМИР АБРАМОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ
В "БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 200 слов; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок на русском и английском языках и упоминаться в тексте в виде ссылок. Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы не менее 7 названий (оформляется строго по ГОСТ 7.0.5-2011), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию. На все источники должны быть ссылки в тексте по мере упоминания. Если автор уже публиковал статьи в "Балтийском экономическом журнале", в списке источников нужно использовать и эту ссылку.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи обязательно должны иметь рецензии, публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала".

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются по электронной почте, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32, каб. 209. E-mail: kru@econ.me

Справки по телефону: (4012) 69-01-01 (телефон/факс), 69-01-52.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№1(17) март 2017 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г.
Подписано в печать 27.03.17. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф.
Усл. печ. л. 10,1. Уч.-изд. л. 10,9.
Тираж 500 экз. Заказ 29.

Издательство ФГБОУ ВО "Калининградский государственный технический университет"
236039, г. Калининград, Малый пер., 32.