

СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ, БИЗНЕСА И ФИНАНСОВ

коллективная монография

Балашова Р.И., Белозерова А.Г., Гребенкова Е.А.,
Драбенко В.А., Драбенко Д.В., Магомедов Д.М.,
Пархоменко О.В., Петров С.А., Сиволап А.В., Стаханов Д.В.,
Таранец А.В., Ходос Д.В., Цветкова И.И.,
Энс Е.С., Эсетова А.М.



**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Современные исследования в области
управления, бизнеса и финансов**

Монография

www.scipro.ru
Нижний Новгород, 2020

УДК 33
ББК 65
Т33

Главный редактор: Краснова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука»

Технический редактор: Канаева Ю.О.

Рецензенты: Гурнович Татьяна Генриховна, д.э.н, профессор, кафедра организации производства и инновационной деятельности. ФГБОУ ВО "Кубанский ГАУ"

Авторы:

Балашова Р.И., Белозерова А.Г., Гребенкова Е.А., Драбенко В.А., Драбенко В.А.,
Драбенко Д.В., Магомедов Д.М., Пархоменко О.В., Петров С.А., Сиволап А.В.,
Стаханов Д.В., Таранец А.В., Ходос Д.В., Цветкова И.И., Энс Е.С., Эсетова А.М.

Современные исследования в области управления, бизнеса и финансов [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 120 с.). - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2020. – Режим доступа: http://scipro.ru/conf/monographecon_20102020.pdf. Сист. требования: Adobe Reader; экран 10".

ISBN 978-5-6045402-0-6

Материалы монографии будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам предприятий, а также студентам, магистрантам и аспирантам.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: Designed by Freepik, Canva.

ISBN 978-5-6045402-0-6



© Авторский коллектив, 2020 г.

© Издательство НОО Профессиональная наука, 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
<i>Глава 1. Инновационная экономика в условиях цифровизации: научно - методические подходы к развитию бюджетно-налоговых институтов.....</i>	<i>8</i>
<i>Глава 2. Стратегия инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала как целевая ориентация предпринимательской структуры на расширение состава конкурентных преимуществ и повышение эффективности реализуемых проектов с использованием элементов цифрового предпринимательства</i>	<i>21</i>
<i>Глава 3. Трансформация экономической ментальности общества в условиях развития инновационной экономики</i>	<i>47</i>
<i>Глава 4. Характеристика, особенности, трансферт и направления развития международного рынка технологий... </i>	<i>64</i>
<i>Глава 5. Управление недвижимостью на основе развития системы налогообложения</i>	<i>92</i>
<i>Глава 6. Проблемы и перспективы развития шеринговой экономики в Крыму.....</i>	<i>103</i>
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	111
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	117

Введение

В настоящее время во всем мире, независимо от политического устройства и уровня экономического развития того или иного государства, финансы вступили в очередной период своего развития, связанный с многозвенностью финансовых систем, высокой степенью их воздействия на экономику и большим разнообразием финансовых отношений.

На сегодня финансовая система страны находится в современной фазе рыночной трансформации, характеризуются глубокими изменениями ее содержания, внутреннего строения, целевой, критериальной направленности, институционального регулирования.

Современная финансовая система характеризуется следующими показателями, достижениями и проблемами:

- совершенствование налоговой системы выразилось в развитии электронных сервисов, предоставлении налоговой отчетности в электронной форме, а также внедрении ряда изменений, направленных на сближение бухгалтерского и налогового учетов

- сохранение суверенных кредитных рейтингов России от международных рейтинговых агентств на стабильно низком уровне,

- разработка государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»

- рост государственного внешнего долга Российской Федерации в рублевом эквиваленте в связи со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю

- увеличение объема расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации, связанным со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю.

- исчерпание Резервного фонда и активное использование средств ФНБ на покрытие дефицита федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации

- рост ликвидности в российской банковской системе

- низкая инвестиционная активность финансовых институтов, вызванная текущей макроэкономической ситуацией в стране, ограничениями, которые затронули многосторонние банки развития с участием Российской Федерации.

Монография состоит из 6-ти глав и подглав.

В первой главе «Инновационная экономика в условиях цифровизации: научно - методические подходы к развитию бюджетно-налоговых институтов» рассмотрены цели, задачи, сущность инновационной экономики в условиях цифровизации; исследованы научно - методические подходы к развитию бюджетно-налоговых институтов, формы, методы и виды бюджетно-финансовой государственного стимулирования и поддержки инновационной экономики, предложены рекомендации по повышению и оценке ее эффективности.

Во второй главе рассматриваются актуальные проблемы формирования инновационно-инвестиционной целевой ориентации предпринимательских структур путем активизации усвоения и применения информационных технологий, с учетом международного опыта.

В третьей главе «Трансформация экономической ментальности общества в условиях развития инновационной экономики» рассматривается вопрос экономической ментальности, как важнейшей особенности происходящих трансформационных изменений в парадигме экономического поведения агентов рынка. Дается авторское определение категории «экономической ментальности», которая представляется как кристаллизация паттернов социально-экономической частицы общества. Формируется спектр факторов, влияющих на ее формирование, становление и развитие. Впервые рассматривается и дается определение категории «ценностного потенциала» с экономической точки зрения. Вводится понятие «ментальности эксплуатации», как аутентичной особенности, действующей в российском пространстве. В качестве важнейших сдерживающих сил в смене ментальности российского общества отмечаются: квиетизм, историческая ситуация, нестабильность экономической ситуации, ментальные особенности поведения людей. В виде комплексной схемы дается авторское видение природы экономической ментальности, с указанием барьеров в ее полиструктуре. В конце статьи делается обобщающий вывод о важности перестройки экономической ментальности общества. Приводятся результаты апробации авторской методики определения стереотипов экономического поведения, и делаются соответствующие умозаключения.

В четвертой главе «Характеристика, особенности, трансферт и направления развития международного рынка технологий» главе рассмотрены: содержательная характеристика, функциональный состав, формирование и особенности международного рынка технологий. Освещены вопросы связанные с формированием системы международного обмена технологиями, практика осуществления международного обмена и торговли технологиями. Определены позиция России в международной торговле интеллектуальной собственностью, основные проблемы и направления развития международного обмена технологиями.

В пятой главе «Управление недвижимостью на основе развития системы налогообложения» рассматривается тема администрирования налога на имущество. Показаны цели реформирования налоговой системы в области налогообложения недвижимости. В сделках с недвижимостью налоговые вопросы всегда имели большое значение при приобретении, владении, использовании и продаже акций недвижимого имущества. Реформа системы местного самоуправления, которая в настоящее время проводится в Российской Федерации, предполагает разграничение расходных полномочий и источников доходов между различными уровнями власти. В качестве возможного и осуществимого варианта реформы предлагается ввести налог на недвижимость как один из основных источников дохода для местных домохозяйств.

Шестая глава посвящена выявлению проблем и перспектив нового формата экономических отношений – шеринговой экономики. Систематизированы причины возникновения данного явления, выделены преимущества и недостатки. Проведен анализ видов шерингового бизнеса, представленных в Республике Крым, а также перспективы развития шеринговой экономики в регионе.

Авторский коллектив:

Балашова Р.И., Белозерова А.Г., Гребенкова Е.А., Пархоменко О.В., Таранец А.В. (Глава 1. Инновационная экономика в условиях цифровизации: научно - методические подходы к развитию бюджетно-налоговых институтов)

Драбенко В.А., Драбенко Д.В. (Глава 2. Стратегия инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала как целевая ориентация предпринимательской структуры на расширение состава конкурентных преимуществ и повышение эффективности реализуемых проектов с использованием элементов цифрового предпринимательства)

Ходос Д.В., Петров С.А. (Глава 3. Трансформация экономической ментальности общества в условиях развития инновационной экономики)

Стаханов Д.В., Энс Е.С. (Глава 4. Характеристика, особенности, трансферт и направления развития международного рынка технологий)

Магомедов Д.М., Эсетова А. М. (Глава 5. Управление недвижимостью на основе развития системы налогообложения)

Цветкова И.И., Сиволап А. В. (Глава 6. Проблемы и перспективы развития шеринговой экономики в Крыму)

Глава 1. Инновационная экономика в условиях цифровизации: научно - методические подходы к развитию бюджетно-налоговых институтов

Бюджетно-налоговая политика государства в современной экономике представляет собой важное финансовое направление по регулированию экономики посредством оптимизации налогов и сбалансированности доходов и расходов на такие цели. Для этого государство проводит реальную фискальную политику, которая должна быть в достаточной степени конструктивной и оптимальной. В настоящих условиях бюджетно-налоговые отношения формируются и развиваются на основе экономических законов и в результате применения нормативно-правовых документов, определяющих внутренние и внешние закономерности развития бюджетной и налоговой систем государства.

Методическими основами государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями и, в том числе, бюджетно-налоговой политикой, являются нормативные и законодательные акты, принятые на разных уровнях государственного управления. Таковыми являются, прежде всего, Конституция государства¹, Налоговый², Бюджетный³, Гражданский⁴ и другие кодексы, иные нормативно-правовые акты, регулирующие различные стороны бюджетной и налоговой политики.

Различия в подходах к разработке нормативной и законодательной базы бюджетной и налоговой систем связаны с различными факторами и применяемой практикой разделения устанавливающих и исполнительских функций между участниками управленческой вертикали. Так, различают стимулирующую (увеличение государственных расходов, снижение налогов или увеличение трансфертов) и сдерживающую (снижение государственных

1 Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020г. / [Электронный ресурс]: – URL: www.constitution.ru .

2 Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ: принят Государственной Думой 16 июля 1998 г., одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. / [Электронный ресурс]: – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

3 Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 N 145-ФЗ (ред. от 01.10.2020) принят Государственной Думой 17 июля 1998 г., одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. / [Электронный ресурс]: – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/

4 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019 г.): [Электронный ресурс]: – URL: www.consultant.ru.

расходов, увеличение налогов или снижение трансфертов) дискреционную бюджетно-налоговую политику. Национальная экономика с учетом состояния государственных финансов использует определенные критерии к долгосрочному бюджетному прогнозированию и планированию, постоянно совершенствует методы и инструменты налогового администрирования в соответствии с постоянно изменяющимися условиями^{5 6}.

В последнее десятилетие, как отмечают исследователи В.П. Вишневский, Л.И. Гончаренко, А.В. Гурнак «во многих странах мира фискальная политика, в отличие от монетарной, применялась не так активно и часто сводилась к мерам бюджетной консолидации. Однако достигнутые во многих случаях скромные результаты вновь выдвинули на повестку дня вопросы активизации налогово-бюджетного стимулирования экономического развития. Эта проблема в полной мере касается экономики РФ, которая, по разным причинам, имеет проблемы со структурной модернизацией, связанной с отходом от модели сырьевого экспорта и переходом на траекторию стабильного экономического роста, ведомого научно-техническими инновациями»⁷.

В этой ситуации необходимо изучение и экспертиза возможных вариантов налоговой системы, способных изменить имеющиеся бюджетные критерии и планировать развитие реального сектора экономики. Современное российское общество имеет свои особенности и черты, требует позитивных изменений своей экономической среды. Решение этой задачи состоит в том, насколько успешно фискальные реформы могут быть трансформированы в увеличение инновационного потенциала в производстве продукции. Следует принять во внимание точку зрения авторов В.П. Вишневского, Л.И. Гончаренко, А.В. Гурнака «что объективно существует разделение налоговых институтов не только по признаку отношения к закону (на формальные и неформальные), но и в зависимости от их субъектов, а именно на налоговые институты законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти и непосредственно налогоплательщиков. Указанные группы налоговых институтов находятся в определенной иерархии и взаимозависимости и формируют целостную систему, так что налоговые институты каждого данного уровня диалектически связаны с институтами иных уровней и

5 Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 г. № 1632-р. // [Электронный ресурс]: – URL: <http://static.government.ru/media/>

6 Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. / Банк России // [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.cbr.ru/StaticHtml>

7 Эволюция налоговых институтов и проблемы перехода к экономическому росту / В.П. Вишневский, Л.И. Гончаренко, А.В. Гурнак. – TERRA ECONOMICUS. – 2016. – Том 14. – № 4. – С.14-31.

обуславливают формирование специфических налоговых правил и инструментов на каждом из них».

Актуальным инструментом, решающим определенную часть проблем в совершенствовании бюджетно-налоговой политики, является ее цифровизация. Всемирный банк трактует понятие «цифровая экономика» как систему социально-экономических и культурных взаимоотношений отношений, которые основаны на внедрении цифровых информационно-цифровых коммуникаций⁸.

Экономические процессы в мире характеризуются высоким уровнем динамизма, изменчивости и инновационности подходов к решению ключевых проблем современности. Научная мысль современности направлена на обоснование механизмов формирования и инструментов развития социально ориентированного государства и бизнеса, экономика, которую практически невозможно построить используя традиционные теории и учения. Тем не менее, проблемы касающиеся разработки и внедрения цифровой бизнес-экономики недостаточно исследованы. Современные технологические преобразования в формирование цифровой экономики также трансформирует институциональная основа поведенческих мотивов исследователей, новаторов, ученых и хозяйствующих субъектов.

Учитывая актуальность, многие авторы исследовали различные стороны инновационной экономики во взаимосвязи с бюджетно-финансовой политикой на различных уровнях управления, финансовых инноваций, финансовых технологических инноваций, цифровых платформ и их роли в обеспечении экономического роста: В.П. Вишневский, Л.И. Гончаренко и А.В. Гурнак [7], Е.В. Тарасова и А.И. Пономарев [9], Р.И. Балашова и Е.А. Гребенкова [10], О.В. Пархоменко [12], И.П. Булеев, Т.Ю. Коритько [15], И.В. Гречина [16], О.В. Кононенко [18], и др.

Цель работы заключается в исследовании сущности и эффективности инновационной экономики в условиях цифровизации, изучению научно - методических подходов к развитию бюджетно-налоговых институтов, предложении рекомендаций по их дальнейшей адаптации к современным условиям хозяйствования.

Изучение исследователями Е.В. Тарасовой и А.И. Пономаревым зарубежного опыта государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями в современных условиях хозяйствования позволяет им сделать вывод, что «для минимизации негативных последствий уполномоченные

⁸ Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды». Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210>

органы государственной власти, изучая передовой опыт мировой практики государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями, рассматривают и корректируют направления и инструменты бюджетно-налоговой политики с целью их оптимизации и адаптации к современным условиям мирового хозяйствования. Успешная реализация данных направлений позволит объективно оценить имеющиеся финансовые ресурсы, необходимые для осуществления приоритетных задач социально-экономического развития государства, выявить резервы сокращения бюджетных расходов и стабилизировать налоговую напряженность в обществе»⁹.

Опыт крупнейших мировых компаний показывает, что с внедрением цифровой экономики в хозяйственную деятельность наблюдается рост производительности и квалификации работников, а также увеличивается влияние предприятия в конкурентной среде. Существенный вклад в развитие цифровой экономики может внести государственный сектор на основе предоставления льгот или госзаказа для наиболее перспективных отраслей, использующих инновационные и цифровые технологии.

Несмотря на то, что внедрение цифровых технологий за последние десятилетия приобрело статус традиционного направления развития, как на государственном, так и на микроуровне, современный этап стимулирует принципиально новые технологические и организационно-управленческие изменения. Однако еще не сложились стабильные определения новых ключевых понятий, не сформирована полноценная нормативная правовая база и механизмы налогового и бюджетного регулирования, что сдерживает развитие цифровой экономики и возможности реализации связанных с ней позитивных результатов¹⁰.

В совместной научной публикации Организации Экономического Сотрудничества и Развития и Статистического Бюро Европейских Сообществ¹¹ определено, что «инновация означает введение в употребление какого-либо нового или значительно превосходящего по свойствам предыдущего продукта (товара, услуги), или процесса; нового метода маркетинга или нового

9 Тарасова, Е.В., Пономарев, А.И. Зарубежный опыт государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями в современных условиях хозяйствования / Е.В. Тарасова, А.И. Пономарев. – Государственное и муниципальное управление. Ученые записки, 2019. – №1. – С.90-95.

10 Балашова, Р.И., Гребенкова Е.А. Оценка влияния финтехинноваций на деятельность предприятий /Р.И. Балашова, Е.А. Гребенкова. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – Экономические исследования и разработки. – №6, 2020. – С.74-88.

11 Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям: руководство Осло / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М.: 2010. – 61 с.

организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связей».

Ввиду важной роли, которую инновационное производство должно играть в экономическом развитии государства, необходимо вводить меры для стимулирования производства в секторе НИОКР. Авторы Р.И. Балашова, Е.А. Гребенкова отмечают, что предусматриваемое субсидирование инновационных проектов, которое осуществляет денежно-кредитную политику через банки, с годами увеличивается, меры господдержки инновационных компаний, в частности субсидии на подготовку, осуществление трансфера и коммерциализацию технологий, модернизацию производства – расширяются.

Преобладание в цифровых бизнес-моделях программных продуктов и возможность перехода потребителей от одной компании к другой повышают их значимость и свидетельствуют о необходимости создания стимулов к использованию определенной цифровой платформы или бизнес-модели, повышения лояльности за счет предоставления уникальных или расширенных сервисов. Последовательность создания стоимости позволяет не ограничивать бизнес определенными территориальными и рыночными сегментами, большинство цифровых платформ действуют на локальных и глобальных рынках¹².

Их развитие позволяет также расширить актуальность предложения для потребителя через партнерство с другими поставщиками. Уровень распространения новых бизнес-контактов в Российской Федерации существенно различается по отраслям экономики: наиболее распространены цифровые платформы на рынках, характеризующихся тесным взаимодействием поставщиков и потребителей, – в сферах торговли, финансовых технологий, потребительских товаров и услуг, где инновационные цифровые решения активно развиваются в современной экономике.

Под финансами понимают совокупность экономических отношений, возникающих при формировании, распределении и использовании фондов денежных ресурсов. В хозяйственных операциях по распределению прибыли и формировании фондов внутрихозяйственного назначения на предприятиях, перечислению налогов и сборов в государственный бюджет и внебюджетные фонды, – во всех этих и подобных им финансовых операциях происходит движение денежных средств. Финансы означают денежные

¹² Формирование институтов инновационной экономики в условиях новой индустриализации / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко, А.Г. Белозерова, А.В. Таранец. – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУ и ГС. – Экономика. – 2019, № 1. – С.5-22.

отношения между субъектами, где материальной основой существования и функционирования финансов выступают деньги, денежный оборот. Финансы как совокупность экономических отношений, возникающих при формировании, распределении и использовании фондов денежных ресурсов, не могут развиваться иначе, чем по определенным принципам, которые представляют собой обязательное условие стабильного развития любой сложной системы¹³.

Финансы означают денежные отношения между субъектами, где материальной основой существования и функционирования финансов выступают деньги, денежный оборот.

Главный принцип финансов в процессе установлении приоритета при выборе объектов бюджетного финансирования – единство законодательной и нормативно-правовой базы, единство денежной, кредитной и налоговой систем, унификация форм финансовой документации и отчетности, единообразие порядка отражения финансовых операций в бухгалтерском учете, унифицированность расчетов и платежей, общий порядок формирования затрат и финансовых результатов, а также применения санкций за нарушение финансовой, платежно-расчетной и налоговой дисциплины (рисунок 1).

¹³ Оценка финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики / Р.И. Балашова и др «Проблемы, пути и инструменты повышения эффективности функционирования финансовой системы» [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 111 с.). - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2019. – С. 48-73 – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographfinance4.pdf>.



Рисунок 1. Объекты бюджетного инновационного финансирования

Инструментарий фискальной политики включает использование различных видов налогов и налоговых ставок, трансфертные платежи и другие виды государственных расходов. Важнейшим комплексным инструментом и показателем эффективности фискальной политики является государственный бюджет, объединяющий налоги и расходы в единый механизм. Различные бюджетно-налоговые инструменты по-разному воздействуют на национальную экономику. Так, государственные закупки, образуют один из компонентов совокупных расходов, а, следовательно, и спроса. Как и частные расходы, государственные закупки увеличивают уровень совокупных расходов. Другим инструментом являются трансфертные платежи, которые не включаются в валовой национальный продукт, однако, входят и учитываются в личном доходе и располагаемом доходе, так как объем частного потребления зависит не от национального, а от располагаемого дохода. Трансфертные платежи косвенно влияют на потребительский спрос, увеличивая располагаемый доход домохозяйств. Инструментом отрицательного воздействия на совокупные расходы являются налоги, которые означают уменьшение размеров располагаемого дохода. Уменьшение

располагаемого дохода в свою очередь ведет к сокращению не только потребительских расходов, но и сбережений.

Государство признано вносить в экономику стабилизирующее воздействие, обеспечивая наилучшие условия для экономического роста. Для выполнения задач оно должно располагать необходимыми ресурсами. Частично они могут быть найдены за счет ценных источников, например доходов государственных предприятий. Однако в современной экономике основной производственной единицей является не только государственное, но и частное предприятие. Поэтому для формирования государственных ресурсов правительство изымает часть доходов предприятий и граждан, изъятый доход меняет собственника, превращается в налог.

При этом субъекты обладают разной юридической силой, их отношения регулируются императивными нормами, а один из них – государство – наделен властными полномочиями. Результатом этих отношений является формирование общегосударственного фонда денежных средств в виде бюджета, мобилизация средств в бюджет приобретает форму принудительного налогообложения.

Важным аспектом проблемы можно назвать обеспечение ресурсов инвестиционного развития в инфраструктурных отраслях, а именно неценовые компенсационные меры и механизмы. Поэтому одновременно с ограничением роста доходов инфраструктурных отраслей необходимо использовать компенсирующие меры, направленные на обеспечение потребностей их инвестиционного развития.

Наиболее эффективными в современных условиях были бы следующие принципиальные подходы к государственному стимулированию инновационной деятельности¹⁴ (рисунок 2):

использование финансовых рынков и собственных средств предприятий. В качестве источника привлеченных средств, необходимых для инвестиционных программ развития инновационных отраслей, должны активнее использоваться механизмы заимствования на финансовых рынках в виде дополнительной эмиссии акций или первичного выхода на первичное публичное предложение IPO (с небольшим пакетом) крупных предприятий инфраструктуры.

финансирование инвестиций можно осуществлять с использованием механизма частного и государственного партнерства. Долевое участие государства в инвестициях можно предусмотреть по следующим

¹⁴ Анализ мирового опыта проведения оценки влияния тарифной политики на экономику государства: научная докладная записка / Г.В. Астапова, Р.Н. Лепа и др. – ГУ «Институт экономических исследований», 2019.– 30 с.

направлениям: субсидии из бюджета государства через создание долгосрочной целевой государственной программы инвестиций в развитие инфраструктурных отраслей, а также механизмов правового контроля хода ее реализации. При этом соответствующим министерствам необходимо регулярно (ежегодно) производить обследование и аудит состояния инфраструктурных отраслей и обоснование направлений их развития, реализуемых на счет целевой программы, целесообразно использование средств Резервного фонда;

государственное кредитование: инновационные проекты можно кредитовать через государственный Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) по ставке рефинансирования под поручительство государства. Это создаст благоприятные условия финансирования проектов и уменьшит их стоимость, особенно с учетом снижения ставок рефинансирования в будущем;

налогообложение: целесообразно применить механизм стимулирования инноваций предоставлением льготы по налогу на прибыль.



Рисунок 2. Формы и методы государственного стимулирования инновационной экономики в условиях цифровизации

Автор Р. Балашова отмечает, что «не только крупные компании являются пользователями современных технологий, эти процессы широко используются представителями малого и среднего бизнеса, в значительной степени применяют и предприятия торговой сети, деятельностью которых является электронная торговля, а потребителями категория физических лиц. В связи с этим необходимо оценивать наиболее оптимальные инновационные финансовые технологии для предприятий указанного типа».

Одним из научно-методических подходов к оценке результатов бюджетно-налоговой политики является предложенный и апробированный учеными И.П. Булеевым и Т.Ю. Коритько «бюджетный потенциал, характеризующий возможности региона в увеличении или уменьшении доходной части бюджета. Определяется величиной местных налогов и сборов, отчислений от федеральных и региональных налогов в соответствии с нормативами, установленными законодательством, а также поступлений от приватизации муниципального имущества, от сдачи его в аренду, от местных займов и лотерей, от внешнеэкономической деятельности, дивидендов от доли региона в уставном капитале предприятий и организаций, объемами дотаций, субвенций, трансфертных платежей»¹⁵.

На современном этапе развития цифровая экономика является одним из ключевых факторов для экономического роста субъектов хозяйствования, отраслей и национальной экономики в целом, что делает ее основным двигателем инновационного прогресса и, как следствие, роста конкурентоспособности предпринимателей¹⁶.

Так, автор Р.И. Балашова отмечает, что «инновационное экономическое развитие отраслей промышленности и сферы услуг на основе инновации является результатом сбалансированности производственных, технологических, финансовых факторов и условий, сконцентрированных на уровне хозяйствующего субъекта, и управления им»¹⁷. Это применимо к развитию предпринимательства на базе стремительного внедрения цифровой

15 Булеев, И.П., Коритько, Т.Ю. Мониторинг бюджетного потенциала местного бюджета: научный доклад НАН Украины: Институт экономики промышленности, ДГГА/ И.И. Булеев, Т.Ю. Коритько. – Донецк, 2008. – 36 с.

16 Гречина, И.В. Влияние цифровизации экономики на хозяйственную деятельность государства / И.В. Гречина, А.С. Якобчук // Сборник статей по материалам всероссийской конференции: «Инновационное развитие и реализация стратегии формирования цифровой экономики в России», Новосибирск, 01-15 апреля 2019 г., Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин). – Изд-во: Сибстрин, Новосибирск, 2019. – С.83-87.

17 Балашова, Р.И. Финансовые технологии как инновационный продукт в деятельности предприятий: зарубежный опыт, риски и эффективность / Р.И. Балашова // Инженерная экономика и управление в современных условиях»: материалы научно-практической конференции, г. Донецк, 9-10 сентября 2019 г. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2019. – Т. 2. – С. 15-29.

экономики. В условиях такой интенсивной трансформации предприятия также совершенствуют организационно-экономические подходы к практической деятельности и используют те же инструменты, что и финансовые компании. Поэтому необходимо выбрать направление, в котором оптимизация государственных расходов позволит минимизировать налогообложение субъектов хозяйствования. Такие действия создадут наиболее благоприятные условия для развития бизнеса и обеспечат необходимые трансфертные выплаты.

В результате подобных изменений рынка традиционные бюджетно-финансовые институты должны адаптироваться к наступившим переменам путем внедрения новых финансовых технологий и бизнес-функций. Автор О.В. Кононенко¹⁸ в результате своих исследований делает вывод о необходимости преобразований в налоговом администрировании, которое нуждается в адаптации к условиям цифровой экономики.

Для этого необходимы новые специальные технологии налогового администрирования. Использование современных информационных технологий в налоговом администрировании является одной из главных задач трансформации налоговой системы в цифровой реальности. Внедрение цифровых технологий в налоговое администрирование позволит обеспечить прозрачность налогообложения и обязательность уплаты налогов».

К ключевым факторам инновационной экономики в условиях цифровой экономики, являющихся основой формирования государственной поддержки данного направления, можно отнести (рисунок 3)¹⁹:

18 Кононенко, О.В. Налогообложение в условиях цифровой экономики: вызовы и перспективы / О.В. Кононенко. – Вестник ГУ «Институт экономических исследований», 2020. – №1. – С.147-153.

19 Концептуальные основы финансово-кредитного обеспечения инновационной экономики в условиях новой индустриализации. Финансовое обеспечение неоиндустриального развития промышленности / Р.И. Балашова и др. «Институты развития инновационной экономики в условиях новой индустриализации»: монография. – Донецк: ГУ ИЭИ, 2019. – С. 112-119.



Рисунок 3. Формы и виды бюджетно-финансовой государственной поддержки инновационной деятельности

– качественно новый уровень жизни и качество жизни населения (характер и условия труда, образование, условия жизни, социально-психологический климат в школе на предприятии и т. д.);

– новое качество взаимосвязей между предприятиями, обществом и государством, взаимодействие с государством (принцип наиболее полного и своевременного выполнения обязанностей друг перед другом, возможность предоставления новых услуг);

– прорывные инновации (процесс эволюции в бизнесе за определенное время, характеризующий их прорывную способность); инновационные предприниматели, как правило, сосредотачиваются на получении эффективного результата, бизнес-модель основанная на цифровых инновациях существенно отличается от традиционной;

– экономия свободного времени физических лиц (повышение уровня механизации и автоматизации производства, системной и комплексной

модернизации производства и реформирование системы управления здравоохранением, а также Российское образование и др.).

В процессе оценки эффективности инновационной экономики в производственной и управленческой деятельности предприятий в условиях стремительного внедрения цифровых программ, необходимо исходить из специфических особенностей каждой инновации, формирующихся под влиянием факторов, количество которых ($1...n$), степени их цифровизации, объективности бюджетно-налоговых трансформаций.

Эти утверждения положены в основу модели оценки эффективности E инновационной экономики, которая выражена интегральным показателем $\int E$, прямое значение которого будет определяться эффективностью основных показателей, характеризующих инновационные изменения (эффективность инновационного проекта E_I) и эффективность влияния цифрового фактора $E_{ц}$, влияние бюджетно-налоговых решений характеризуется показателем $R_{ц}$, значение которого от 0 до 1:

$$\int E = f \left[\left(\sum_1^n E_I \right); E_{ц}; R_{ц} \right],$$

где $\int E$ – интегральный показатель оценки эффективности инновационной экономики в условиях цифровизации.

Научно-методические подходы и инновации рассматриваются не только как фундамент и инструмент для повышения конкурентоспособности, финансово-экономического развития и экономической безопасности, но и как базовый элемент нового типа общества, основанного на знаниях, идеях, творчестве, способности инноваторов. Новый тип бюджетно-финансовых институтов могут быть аналогами существующих традиционных институтов, так как они возникают на их основе, высокое качество таких институтов, предполагает более высокий уровень управления.

Необходимо формировать бюджетно-финансовые институты на новой социально-экономической основе созданием новых институциональных механизмов, обеспечивающих эффективность управления общественным воспроизводством в соответствии с современными задачами. Такие институты позволят повысить уровень управления путем децентрализованного хранения и защиты информации, изменения функций банков, обеспечения полной прозрачности бизнес-процессов хозяйствующих субъектов использующих инновационные продукты и цифровые финансовые инструменты, совершенствования административного взаимодействия между государственными учреждениями, обществом и предприятиями.

Глава 2. Стратегия инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала как целевая ориентация предпринимательской структуры на расширение состава конкурентных преимуществ и повышение эффективности реализуемых проектов с использованием элементов цифрового предпринимательства

Формирование и реализация комплекса организационно-экономических мер в процессе повышения темпов экономического роста предпринимательской структуры несут в себе элементы организационной инновационности и реструктуризации.

При этом инновационное развитие ресурсного потенциала несет в себе не только повышение качества производимой продукции, оказываемых услуг, но и направленность организационной, технологической и технической реструктуризации. Инновационная деятельность предпринимательской структуры представляет собой вид деятельности, связанный с трансформацией научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный вид продукции, технологический процесс, используемый в практической деятельности, либо в новый подход как правило цифровой подход к предпринимательству к оказанию услуг.

Осуществление стратегии инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала, определяющей не только расширение состава конкурентных преимуществ, но и повышение эффективности проектов инвестирования в основной капитал, новшества, в свою очередь требует затрат на потребление материальных, организационных и инвестиционных, информационных ресурсов. Для инвестора восприятие создаваемых новшеств происходит через призму представляемого ему инвестиционного проекта, который является организационно-финансовым планом продвижения инноваций, реализуемый вертикальным или горизонтальным методом.

При вертикальном методе создания и внедрения новшеств весь инновационный цикл сосредоточивается в одной предпринимательской структуре с передачей результатов, достигнутых на отдельных стадиях инновационного инвестирования от подразделения к подразделению. Однако применимость вертикального метода проектного инвестирования новшеств весьма ограничена, так как в этом случае субъект хозяйствования сам

должен быть мощным концерном, объединяющим все виды отделов, производств и служб, либо предприятие должно разрабатывать и выпускать узкий спектр весьма специфической продукции, не содержащей разнородных составных частей (например, новые химические или фармакологические материалы).

Горизонтальный метод инновационно-инвестиционной деятельности предпринимательской структуры представляет собой метод партнерства и кооперации, при котором ведущее предприятие является организатором создания новшеств, а функции по производству и продвижению инновационной продукции распределены между участниками.

На экономические результаты инновационно-инвестиционного развития предпринимательских структур в существенной степени оказывает влияние продажа созданных технологий, что связано с товарной экспансией (поставка оборудования, проекты девелопмента) и с сопутствующими сделками на поставки сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, приносящих продавцу дополнительный доход. Экспорт технологии прямо пропорционален числу зарубежных патентов. Заключение соглашения на передачу технологии часто является результатом предшествующего патентования инновации за рубежом.

Покупка технологического новшества способствует повышению конкурентоспособности предпринимательской структуры, активизации экспорта, уменьшению зависимости от импорта. Приобретенная инновационная технология может стать катализатором при создании собственных технологий, развитии инновационной деятельности.

Стратегия инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала субъекта хозяйствования должна учитывать возможность освоения заимствованной технологии без денежных затрат на начальном этапе, расплатившись с продавцом на условиях роялти (ежегодных отчислений) после освоения производства продукции и получив необходимое технологическое оборудование, оснастку и отдельные виды материалов, комплектующих изделий на условиях лизинга, компенсационных или бартерных сделок. Однако на практике для финансирования соглашений по трансферу инновационных технологий требуются первоначальные средства, составляющие 20-30 % от общей стоимости технологии.

В процессе осуществления стратегии инновационно-инвестиционного развития и повышения качества ресурсного потенциала существенной проблемой для предприятий, нуждающихся в трансфере технологий, является их недостаточная компетентность в области инновационных технологий

(например, в тех случаях, когда эта технология является дополнительной к той, которая составляет основу уже имеющегося производства). В этом случае они нуждаются в компетентных посредниках, в задачу которых должен входить сбор информации о спросе и предложении на определенные услуги трансфера технологий и установление надлежащих контактов. Этот путь трансфера является косвенным (в отличие от прямого, на котором обходятся без посредников).

Следует также выделить возможности международных организаций для содействия трансферу инновационных технологий. К этим организациям следует отнести Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития, которые в рамках международных проектов финансируют трансфер технологий. Изысканию и привлечению финансовых источников способствует и ряд специализированных международных организаций системы ООН - United Nation Industrial Development Organization (UNIDO), ЮНЕСКО.

Для успешного продвижения инновационно-инвестиционных проектов UNIDO внедряет Программу содействия промышленному развитию, включающую: консультативную систему для установления контактов между международными, региональными и неправительственными организациями и выявления возможностей для инвестирования и сотрудничества; программу развития и передачи технологий развивающимся странам; промышленную инвестиционную программу (с представительством в том числе, в Москве).

Региональная инфраструктура поддержки технологической инновационной деятельности, направленная на расширение конкурентных преимуществ и повышение эффективности инновационных проектов, включает как государственные и муниципальные предприятия, так и независимые структуры, осуществляющие деятельность по: консалтингу; подготовке и переподготовке кадров; оказанию информационно-аналитических и технических услуг.

В реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала, инновационной структуры заинтересованы федеральные и муниципальные органы управления, потому что у них есть очень большая мотивация содействовать становлению рыночной цифровой экономики в целом и в отдельных регионах. Эта проблема выступает не только чисто экономической, но и социальной, так как органам управления необходимо, чтобы экономически активное население в регионе переходило из перспективных секторов экономики в другие, инновационно развивающиеся, из

одной сферы деятельности в другую без больших социальных волнений, что особенно важно в условиях пандемии.

Кроме того, и со стороны предпринимательских структур существует экономическая заинтересованность в создании такой региональной структуры, которые могут вложить деньги в реализацию научных исследований и разработок, получить доходы от использования инфраструктурной деятельности.

Создание такой инновационной инфраструктуры поддерживают государственные и негосударственные, российские и международные организации, фонды, поскольку они заинтересованы в научно-техническом сотрудничестве и инновационно-инвестиционном развитии. В функционировании объектов инновационной инфраструктуры заинтересованы разработчики, производители и потребители результатов инновационно-инвестиционной деятельности.

Результаты анализа деятельности промышленных предпринимательских структур, успешно осуществляющих инновационную деятельность, свидетельствуют о том, что основным побудительным мотивом для разработки технологических и информационных новшеств является стремление менеджмента к стратегической ориентации на достижение максимально возможных результатов вообще и осуществлять инновационную деятельность в частности.

На наш взгляд, в процессе реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития предприятия должен быть лидер-новатор, который готов выделить ресурсы на разработку новых видов продукции и постоянно стимулировать персонал за внедрение в производство новшеств, новых в том числе и с элементами цифровизации.

Из мирового опыта известно, что стремление к инновациям таких известных менеджеров, как Билл Гейтс из компании Microsoft, Акио Морито из Sony, Джека Уэлча из General Electric, привело их компании к мировому лидерству²⁰.

Другим основным условием инновационно-инвестиционного развития предпринимательской структуры, на наш взгляд, является рациональное функционирование системы маркетинга и сбыта, осуществляющей связь субъекта хозяйствования с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимой на инновационной основе продукции и оказываемых услуг. Это

²⁰ Ансофф И.К. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: Питер, 2003. - 356с.

условие имеет важное значение, так как инновации рядом авторов в экономической литературе трактуются как «создание и предоставление товаров или услуг, которые предлагают потребителям выгоды, воспринимаемые ими как новые или более совершенные»²¹.

Большинство неудач с выведением инноваций на рынок объясняется тем, что они возникают на базе новых знаний, а не потребностей, в то время как покупателям нужен не новый товар, а новые выгоды.

Обобщая эти и другие условия реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала предпринимательской структуры, отметим, что для успешного осуществления инновационной деятельности необходимо соединение организационного и интеллектуального потенциалов предприятия с ресурсным потенциалом, характеризующимся совокупностью различными его видами, включая: материальные (опытно-приборная база, технологическое оборудование, ресурс площадей); финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, федеральные, грантовые); трудовые (лидер-новатор; персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные связи сотрудников с научно-исследовательскими институтами и вузами; опыт проведения НИР и ОКР, управления инновационными проектами); инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел, отдел конкурентной разведки).

От ресурсного обеспечения уровня инновационно-инвестиционного развития предпринимательской структуры зависит выбор и реализация долгосрочной стратегии, которую в данном случае можно представить, как меру готовности выполнить поставленные цели в области повышения уровня инновационности развития предприятия. В то же время следует отметить, что далеко не всем предприятиям необходимо осваивать технологические и информационные новшества, несмотря на постоянное возрастание роли обновления и модернизации объектов производства. Так, например, некоторые виды и формы хозяйственной деятельности (малые фармацевтические предприятия) не способны самостоятельно разрабатывать новые лекарственные препараты. А предприятиям, находящимся в полном экономическом упадке или на стадии банкротства, в силу низкого ресурсообеспечения, практически невозможно иметь высокий инновационный уровень. Отсюда следует необходимость создания инновационно-инвестиционных условий, при которых предприятиям экономически приемлемо

²¹ Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./ Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 2009. - 512 с.

разрабатывать новшества и создавать новые виды продукции, услуг.

Среди внутренних факторов, при которых повышаются темпы экономического роста от создания и внедрения новшеств, можно назвать: способность менеджмента и персонала выделять и оценивать экономические, социальные и технологические изменения во внешней среде; ориентацию руководства предпринимательской структуры на долгосрочную перспективу и наличие обоснованных и сбалансированных с ресурсными возможностями стратегических целей; развитую систему сбыта и маркетинга, способную исследовать и оценивать сложившиеся тенденции развития; осуществление непрерывного поиска новых рыночных предложений; умение анализировать и реализовывать новые идеи.

Оценивая инновационно-инвестиционные возможности своего предприятия, руководитель определяет результативность текущей инновационной деятельности и её долгосрочное развитие.

Эффективность создания технологических, организационных, информационных, информационных и продуктовых новшеств зависит от состояния инновационного потенциала предприятия. В целях непрерывности создания и внедрения новых видов продукции, услуг или новых технологий предпринимательские структуры могут создать собственные инновационные подразделения. Актуальность использования такого подхода обусловлена рядом причин, в том числе: проблемами, связанными с изменениями инновационного уровня экономии ресурсов, повышения эффективности и использования цифровых технологий производства.

При разработке и выведении создаваемых новшеств на рынок, как нам представляется, необходимо использовать научные методы и подходы.

Все ускоряющиеся темпы инновационных изменений внешней среды функционирования субъектов хозяйствования увеличивают риск предпринимательской деятельности вообще и инновационной в частности. С целью распределения риска необходимо формирование номенклатурных позиций продукции и услуг, в особенности в условиях дефицита бюджета и пандемии. Для этого требуется создание программы инновационно-инвестиционного развития предприятия и постоянное перераспределение ресурсов от завершённых проектов в выполняемые.

Одним из направлений успешного осуществления стратегии инновационно - инвестиционного развития предпринимательства, повышения уровня инновационности и инвестиционной привлекательности является развитие информационной среды деятельности предпринимательских структур за счет консолидации информационных ресурсов, размещения

единой базы данных на информационном портале в сети Интернет, составление электронных каталогов проектного инвестирования в обновление и модернизацию основных фондов и новшества.

Информационные технологии в инновационно-инвестиционном проектировании создают базу для оценки перспективной емкости рынка, поиска эффективных форм его насыщения, определения качественных характеристик и объема выпуска продукции, оказания услуг, маркетингового анализа и решения других задач, связанных с выполнением управленческих функций.

К объективным причинам, обуславливающим развитие информатизации управления, следует, по нашему мнению, отнести и все более обостряющуюся ситуацию с природными и трудовыми ресурсами, которая диктует необходимость повышения уровня их использования. Одним из условий решения этих проблем является возрастание информационной насыщенности управленческой системы, которая определяется возможностями накопления и активного использования информационных ресурсов.

Деятельность современного менеджера при подготовке, принятии и исполнении решений по управлению проектом инвестирования в основной капитал, новшества базируется на эффективном использовании информационных ресурсов предприятия. Однако эта деятельность немислима без применения современных организационно-технических средств и информационных технологий, образующих в совокупности информационную инфраструктуру субъекта хозяйствования.

Объекты информационной инфраструктуры инновационно-инвестиционного проектирования включает в себя функциональные подразделения предприятия, обеспечивающие информацией, как процессы проектирования, так и процессы управления им.

При изложении состава объектов информационной инфраструктуры инновационно-инвестиционного проектирования следует учитывать их функциональные назначения, характеризуемые:

- информационным ресурсом предприятия, используемым для ведения инновационно-инвестиционного проектирования;
- информационными технологиями (последовательности действий во времени по преобразованию информационного ресурса);
- информационными системами (устройствами, реализующими информационные технологии и преобразующими информационные ресурсы в

информационный продукт, используемыми для принятия инновационно-инвестиционных решений).

Формулируемая и осуществляемая инновационно-инвестиционная стратегия развития ресурсного потенциала должна исходить из того, что информационный ресурс предприятия включает такие понятия, как данные, информация и знания²².

При этом данные представляют собой сведения, излагаемые в определенной знаковой системе и на определенном носителе для обеспечения возможностей хранения, передачи, приема и обработки этих сведений. Данные безотносительны к содержанию информации. Знание в широком понимании является проверенными общественной практикой полезными сведениями, которые могут многократно использоваться человеком для решения тех или иных задач. Полезная информация при этом является набором сведений, снижающих степень неопределенности о развитии объекта или явления у исследователя.

Классификацию информационного ресурса в процессе инновационно-инвестиционного развития предпринимательской структуры следует рассматривать как прием его обработки, позволяющий в дальнейшем эффективно использовать его. Информационный ресурс предпринимательской структуры может быть отнесен по различным критериям, которые устанавливают сами его потребители. При этом возможны следующие основные признаки, в соответствии с которыми производится классификация по: подсистемам; каналам передачи; форме передачи и фиксирования (визуальная и аудиоинформация); источникам; разработке управленческих решений; степени обработки; времени ее активного использования; возможности продуктивного использования.

Формирование и осуществление стратегии инновационно - инвестиционного и информационного развития субъекта хозяйствования должно исходить из системного взаимодействия таких показателей оценки информационных ресурсов, как: обобщающие показатели обеспечения информационных процессов; частные показатели уровня использования внешних информационных продуктов и технологий.

Экономическая и техническая информации нуждаются в структуризации и конкретизации в соответствии со стадиями инновационно - инвестиционного проекта. Для формирования системы технико-экономической информации должны предъявляться особые требования по созданию

²² Waring A., Gleendon A.I Managing Risk – N.Y., 1998

единообразных классификаторов, формированию совокупности показателей, наиболее пригодных для отражения информации, а также организации единой нормативной базы, её состава и степени детализации.

В современных условиях степень взаимозаменяемости информационных и материальных ресурсов производства высока, но не беспредельна. Практика доказала, что чем выше информационный уровень функционирования управленческой системы, тем экономичнее расходуются финансовые, трудовые и материально-технические ресурсы. При этом возрастает роль экономической информации, происходят качественные изменения в содержании и структуре информационной базы управления, усиливается информационная наполненность горизонтальных связей и интенсивность вертикальных потоков информации, расширяется число ее источников и потребителей²³.

Анализируя сложившееся в настоящее время обеспечение информацией инновационно-инвестиционной и производственной деятельности, можно отметить ряд негативных тенденций. Продолжает, в частности, увеличиваться разрыв между возрастающим объемом информации и уровнем удовлетворения информационных потребностей системой управления. Обобщаемая информация в настоящее время как по содержанию, так и по форме отображения не отвечает современным потребностям управления, а применяемые методы, технические средства, технологии, информационная культура и компьютерная грамотность субъектов системы управления не позволяет эффективно использовать усложненные информационные массивы. На крупных предприятиях своевременная и полная информация составляет в среднем 42,2%, несвоевременная и неполная - 27,4%, ненужная - 11,8%²⁴.

Немаловажным фактором при проведении комплексного исследования процессов формирования и использования информационных ресурсов предприятий в процессе их инновационно-инвестиционного развития является выбор методов проведения анализа, в качестве которых, по нашему мнению, целесообразно использовать математико-статистические методы экономического анализа.

В рамках информационного обеспечения управления инновационно-инвестиционными проектами предусматривается создание многоуровневых информационных систем, охватывающих взаимосвязи между различными

²³ Амстронг А.Я. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. Пер. с англ. Под ред. С. К. Мордвинова. - СПб: Питер, 2007. - 832 с.

²⁴ Россия в цифрах / Крат. стат. сб. - М.:, 2019.

функциональными элементами и элементами разноуровневого управления. При осуществлении стратегии инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала предпринимательских структур особую значимость приобретает маркетинговая информация прогнозного характера, необходимой полноты и достоверности, а также укрупненная техническая и технологическая информация.

На тактическом уровне необходимо сочетание долгосрочной и текущей информации, позволяющее связывать цели инновационно - инвестиционного проекта и способы их достижения. Если формирование долгосрочной информации возможно с помощью самостоятельного исследования, то обеспечение оперативной информацией требует проведения специального информационного мониторинга.

Совершенствование информационно-справочного обслуживания оперативного уровня управления инновационно-инвестиционными проектами складывается из многих проблем. При этом в первоочередном решении нуждаются проблемы усовершенствования нормативной базы, создание интегрированной системы обработки данных, внедрение единых способов классификации и кодирования информации.

В состав информационного обеспечения управления инновационно-инвестиционными проектами должны входить внутримашинные и внешние информационные базы, системы классификации и кодирования, разработанные на основе таких принципов, как: полной ответственности субъекта управления инновационно-инвестиционным проектом за качество и актуальность информации (так как она является одним из видов ресурсов), рациональное потребление которых в процессе ресурсообеспечения проектируемых мероприятий является прерогативой органов управления; экономической обоснованности информационной независимости решаемых задач; расположения реквизитов в структуре записи и соответствующих граф документов в порядке роста общности данных этих реквизитов; рационализации совокупных затрат труда по ведению информационной базы; непрерывности развития информационных систем; структурной эластичности базы данных.

Инновационно - инвестиционный проект является информационным отражением возможного использования капитала, новшества и содержит сведения, позволяющие владельцу капитала, новшества получить полное представление о возможных условиях и результатах его использования.

Инновационно-инвестиционный проект содержит сведения и факты, обобщающие хозяйственную и инновационную деятельность предприятия в

виде документа, по которому инвестор может судить о целесообразности вложения средств в его осуществление.

Исходя из целей осуществляемой стратегии инновационно-инвестиционного развития и проектирования, следует выделить такие принципы подготовки документации и оценки инвестиционных проектов, как: системность; объективность; универсализм оценки; прозрачность проектной документации; приведение денежных потоков к расчётному периоду времени; существенность; соответствие стратегическим целям и ограничениям; обоснованность выводов по проекту; информативность проектной документации.

Принципы подготовки документации и оценки инвестиций, вкладываемых в основной капитал, новшества, обладают специфической особенностью - они применяются к будущим значениям физических, экономических и социальных параметров инновационного проекта. Данные принципы позволяют учитывать риск и неопределенность, связываемые с проектом. Следование приведенным принципам подготовки документации и оценки инвестиций позволяет сформировать информационные блоки инвестиционного проекта, включающие информационные сведения о подготовленном документе, предприятии, проекте.

Одной из наиболее сложных проблем реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала является сбор и применение нормативно-правовой информации, охватывающей весь процесс инновационно-инвестиционного проектирования, относящейся ко всем функциональным элементам системы управления. Однако ещё не найдено рациональных способов размещения нормативно-справочной информации на машинных носителях и централизованного обслуживания потребностей этой информации при решении долгосрочных и тактических задач инновационно-инвестиционного и экономического развития предпринимательских структур.

Является типичной ошибкой включение в базы данных избыточной информации. В наибольшей степени это касается локальных баз данных, ориентированных на отдельные составляющие инновационно-инвестиционных проектов, в которых зачастую представляется информация общесистемного значения. В этой связи разработка методов сбора, обобщения и использования нормативно-справочной и статистической информации находится в числе важнейших элементов совершенствования информационного обеспечения инновационно-инвестиционных проектов.

Вторую составляющую информационной инфраструктуры в виде специализированных технологий можно представить совокупностью процессов, процедур и операций. В свою очередь, информационные процессы включает в себя измерение, преобразование, передачу, хранение, обработку, отображение, регистрацию и выдачу информации. Обеспечение информацией системы управления инновационно-инвестиционными проектами требует того, чтобы производство предприятия должно быть пронизано каналами по сбору, обобщению и передаче информационных потоков²⁵.

Построение информационной системы управления инновационно-инвестиционными проектами должно осуществляться на основе готовых программных продуктов, поставляемых специализированными субъектами хозяйства.

В этой связи важно отметить то, что особенности разработки информационных систем для инновационно-инвестиционных проектов предпринимательских структур состоят в том, что:

- разрабатываемая продукция должна быть высокотехнологична и инновационна в силу рынка и специфики технологий;
- инновационно-инвестиционные проекты должны быть оформлены в соответствии с международными стандартами для удобства работы отечественных и зарубежных потенциальных инвесторов;
- уровень развития телекоммуникаций в сфере финансовых институтов и высокотехнологичных предприятий, привлекаемых в качестве потенциальных инвесторов для реализации инновационных проектов, высок, поэтому разрабатываемая информационная система должна предусматривать средства оперативной связи с лицом, отвечающим за достоверность представленных данных, с целью уточнения сведений;
- инновационно-инвестиционные проекты предпринимательских структур должны проходить экспертизу в соответствии с принятыми международными нормами, поэтому качество окончательно представленной информации должно быть высокое.

К разработке информационного обеспечения системы управления инновационно-инвестиционными проектами следует предъявлять такие организационно-методологические требования, как: рациональная интеграция обработки информации; необходимость минимального дублирования

²⁵ Левин В.И. Структурно-логические методы исследования сложных систем с применением ЭВМ: Теория и методы системного анализа. М.: 1987. -304с.

информации в информационной базе; сокращение числа форм документов; необходимая избыточность информационного обеспечения, позволяющая пользователям различного уровня получать информацию с различной степенью детализации.

Одним из основных направлений совершенствования информационной среды инвестирования является аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг), обеспечивающий дополнительные конкурентные преимущества, источником которых является использование ресурсов дочерних субъектов хозяйствования для достижения успеха на рынке.

Аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг) выступает в форме передачи специализированному предприятию полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями, обслуживанием сетевой инфраструктуры; проектированием и планированием автоматизированных предприятий с последующим развитием и сопровождением; размещение корпоративных баз данных на серверах специализированных компаний; создание и поддержка публичных web-серверов; управление информационными системами; приобретение в лизинг компьютерного оборудования; оффшорное программирование.

Решая проблему успешной реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала предпринимательской структуры, активное применение IT-аутсорсинга позволяет субъекту хозяйствования отслеживать появление технологических новшеств и своевременно внедрять их, не имея необходимого штата технических специалистов.

Результаты деятельности компаний “IDC” и “Technology&Business” показали, что основная отдача от аутсорсинга состоит в значительном повышении экономических результатов финансового менеджмента. При этом средством получения этой отдачи являются богатые технические возможности аутсорсеров и высокая квалификация персонала. Кроме того, наблюдается тенденция роста числа контрактов, заключаемых сразу с несколькими поставщиками с целью дополнительного снижения издержек.

Оказывая активное влияние на осуществление стратегии инновационно-инвестиционного развития предпринимательских структур, информационная система превращается в непосредственную производительную силу, которая оформляется как информационный комплекс, производящий информационный продукт и оказывающий разнообразные информационные услуги на базе принципиально новых информационных технологий.

Материальной основой информатизации инновационно-инвестиционного развития предпринимательских структур является ее

компьютеризация, создание телекоммуникаций, что позволяет создать принципиально новые возможности экономического развития для многократного роста эффективности используемых ресурсов, оптимального решения социальных и экономических проблем, что в конечном итоге способствует формированию экономических отношений принципиально нового типа.

Информатизация оказывает влияние на различные сферы народнохозяйственного производства: в материальном производстве, обеспечивая необходимой и достаточной информацией непосредственных производителей на всех этапах создания конечного продукта; в сфере обслуживания при создании индустрии услуг информационные функции в широких масштабах передаются от человека к механизмам (компьютерам, средствам связи); в творческой деятельности, где компьютеры освобождают творческих людей от рутинной работы для расширения возможностей использования интеллектуального труда при создании духовных ценностей; в сфере управления производством, создавая основу для автоматизации управленческих операций, изменяя функции и структуру управления, что в конечном итоге делает этот процесс более совершенным и производительным (таблица 1).

Таблица 1

Влияние информатизации на развитие различных сфер
народного хозяйства*

Составляющие народнохозяйственного производства	Направления воздействия информатизации	Социально-экономические последствия влияния информатизации
Предприятия отраслевых составляющих производственной сферы	Обеспечение необходимой, своевременной и качественной информацией непосредственных производителей конечных видов продукции	Повышение эффективности производства, рост количественных и качественных параметров субъектов хозяйствования
Субъекты хозяйствования обслуживающих отраслей	Передача от человека к вычислительным устройствам обслуживающих функций при создании индустрии услуг	Достижение высокого качества функционирования сферы услуг, повышение качества жизни населения
Предпринимательские структуры в сфере интеллектуальной и творческой деятельности	Освобождение интеллектуального труда от нетворческих, рутинных функций при создании духовных ценностей	Улучшение условий для интеллектуальной и творческой деятельности
Управление производством	Изменение структуры и повышение результативности функций управления	Создание материальной основы для автоматизации управленческих операций

*примечание: Таблица 1 составлена автором.

Формирование информационного ресурса, а также характер его присвоения взаимосвязан с процессами реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития предпринимательских структур и экономических видов деятельности. В то же время информация становится непосредственной производительной силой народнохозяйственного производства в результате возникновения и широкого распространения технологических и технических новшеств, содержащих секреты производства, профессии, носящих конфиденциальный характер, зачастую передаваемых по наследству из поколения в поколение. Процесс присвоения информационных новшеств, на наш взгляд, дает больший эффект по сравнению с присвоением имущественных, вещественных факторов производства.

Ведущую роль в становлении информации непосредственной производительной силой сыграло развитие и совершенствование машинного производства, когда научные исследования и разработки получили возможность широкого внедрения в производственный процесс, а принципиальная доступность технологических новшеств обусловила необходимость и возможность распространения и обновления технически и технологически более совершенных, прогрессивных способов и методов повышения эффективности использования труда.

Известные ученые многих стран утверждают, что именно в последней четверти XX века человечество вступило в новую стадию своего развития - информационное общество. Так, О. Шпенглер выразил предчувствие неизбежности крутого поворота в исторических судьбах человечества, связанного с возрастанием роли информации еще в 1920-е годы. В 1940-е годы австралийский экономист К. Кларк вполне определенно заявил о наступлении общества информации и услуг, с новой экономикой и технологией. В конце 1950-х годов американский экономист Ф. Махлуп выдвинул тезис о наступлении информационной экономики и превращении информации в важнейший товар, а в конце 1960-х годов лидер постиндустриализма Д. Белл уже предсказывал превращение индустриального общества в информационное²⁶.

Информационный продукт и услуги приобретают значение стратегического ресурса экономического развития. Особенно велика роль информации в финансовом предпринимательстве, где процесс принятия решения основывается на наличии своевременной и достоверной информации, что определяет высокую эффективность такого решения или может привести к

²⁶ Паркисон С.Н., Рустомджи М.К. Искусство управления/Пер. с англ. К. Савельева. - М.: Издательско-торговый дом Гранд - Агентство Фаир, 1997. -271с.

значительным убыткам. При этом хорошо выполненный информационный продукт сохраняет свою ценность дольше, чем конкретные информационные носители, а стоимость информационного продукта постоянно возрастает, что связано с высокой квалификацией труда его производителей.

Современный этап развития форм присвоения и отчуждения информационного продукта в народном хозяйстве характеризуется рядом отличительных свойств. Во-первых, по мере того, как растет относительная ценность информационного продукта, возрастает техническая и технологическая способность к взаимодействию между всеми участниками процесса производства. Информационный продукт необходимого количества и качества удовлетворяет совместные потребности производителей и потребителей, обеспечивая их взаимодействие как в процессе производства продукции, так и в процессе их обмена.

Во-вторых, под влиянием объективных экономических законов формируется современная структура информационного комплекса. Ведущими тенденциями при этом становятся разделение и кооперация труда и производства. Расширение и углубление разделения труда в процессе создания информационного продукта приводит к возникновению все новых подотраслей и специализированных производств в сфере создания компьютерной техники, телекоммуникаций. Совершенствуются информационные технологии, возникают новые поколения компьютерной техники и средств связи, претерпевают инновационные изменения и производство программного продукта. Соответственно расширяется и сфера информационных услуг, удовлетворяющих все потребности предприятий и частных лиц.

В-третьих, информационный продукт, участвующий в инновационно-инвестиционном и социально-экономическом развитии, выходит за рамки отдельно взятой национальной экономики и начинает приобретать международный характер. Информация все больше обеспечивает потребности крупнейших транснациональных корпораций (ТНК), перемещая новые знания из более экономически развитых в менее развитые, позволяя при этом, с одной стороны, получать дополнительные сверх прибыли крупным ТНК, а с другой стороны, вовлекать все новые экономические субъекты в процесс международного разделения труда. В этой связи возрастает роль государственного регулирования процессов трансферта научно-технических знаний с тем, чтобы одновременно с извлечением максимально возможной выгоды из такого обмена для каждого народного хозяйства в целом, обеспечить необходимую защиту национальных государственных интересов и приоритетов долгосрочного развития.

В-четвертых, современный этап создания и использования в процессе реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития предпринимательской структуры информационного продукта характеризуется процессами диверсификации (расширения) и конвергенции. Действительно, наряду с расширением сферы применения информационного продукта и услуг как в горизонтальном, так и в вертикальном направлении, происходит процесс сглаживания различий между информационным продуктом и средствами, при использовании в повседневном быту и развлечениях, а также среди отдельных режимов работы, таких, например, как передача звуковых, цифровых и видеосигналов. Высокие прибыли информационной индустрии, как показывает опыт промышленно развитых стран, привлекает в эту сферу дополнительные капиталы, что позволяет расширять деятельность информационных предпринимательских структур. С другой стороны, крупнейшие предпринимательские структуры информационной деятельности проникают в смежные сферы экономики (телевидение, реклама, издательское дело), что дает дополнительные стимулы экономического инновационно-инвестиционного развития.

Сложившиеся в настоящее время тенденции развития информационного комплекса свидетельствуют о больших перспективах данной сферы услуг, о значительной и все возрастающей его роли, а также о приоритетности информационного направления современного инновационно-инвестиционного социально-экономического долгосрочного развития.

Обобщение и анализ теоретических положений информационного обеспечения предпринимательства и реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития позволили автору сделать ряд выводов:

- высокий уровень информационности деятельности позволяет повысить производительность труда за счет внедрения информационной техники и использования передовых информационных технологий, при этом возрастает качество человеческого капитала;
- в отличие от индустриального информационное общество в качестве основных приоритетов выдвигает знания, интеллект, высокий образовательный уровень трудовых ресурсов. (Опыт многих стран, и, прежде всего, новых индустриальных стран, за короткий срок перешедших в разряд промышленно развитых (Тайвань, Сингапур, Малайзия) свидетельствует о том, что в основу экономических преобразований были положены новые технологии, высокая квалификация труда и организация производства на основе использования высокотехнологичных машин и профессиональной подготовки персонала. Именно эти факторы развития производства

являются отличительными признаками возможности роста уровня информатизации);

- значительные изменения происходят в характере трудовой деятельности человека в пользу широкого использования интеллектуального труда, (Еще в 1920-е годы известный русский ученый В.И. Вернадский утверждал, что на планете Земля наступает эпоха ноосферы (эпоха разума), которая характеризуется преобладающим влиянием на все жизненно важные процессы человеческого интеллекта, разумной, прежде всего, научной деятельности человека);

- информация становится одним из основных видов ресурсов, определяющих успешное осуществление стратегии инновационно-инвестиционного развития ресурсного потенциала, одним из главных источников богатства, о чем свидетельствуют данные об активном росте объемов производства и инвестиций в информационной индустрии промышленно развитых стран мира.

Эффективное развитие рыночных отношений, осуществление стратегической ориентации развития тесно взаимосвязаны с организацией информационной инфраструктуры, основными элементами которой являются информационные вычислительные системы, в которых накапливается и обрабатывается информация с целью продажи через вычислительные сети различного уровня.

Основной задачей информационного обеспечения, на взгляд автора, является предоставление покупателю (пользователю) интересующих его данных в виде информационных услуг. При этом данные определяются как события, записи или инструкции, представленные в любой форме, выражающие информацию и поддающиеся компьютерной обработке.

Совокупность данных, сформулированная их производителями для дальнейшего распространения, представляет собой информационный продукт, или продукт информационной деятельности. Таким образом, информационный продукт отражает информационную модель производителя, в которой воплощены, в первую очередь, его собственные представления о некоторой области запросов покупателя. Однако ценность информационного продукта для покупателей (пользователей), а, следовательно, и коммерческий успех производителя зависят от того, насколько он сможет удовлетворить потребности покупателей.

Несовпадения информационных моделей производителей и пользователей проявляются главным образом в том, что пользователю нужны данные в другом объеме и другой структуре по сравнению с тем, как это сделано в

информационном продукте. Устранение этого несовпадения реализуется посредством информационной услуги.

Новые информационные технологии, как форма содействия инновационному развитию ресурсного потенциала предпринимательской структуры, - технологии компьютерной обработки, передачи, распространения информации, создания вычислительных и программных средств. Новые информационные технологии, в отличие от традиционных, предполагают предоставление пользователю не только информационного продукта, но и средств доступа к нему (средств поиска, обработки, представления). Эти средства позволяют пользователю не только ознакомиться с содержанием компьютерной информации, но и получить информацию (документ) в объеме и формате, которые адекватны именно его потребностям.

Новые информационные технологии предпринимательских структур ориентированы на автоматизированные банки данных - системы специальным образом организованных данных, программных, технических, языковых и организационно - методических средств, предназначенных для централизованного накопления и коллективного многоцелевого использования этих данных.

Основными особенностями данной технологии в деятельности предпринимательской структуры являются:

- предоставление пользователю только информационных услуг, а не информационных продуктов, в результате чего он получает (а часто и оплачивает) только ту информацию, которая ему действительно нужна;
- высокая скорость получения информации;
- относительно развитое программное обеспечение, позволяющее не только находить и получать информацию, но и, при необходимости, осуществлять её научную и экономическую обработку.

Информационное обеспечение ресурсного потенциала предприятий и развитие самого предпринимательства взаимосвязаны и оказывают большое влияние на народнохозяйственное производство.

Каким же образом происходит эта взаимосвязь? Эта связь проявляется через бизнес-коммуникации (биржи, банки, компьютерные сети, рекламу), которые объединяют отдельные локальные предпринимательские структуры между собой в экономических видах деятельности промышленного комплекса, сферы услуг.

Бизнес-коммуникации — это взаимодействие субъектов системы информатизации в процессе решения задач предпринимательских структур.

Под взаимодействием при этом понимается общение на основе информации.

Данное определение более точно отражает процесс, происходящий в условиях перехода к рыночным отношениям предпринимательских структур по сравнению с другими определениями, которые характеризуют сущность коммуникаций как процесс передачи информации.

В концепции информатизации предпринимательства важная роль отводится системному подходу в определении цели и функций предприятия, представляющего собой систему обработки информации, которая производит два вида продукции: информация (данные, документы) и решения (оперативные и стратегические).

Производственный процесс предпринимательской структуры может включать перекомпоновку информации, объединение её с другой, накопление информации. К предпринимательским структурам, основными видами продукции которых является информация, можно отнести финансово-бухгалтерские подразделения, издательства, рекламные субъекты хозяйствования. Однако следует учитывать, что глобальная информатизация предпринимательства так или иначе модифицирует все субъекты хозяйствования и их подразделения в информационные системы. Так, например, инженерные подразделения, конструкторские бюро, отделы кадров, отделы снабжения вырабатывают как информацию, так и решения.

В основу классификации информационных задач предпринимательских структур можно, например, положить степень их сложности. Наиболее простые задачи образуют класс полностью формализованных (или хорошо структурированных) процедур. К таким задачам относятся: учет и контроль, оформление документов, их тиражирование и рассылка. Следует отметить, что подобного рода задачи в настоящее время решаются и автоматизированными информационными системами ("Бухгалтерский учет", "Подготовка производства", "Складской учет", "Кадровая система").

Второй класс информационных задач составляют слабо структурированные задачи, содержащие неизвестные или количественно не оцениваемые параметры. Для этих задач характерно отсутствие методов решения на основе непосредственных преобразований данных. В ряде случаев на основе теории нечетких множеств и приложений этой теории удастся построить формальные схемы решений.

Третий класс задач содержит неформализуемые процедуры, базирующиеся на неструктурированной информации, которая определяется высокой степенью неопределенности. К таким задачам можно отнести

большинство устанавливаемых оценок прогнозирования, стратегического планирования.

Анализ распределения времени решения задач свидетельствует о большом объеме информационной составляющей в деятельности предпринимателя. В этой ситуации экономическая целесообразность применения новых информационных технологий (текстовых и табличных процессоров, систем управления базами данных, компьютерных сетей, экспертных систем, мультимедиа, АРМ, электронных офисов), позволяющих повысить эффективность использования ресурсного потенциала не вызывает сомнений.

Следует при этом отметить, что для формирования информационного комплекса предпринимательской структуры необходимы соответствующие условия и предпосылки. Прежде всего, это касается экономических и материально-технических предпосылок, отсутствие которых не позволяет финансово - неустойчивым предприятиям в полной мере и на должном уровне использовать все преимущества информационного продукта и услуг.

Другой немаловажной предпосылкой развития информационного комплекса субъекта хозяйствования является, на наш взгляд, обеспеченность высококвалифицированными трудовыми ресурсами для создания информационного продукта.

Реализация первых образцов такого информационного продукта является наиболее дорогостоящей, поскольку в ее цену включены все затраты на научно-исследовательские, конструкторские и технологические разработки, а технология изготовления этого продукта не отработана и требует значительных финансовых, трудовых и организационных затрат.

Совокупность сведений, циркулирующих в предпринимательской деятельности, в целях их конкретизации, можно условно объединить в такие системы, как:

- предпринимательская (коммерческая) информационная система (сведения о состоянии экономической системы, факторах, положительно или отрицательно влияющих на ту сферу хозяйствования и коммерции, в которой действует предприниматель);
- правовая информационная система (сведения о действующем законодательстве, регулирующем и охраняющем деятельность предпринимательских (коммерческих) структур);
- специально оперативная информационная система (сведения о способах, силах и средствах обеспечения безопасности предпринимательской информации от доступа третьих лиц).

Предпринимательская информация, циркулирующая в рыночно-конкурентной сфере, подразделяется на техническую, организационную, коммерческую, финансовую, рекламную, информацию о спросе - предложении, конкурентах, криминальной обстановке.

В настоящее время в соответствии с Федеральной программой разрабатывается система информационного обеспечения эффективного использования ресурсного потенциала малого и среднего предпринимательства (СИОМП). СИОМП создаётся на базе существующих общедоступных сетей. При этом сеть обеспечивает взаимодействие центров и абонентов и решение таких задач, как: доступ к информации, необходимой предприятиям малого и среднего бизнеса (законодательной, коммерческой, информации по отечественным и зарубежным фирмам); выход на российские и международные телекоммуникационные сети (для работы в режимах доступа к удалённым базам данных, телеконференциям, электронной почте).

Виртуальная сеть позволяет регламентировать использование ресурсного потенциала и проводить соответствующие финансовые расчёты. В перспективе связь центров может быть развернута на базе сети Internet.

Для повышения эффективности использования ресурсного потенциала предпринимательских структур необходимо создать системы, которые могут перенимать и обобщать опыт, идеи предпринимателей и функционировать в режиме информационно-советующей системы. Первые шаги в этом направлении сделаны в созданных "электронных таблицах", позволяющих строить рабочую модель прикладной ситуации и проводить её анализ в форме что будет, если какие-то переменные в модели примут такие-то значения. Например, какова будет прибыль, если изменятся цены на ресурсы (труд, материалы, энергию). Более интересные модели возможны в условиях моделирования по форме "какой наилучший вариант". К таким средствам представления знаний и получения решений относятся, например, линейные неравенства и способы их решения с помощью известных алгоритмов линейного программирования. Но в условиях реального рынка это направление, как нам представляется, имеет незначительное применение вследствие сильных помех, создаваемых факторами высокой неопределённости рыночной ситуации.

В настоящее время активизируется рынок экспертных систем (вычислительные средства, помогающие принимать человеку обоснованные решения на основе представления знаний в виде правил и объяснения получаемых с их помощью решений). Для малого предпринимательства даже затраты на простую экспертную систему стоимостью 25 тыс. долл. США

велики. В перспективе, используя франчайзную систему, возможно применение экспертных систем для обучения и принятия решений в малом предпринимательстве.

В настоящее время необходимо предпринимать активные усилия по развитию телекоммуникаций (в том числе при помощи спутниковой связи), увеличивать число субъектов хозяйствования, имеющих выход на сети передачи данных ЭВМ. Формирование отечественного рынка и его интеграция в мировую экономику, на наш взгляд, будут способствовать росту спроса на оперативную информацию делового характера и создадут предпосылки для развития сети компьютерных информационных систем для доступа к зарубежным информационным ресурсам. Создаваемые информационные структуры в большей степени открыты зарубежным пользователям, что потребует соответствия их характеристик требованиям, существующим на рынке.

Основной формой востребованности информационного ресурса является рынок, когда информационный продукт, как и любой другой товар, обладающий потребительной стоимостью, находит свое общественное признание на основе соотношения рыночного спроса и предложения. При этом на информационный продукт и услуги распространяются законы рыночной конкуренции, которые формируют структуру информационного комплекса, влияют на ценообразование, определяют основные тенденции в совершенствовании информационной техники и технологии.

В сфере рыночных отношений реализуется взаимосвязь между присвоением и отчуждением информационного ресурса, информационного продукта и услуг. Товарные отношения при этом опосредуются денежной формой. При этом на информационный продукт распространяются все законы рыночной экономики. Информация является товаром и, следовательно, формируется рынок информационных продуктов, услуг и технологий. Практически все ученые, анализирующие эту проблему, единодушно утверждают, что информационный рынок представляет собой самостоятельный сектор национального рынка товаров и услуг. Однако особенности этого специфического сектора рынка все анализируют по-разному.

Общеэкономическая трактовка информационного комплекса как объекта рыночных отношений, как нам представляется, должна содержать две стороны. Её одна из сторон состоит в том, что информационный комплекс следует рассматривать как процесс производства информационных продуктов, услуг и технологий, как информационную индустрию. Здесь правомерны различные термины: информационная отрасль, информационный

сектор экономики, индустрия обработки и передачи информации, информационный бизнес и другие.

С другой стороны, как свидетельствует международный опыт, экономические отношения по поводу производства и обмена информацией на международном уровне выделяются в отдельные секторы: информационных продуктов, информационных услуг и информационных технологий. Они тесно взаимосвязаны между собой, и каждый из них имеет свои специфические характеристики.

В основе формирования отрасли информационных услуг лежат процессы разделения труда, специализации и кооперирования, оптимальное сочетание которых позволяет создавать рациональную экономическую структуру, обеспечивать эффективное использование ресурсного потенциала. На взгляд автора, информационный комплекс следует рассматривать как единую систему взаимосвязанных элементов, эффективное взаимодействие которых позволяет удовлетворять потребности отдельных предпринимательских структур и в целом национальной экономики в информационных услугах. Основным продуктом информационного рынка является информация такого характера, как:

- деловая информация, включающая биржевую, финансовую, экономическую, статистическую, коммерческую информацию, а также деловые новости;
- научно-профессиональная информация, в частности, научно-техническая, юридическая, медицинская;
- потребительская (массовая) информация, например, развлекательная информация, реклама, прогноз погоды, справочные данные;
- социально-политическая информация, которая обслуживает органы государственной власти и управления статистической, социальной, архивной и специальной информацией.

Наибольшую долю на этом рынке занимает научно-техническая информация, состав потребителей которой в условиях развития рыночной экономики постоянно возрастает. Информация об инновационных изменениях внешней среды, сырьевой базы, патентах и ноу-хау особенно актуальна при разработке инновационно-инвестиционных программ и проектов. При этом 60-70% новой, оригинальной научно-технической информации аккумулируется в ВИНТИ, который считается лидером в её сборе и накоплении.

Сегодня в СНГ действует около 90 систем научно-технической информации. Однако только небольшая часть из них может быть использована

пользователем в режиме удаленного доступа. В государственных информационных службах ВНИЦентр, НПО "Поиск", НИИКИ, ИНИОН, ВИМИ сосредоточены документальные базы НТИ, доступные для удаленного пользователя общим объемом 70 млн записей, в том числе свыше 30 млн неповторяющихся записей, причем 30-40% из них составлены по отечественным первоисточникам²⁷.

Рынок научно-технической информации является монопольным по сравнению с рынками информации других видов, то есть здесь традиционно лидируют крупные центры, которые определяют ситуацию в этом секторе рынка. Монопольным является также рынок статистической информации, на котором, по-прежнему, доминирует Государственный комитет по статистике с его почти 300 базами данных и некоторые коммерческие структуры, созданные на его основе.

Деловая информация и информация отраслевого характера (правовая, социологическая) характеризуются конкурентностью рынка, где источники разнообразны и различны виды, качество и цены предоставляемых услуг. Так, на рынке деловой информации наиболее развитыми службами, обеспечивающими доступ к биржевой и финансовой информации, являются Межбанковский финансовый дом (МФД) и Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ). В настоящее время в России расширяется сеть аналитических информационных и консультационных агентств (Агентство экономических новостей, Международное агентство финансовой информации, Росбизнесконсалтинг), а также издательские дома, газетные объединения, информационные службы ("Коммерсантъ", "Экономика и жизнь").

Первоначально информационно-вычислительные услуги предоставляли на коммерческой основе предприятия, располагавшие большими вычислительными мощностями для собственных нужд (авиационные, электротехнические фирмы).

Отечественные и зарубежные эксперты в настоящее время довольно единодушно утверждают, что компьютерный рынок России является одним из наиболее динамичных секторов отечественной экономики. Для этого, как нам представляется, имеются все необходимые предпосылки. В начале 90-х годов XX века Россия имела очень низкую оснащенность компьютерами, о чем свидетельствуют следующие данные. Если в Германии один персональный компьютер приходился на двух служащих, то в Российской Федерации - два персональных компьютера на тысячу служащих. Это характеризует

²⁷ Россия в цифрах / Крат.стат.сб. – М.:, 2019.

большие потенциальные объемы потребления отечественного рынка персональных компьютеров и во многом предопределяет динамику темпов роста объемов их продаж.

В целом, проведенный анализ функционирования информационного комплекса показал, что:

- формирование информационного общества позволяет повысить производительность труда за счет внедрения высокопроизводительной информационной техники и использования передовых информационных технологий;
- информация становится одним из основных видов ресурсов экономики, необходимым элементом обеспечения эффективного использования ресурсного потенциала субъектов хозяйствования;
- для повышения эффективности предпринимательства и осуществления стратегии инновационно-инвестиционного развития необходимо создавать системы, которые могут обобщать опыт, идеи предпринимателей и функционировать в режиме информационно-советующей системы;
- информационный комплекс следует рассматривать и как информационную индустрию, и как отдельные сектора информационных продуктов, услуг и технологий.

Таким образом, информатизация становится одним из наиболее ярких признаков современной стратегической ориентации на достижение планируемых экономических результатов в условиях нестабильного состояния внешней среды. Широкое развитие информационного комплекса на базе эффективного использования компьютеров и телекоммуникаций направлено на обеспечение принципиально новых возможностей экономического развития, повышение темпов роста производительности труда, успешного решения социальных и экономических проблем, становления качественно новых рыночных отношений.

Глава 3. Трансформация экономической ментальности общества в условиях развития инновационной экономики

Современные условия ведения бизнеса, характеризуются, в значительной степени, трансформационной направленностью по отношению к обществу. Осуществляемая во временном континууме смена парадигмы от традиционной, в поле зрения которой находится потребитель, как основной агент микроэкономических отношений, к инновационной, деятельность которой разворачивается вокруг непосредственно организаций, как «точек отсчета» в формировании «вкусов» и потребностей общества. Нынешняя парадигма, окруженная ореолом интегральности вкупе с ориентацией на ментальные особенности общества, находится в прямой зависимости от системы определенных ценностей.

Ценности – это определенные традиции, формируемые в обществе вследствие исторических, географических и, наконец, экономических изменений. Иерархия ценностей, по-другому именуемая «ментальностью» обществ, в настоящий момент характеризуется повышенной актуальностью в инновационной среде, поскольку сама особенность данной среды современных организаций терпит, во многих случаях, колоссальные изменения, влияющие на всю деятельность.

Ментальность представляется, как некоторая система ценностей, формирующая для представителей данной общности систему убеждений, идеалов, склонностей, интересов и других социальных установок, отличающих данную общность от других людей²⁸.

Если говорить о связи культурных паттернов с экономическими, то следует заметить, что культурно-ценностные алгоритмы определяют доминирующую культурно-экономическую систему локальной цивилизации, общественного сознания и типа ментальности²⁹. С этим нельзя не согласиться, ведь не смотря на то, что вся мировая экономика базируется на общепризнанных постулатах, особенности поведения у различных экономических

²⁸ Ильин Н.П. Экономическая ментальность и моделирование резонансных процессов в экономике // Вестник Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2017. №2. С. 151 – 156.

²⁹ Трофимова Р.П. Диалог культур и ментально-цивилизационные различия в современном мире // Вестник Финансового университета. 2011. №1. С. 48 – 56.

агентов совершенно разные как между странами, так и по региональному внутристрановому признаку.

Природа ментальности сложна и не однородна. По своей структуре, ее можно представлять в виде трех крупных уровней:

- 1 первоприрода ментальности (как социально-психологическая база формирования ментальности);
- 2 региональная ментальность;
- 3 национальная ментальность;
- 4 национальная экономическая ментальность.

Выделение последнего типа данной категории, представляется достаточно важной компонентой в формировании полной картины развития хозяйствующих субъектов, поскольку многие экономические процессы как на мега- так и на микроуровне, неразрывно связаны с сформированной системой ценностей в обществе.

На сегодняшний день, мировое сообщество переходит в статус «пост-индустриального» с преобладанием высокотехнологичных производств и экономики знаний, в связи с чем, происходит видоизменение в сознании людей, что сказывается на общенациональной ментальности. Практика развитых экономик мира показывает более мобильный переход к другим ценностным системам, по сути, системам с холистическим видением будущего. Что касается российской ментальности, то ее можно определить как сугубо индивидуальную, и на данный момент, сложно поддающуюся (трансформации с мировым сообществом).

В настоящее время только небольшая доля крупных российских «гигантов-монополистов» старается повлиять на становление другого мировоззрения в сознании людей – как отдельного класса потребителей, но этого недостаточно. Новая парадигма в формировании и развитии ментальности должна происходить на национальном (государственном уровне), с учетом мнения не только, вышеуказанных монополистов, но и представителей малого и среднего бизнеса, как драйверов развития инновационной экономики.

По своей сути, инновационная экономика стремится к видовому разнообразию в национальной экономической ментальности, уходя от старых традиционалистских воззрений, к современным, продвинутым и интегральным взглядам на экономическую ситуацию в стране.

К определению категории «ментальности» обращаются уже не один десяток лет, как западные ученые, так и российские исследователи из самых различных областей знаний (социология, психология, этносоциология и др.).

Все большее распространение получает экономическое обоснование значения ментальности в современной среде. При этом единого, четко обозначенного определения данной категории до сих пор нет, и связано это, в первую очередь с тем, что она является многокритериальной.

Первоначально к вопросу изучения ментальности обращались еще в начале 20 века, и определяли данную категорию, как «народный дух», то есть, как некоторую объединяющую компоненту народа, нации, этноса, по сути, не уделяя внимание всей многоаспектности и широте входящих в нее понятий.

Профессор, академик РАО, Гершунский Б.С. выделяет 4 уровня менталитета³⁰:

1 метасоциальный уровень (уровень лидеров мнений, способных провести параллель своего видения с видением большинства);

2 социальный отклик (степень единения нации в исторические веки);

3 духовная самость (отношение к частной собственности, природе и предкам);

4 партикулярная культура (первичные потребности).

Современные трактовки данной компоненты любого множества людей, будь нации в целом или конкретного организационного сообщества, выходит далеко за пределы поверхностного подхода в нашем сознании. Поскольку, утвержденного определения до сих пор нет, то можно трактовать *ментальность*, как некоторую абстрактную, скрытую, глубинную и неформализованную совокупность регулирующих паттернов поведения членов как крупных социальных объединений (нация, этнос), так и мелких (коллектив организации), формирующихся в историческом развитии обществ и способных к изменению.

В определении делается акцент на присутствие в ментальности некоторых паттернов, то есть определенных шаблонных элементов поведения, заимствованных в процесс развития конкретного общества и на возможности изменений. Последнее условие достаточно актуально в свете становления и развития нового вида современной экономики – инновационной.

Тот факт, что данная категория характеризуется сложностью - говорит о ее полиструктурности. В ходе исследования нами представлены

³⁰ Шульгин М.В. Менталитет, ценности, ментальные программы в экономическом поведении // Вестник ИрГТУ. 2019. №2 (38). С. 146 – 151.

следующие основные компоненты, которые можно выделить в категориальной структуре ментальности, представленной на рисунке 1.

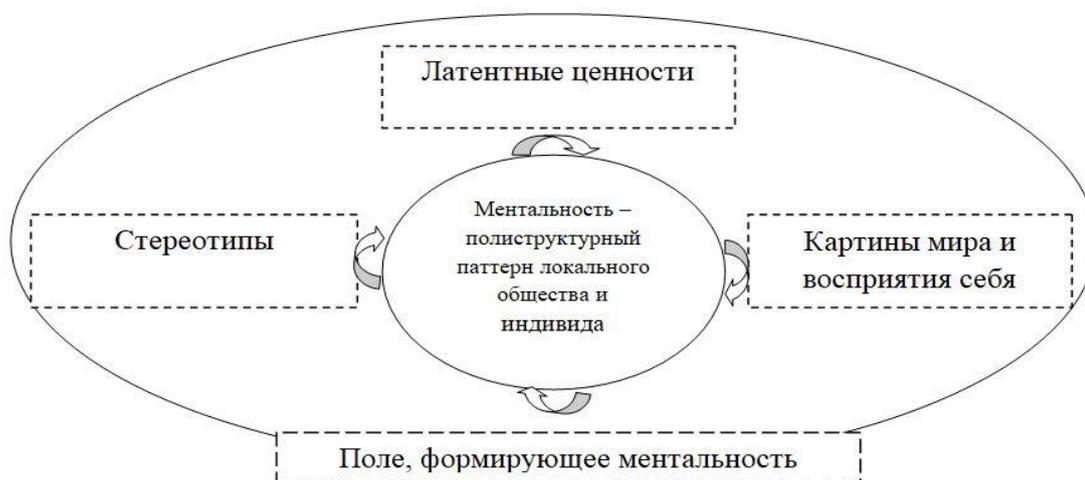


Рисунок 1. Категориальная сущность ментальности

Видоизменение и переосмысление ментальности – сложный процесс, который может затянуться на несколько столетий.

В процессе исторического развития, категория «ментальности» стала интерпретироваться так же с точки зрения ее существенной экономической значимости для конкретной страны и для установления наиболее «понимающих» отношений между странами, с учетом определенной специфики вариантов поведения и установленных норм каждой из них.

Поэтому, встал вопрос о разграничении ментальности в общей смысле (национальной) и ментальности экономической, которая рассматривается как определенный набор ценностных ориентаций и норм хозяйственного поведения участников рыночных отношений.

В условиях быстрого совершенствования производственных циклов, появлении новых инновационных технологий, вопрос экономической ментальности существенен. Инновации задают тип ментальности поколений, утверждает профессор Пищик В.И.³¹. В самом деле, сравнивая данную категорию в ретроспективном анализе, можно заметить существенные различия в ее основных положениях «того времени» и «нового инновационного периода».

³¹ Пищик В.И. Экологическая экономика в тисках традиционной и инновационной ментальностей // Психология в экономике и управлении. 2012. № 1. С. 21 – 23.

Формирование ментальности – это не скоротечный и не стихийный запрограммированный процесс с определенной последовательностью развития.

Как показывают исследования, принято выделять три основных компонента, влияющих на ее формирование:

1. государственное устройство, механизмы управления;
2. географическое расположение;
3. религиозные и этические нормы.

На самом деле, если сделать краткое погружение в историю, то станет ясно, почему национальные ментальности так отличаются друг от друга.

Как мы уже упоминали, процесс развития и преобразования ментальности разных стран коррелирует с их исторической ретроспективой.

Экономическая ментальность, как особая форма ментальности есть не что иное, как кристаллизация, некоторая полуабстрактная компонента, объединяющая в себе определенные паттерны социально-экономической частицы общества. Полуабстрактна она потому что, по сути, в физическом воплощении как в таковом она незрима, но при этом, ее постулаты выражаются в конкретном поведении и формировании мировоззрения отдельных наций, сообществ, организационных групп и т.д.

С точки зрения П.-Л. Рейно, французского психолога, одного из представителей теории экономической психологии, рациональность экономического поведения человека тем больше, чем выше уровень затрат умственной энергии, направляемой на нее³².

Данное обстоятельство подтверждает факт полуабстрактной сущности экономической ментальности, которая представляется, с одной стороны – в виде сложных умственных процессов, которые нацелены на решение задачи по типу «а точно ли нужен мне данный товар и какова вероятность, что я реально им воспользуюсь?», и с другой – в виде итога по приобретению того или иного товара или осуществления некоей услуги, финансовой операции.

Получается, что *экономическая ментальность* в общем смысле является глобальным паттерном, формирующим и определяющим экономическое поведение в рамках конкретного общества, в наибольшей степени

³² Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития : монография / под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной ; ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г.В. Плеханова. – М.; Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – С. 33.

зависящим от существующего и постепенно изменяющегося ценностного потенциала в рассматриваемой системе.

Несомненно, говоря о *ценностном потенциале*, следует иметь в виду совокупность социально-психологических особенностей конкретной общности людей, имеющих определенный паттерн поведенческих установок и ориентиров, способных преобразаться (прогрессировать), ухудшаться (регрессировать) или становится не замеченными (мимикрировать) в связи с ситуациями изменений общества.

Ценностный потенциал, как сложная «категория», ранее не рассматривавшаяся в контексте экономического мировоззрения, неразрывно с ней связана. Такая связь заключается в различиях поведения предпринимателей и потребителей. В настоящее время, концентрация предпосылок для формирования и развития новой экономической реальности уже достаточно сильна. Изменяющееся общество, характеризуемое постоянным усложнением и ориентацией на особенности социокультурного и психологического развития, неформально уже начинает трансформировать взгляды, в том числе и на мировое пространство, а также на местное (национальное) экономическое видение, определяя тем самым новую ментальность нации.

По нашему авторскому видению, Природа экономической ментальности формируется из достаточно обширного спектра факторов, таких как:

- 1 исторических;
- 2 формы государственного устройства.
- 3 религиозных;
- 4 географического разнообразия;
- 5 экономико-ретроспективных;
- 6 механизмов управления экономическими агентами;
- 7 социального расслоения.

Формирование современной экономической ментальности во многом определяется именно указанными факторами. К примеру, развития дикого капитализма в СССР частично переносится и на современный лад в функционировании российской экономики, акцентируя внимание лишь на финансовом обогащении субъектов экономических отношений и невниманием и игнорирование социокультурных особенностей нации. Это своего рода синергия историко-ретроспективного и экономико-ретроспективного факторов в развитии экономической ментальности.

Другой пример, иллюстрирующий одну из основных проблем современного мира – это вопрос социальное расслоения. Без преувеличения, данная тема является актуальной для всего мирового пространства, но, если

рассматривать ситуацию, которая сформировалась в российском обществе сегодня, то она абсолютно уникальна и аутентична. Россию как государство некогда, являющееся монархией, до сих пор тревожат отголоски истории. Сглаживание разграничения между бедными и богатыми в России идет небольшими шагами, тормозя экономическое развитие страны. Бедные и «средний класс» даже сейчас считают виновной стороной государство и «богатый» класс, который нацелен на постоянное воспроизводство своих денежных средств. Неутихающие конфликты и обвинения до сих пор тревожат страну, все больше обостряя конфликты социально-экономического порядка.

Квиетизм, проявляющийся в российском обществе, является апогеем поведения населения в настоящее время. «Ничего не достигать – ничего не отвергать», «другие могут то, чего не могу я» является, своего рода, девизом в российской ментальности, порождающим сложности в стране. При этом активно рассуждающее население и высшие правящие круги о «положительном» будущем являются отчасти утопическими. Либерализация, отношение к человеку, не как к средству труда, а как к носителю уникальных социально-культурных особенностей, является пока лишь неразрешенным в полной мере вопросом. Но попытки необходимых изменений предпринимаются в предпринимательских кругах, что, конечно, недостаточно для смены вектора ментальности общества.

Противоречивость и стохастичность экономической ментальности является и будет являться дискуссионным вопросом, решение которого может стать новым краеугольным камнем в проектировании нового взгляда на экономику.

Экономические паттерны ценностей различаются у разных стран. Скажем несколько слов о некоторых из них.

Россия. Многовековая история России оказала непосредственное влияние на формирование и становление ее экономической ментальности. Государство с неоднозначными природно-географическими и климатическими характеристиками, большой приверженностью религиозным воззрениям формирует в своей системе взглядов строгую, отчасти эгоцентрическую модель ментальности.

Во многом на ее формировании повлияло крепостное право, как сдерживающая сила «крестьян» в потреблении и получении необходимых благ. «Крестьянская» Россия, характеризующаяся определенным фанатизмом, жестокостью и консерватизмом сформировала в сознании нации полную ограниченность в действиях, как экономически свободного образования. В

восприятию действительности, люди считали труд – неприятной необходимостью, которая необходима лишь для удовлетворения своих первичных потребностей.

В советский период, вектор сменился, при этом придерживался строго авторитарного взгляда на использование ресурсов как экономических, так и трудовых. Блокировка новаторского взгляда отбрасывало Россию в число «догоняющих» стран, что свойственно нашей стране и на сегодняшний день.

Несмотря на чрезмерное богатство природными ресурсами, и высоким интеллектуальным потенциалом народа формирует в России, как нам кажется, *«ментальность эксплуатации»*. Так получается, что современная экономическая реальность российского общества сконцентрирована вокруг некоего «ценностного» консенсуса, то есть неформально определенных, но необходимых к следованию положений. При этом новое поколение полностью несогласно следовать уже укоренившимся традициям, но сдерживание на государственном уровне и ментальном восприятии граждан, продолжают тормозить перестройку ментального пространства страны. Общество готово к продвижению по экзистенциальной лестнице, претворяя в жизнь новые идеи в инновационную среду государство на основе развития своих социокультурных и психологических аспектов.

Европа. Ценностные восприятия европейских стран в достаточной степени разнятся с особенностями России. При всей мнимой «семейности» русских предпринимателей, Европа сформировала в своей смешанной экономической системе вполне реальное сбалансированное распределение индивидуальных и коллективных ценностей в деятельности. Личность взаимосвязана с коллективом, а не отрезана от него, что зачастую характерно для ментальности россиян, как пережиток прошлого.

Кроме того, европейская экономическая ментальность ориентирована на полную социальную ответственность бизнеса. Гедонизм потребителей и общества, является, чуть ли не высшей ценностью, что в России концентрируется и реализуется лишь крупными монополиями.

США. Америка, как одна из стран, сконструировавших себя «сама» из таких же личностей-индивидуалистов, исконно считается государством с крепкой и устоявшейся экономической ментальностью.

Богатство в американской ментальности ценится очень высоко, является своеобразным идиологом³³. Причем богатство воспринимается не нацией

³³ Р.М.Нуреев, В.В.Дементьев. Постсоветский институционализм. / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: «Каштан». 2015. – С. 121.

в целом, а конкретных личностей и каждого человека в отдельности. Потребительские блага американцев в корне разнятся с европейскими, а тем более с российскими. Престиж – главная ценность, характеризующая американскую культуру.

Вечное стремление к обогащению является, в контексте экономической ментальности США, устоявшейся и априори существующей чертой.

Восток. Как абсолютно индивидуальный тип системы ценностей, восточная ментальность отчасти может быть связана некоторыми чертами, присущими и российской системе:

- 1 абсолютное внимание вопросу духовности (старое поколение);
- 2 мистицизм и созерцательность;
- 3 идеализация прошлого (в общении часто слышим от людей старшего возраста «В СССР было лучше» и т.д.);
- 4 строгое подчинение индивида социальным нагрузкам и мнениям.

При этом, если в некоторых странах Востока хоть и относятся к религиозному вопросу серьезно (но не во всех), то в России гипертрофированное толкование религии постепенно снижается, нивелируя рамки в переходе между прошлой ментальностью и ментальностью настоящего.

Современные условия хозяйствования ставят вопрос об инновационном воздействии на экономику и формирование потребностей обществ, воспроизводя и развивая новую экономическую парадигму, которая муссируется с ментальностью общества. На рисунке 2 представлено авторское видение природы экономической ментальности.

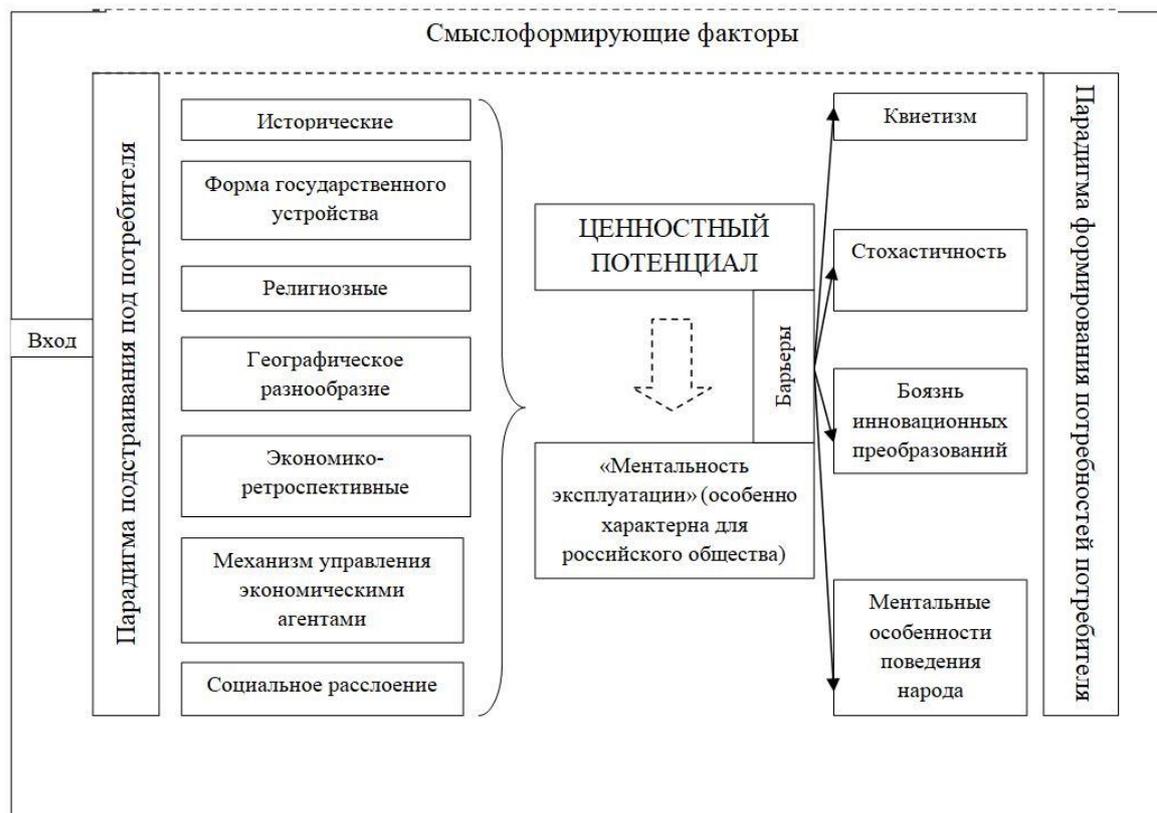


Рисунок 2. Авторское видение природы экономической ментальности

Можно констатировать, что в современной экономике происходит процесс интеграционного обезличивания потребителя³⁴. Потребности в наши дни уже не стоят во главе угла и не определяют, что производить организациям, сама компания формирует потребности потребления.

По сути, это относится к вопросу циклической экономики и определяется, как максимизирующее поведение, то есть поведение, включающее как максимальную выгоду, так и престиж (сохранение «личного бренда»). Ментальность, как мы уже понимаем, неразрывно связана с природой инноваций

Различия разных стран и народов к инновациям обусловлено характером культурной среды³⁵. Инновации в связке с экономической ментальностью формируют сложный механизм современного рынка, построить и анализировать который не просто.

³⁴ Боровинская Д.Н. Экономические и культурные основания креативности // Вестник Томского государственного университета. 2014. №388. С. 47 – 53.

³⁵ Голдырева В.А. Взаимосвязь культурных ценностей и отношения к инновациям // Вестник Томского государственного университета. 2013. №12 (140). С. 62 – 67.

В условиях российской действительности, с ее семимильными шагами на пути к перестройке ментальности в целом, формируется проблема неиспользования и боязни инновационных преобразований.

При этом, российская национальная ментальность – как особая индивидуальная единица во всей палитре систем ценностей в мире, представляется как интересное поле для исследований, в частности, из-за существенных преобразований. Избирательный характер в отношении ценностей, в том числе экономических, делает потенциально возможным развитие культурно-экономической рецессии в России³⁶.

Перестройка российского мировоззрения на современный лад возможна только в случае повсеместного распространения, а не в форме единичных проявлений каких-либо крупных компаний или отдельных личностей. Переориентация может произойти только в случае активной обратной связи с внешним миром, ни как с потенциальным конкурентом, а как с источником, на который можно равняться, не перенимая опыт полностью, а конструируя свою систему в соответствии с базовыми национальными ценностями.

Не нужно бояться, в достаточной степени, кардинальных перемен, необходимо мягко работать в направлении совершенствования и становлении новой экономической ментальной культуры общества, как драйвера развития экономики в будущем.

До сих пор экономические субъекты полагались и продолжают полагаться [уже в меньшей степени] на эвристики, то есть некие упрощающие элементы в экономическом поведении, вследствие чего многие не до конца понимают основу побуждающих факторов современного человека экономического (*Homo economicus*)³⁷. В этом контексте данная междисциплинарная область представляет существенный интерес как в практическом плане, так и в методологическом.

Для того чтобы работать в направлении трансформации экономической культуры общества, необходимо понимать о реальны ли, ощутимы ли изменения в данном направлении или нет на настоящий момент. В этом контексте важно углубиться в первоосновы, то есть глубинную суть экономической ментальности. В качестве апробации некоторых теоретических положений была разработана авторская анкета, получившая наименование «Четырехфакторная модель стереотипов экономического поведения».

³⁶ Головкин Н.А., Сибирев В.А. О возможности культурной рецессии в России 2010-х гг. // Журнал социологии и социальной антропологии. 2016. №1. С. 80 – 93.

³⁷ Лозина О.И. Институциональное регулирование поведения человека в современной экономике // Инновации и инвестиции. 2020. №2. С. 43 – 46.

Основная цель анкеты – показать имеющиеся различия в стереотипах экономического поведения в современной экономической обстановке.

Структура анкеты поделена на 2 блока – «информационный» (указывался пол и возраст) и «аналитический» (подразделен на 4 подблока). В первый блок входили вопросы касательно глубины экономического мышления (ГЭ.М.), во второй – вопросы об экономической активности (ЭА), в третий – вопросы, связанные с перспективой в экономическом поведении (ПП) и в четвертый подблок – вопросы, направленные на выявление стереотипов экономической ментальности (СЭ.М.).

В рамках случайной выборки (произвольный отбор элементов) было проанкетировано 60 человек разных возрастных диапазонов с целью определения их стереотипов экономического поведения. Среди опрошенных 39 женщин (65%) и 21 мужчин (35%). Поскольку анкета состоит из 15 вопросов, то для первоначального освещения результатов исследования были выделены 5 наиболее важных из них по каждому подблоку из четырех вышеупомянутых (в 4 подблоке были взяты 2 вопроса, поскольку он самый крупный по числу вопросов). Результаты проведенного анкетирования представлены ниже.

На вопрос из первого подблока, касаемо глубины экономического мышления, ответы респондентов были в целом предсказуемы. На рисунке 3 представлены ответы на вопрос «Осознаете ли Вы со стопроцентной уверенностью, почему Вы приобрели тот или иной товар?»

Осознаете ли Вы со стопроцентной достоверностью, почему Вы приобрели тот или иной товар?

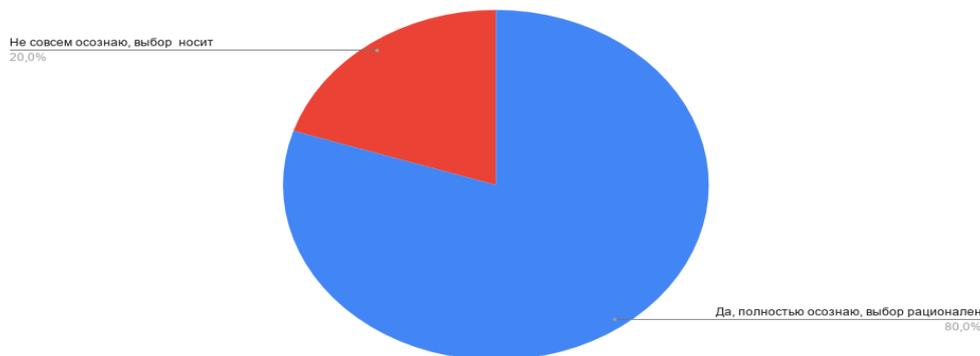


Рисунок 3. Ответ на вопрос «Осознаете ли Вы со стопроцентной уверенностью, почему Вы приобрели тот или иной товар?»

Исходя из данных диаграммы, можно констатировать, что большая доля респондентов (80%) считают свой выбор рациональным и осознанным, и лишь 20% указали на то, что их выбор иногда носит спонтанный характер. При этом, доля тех, кто не совсем осознает свой экономический выбор в приобретении экономического блага, приходится на лиц в возрастной категории от 18 до 30 лет, что вполне объяснимо. Современная молодежь еще не научилась рационально распределять свои денежные ресурсы и желает удовлетворить свои экономические потребности как можно быстрее и менее рационально, чем другие возрастные группы, знающие «цену» деньгам. Тех, кто не осознает в принципе выбор того или иного товара нет. В настоящее время, люди привыкли к взвешиванию всех «ЗА-ПРОТИВ» при покупке того или иного товара (услуги), они стараются минимизировать потери и максимизировать выгоду, как получателя благ, необходимых для качественной жизнедеятельности.

На вопрос «Как вы считаете, современный насыщенный рынок, побуждает Вас покупать больше и чаще?» не было дано однозначного ответа. Ответы были распределены следующим образом, как показано на рисунке 4.

Как вы считаете, современный насыщенный рынок, побуждает Вас покупать больше и чаще?

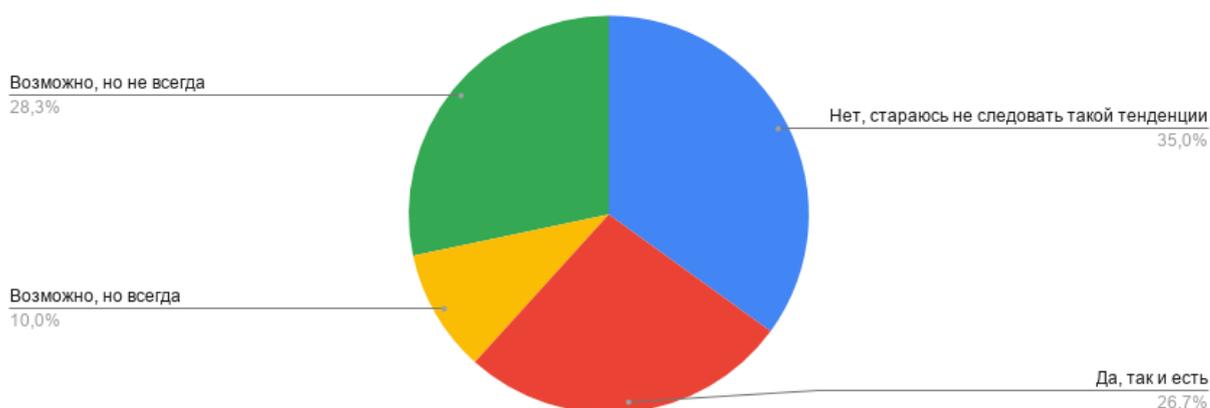


Рисунок 4. Ответ на вопрос «Как вы считаете, современный насыщенный рынок, побуждает Вас покупать больше и чаще?»

Большинство опрошенных (35%) указало на то, что они стараются не следовать современной тенденции покупать чаще и больше вследствие большого спектра услуг и разнообразия товаров. С другой стороны, почти равные доли респондентов указали на то, что тенденция «больше покупок

вследствие большей насыщенности рынка товарами / услугами» вполне реальна, и они действуют именно по ней (26,7%) и доля периодически придерживающихся (возможно, но не всегда) (28,3%). Респонденты, указавшие на то, что такая тенденция есть, но они вовремя останавливаются и не подвергаются такому влиянию, чтобы не растрачивать свой бюджет, составляет 10%.

Можно говорить о том, что абсолютное большинство опрошенных подтверждают наличие тенденции «насыщенного рынка». Но лишь 26,7% из них указывают на то, что такая ситуация непосредственно влияет на их траты.

Из 3 подблока аналитической части (подблок «экономической активности»), был выбран следующий вопрос: «По Вашему мнению, современные производители побуждают Нас покупать больше в ущерб перспективам по планированию своих денежных средств?» Результаты ответов респондентов представлены на рисунке 5.

По Вашему мнению, современные производители побуждают Нас покупать больше в ущерб перспективам по планированию своих денежных средств?

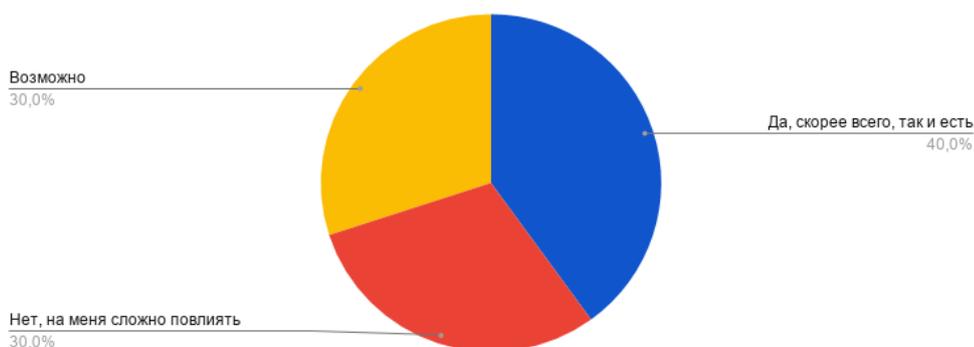


Рисунок 5. Ответ на вопрос «По Вашему мнению, современные производители побуждают Нас покупать больше в ущерб перспективам по планированию своих денежных средств?»

Большинство респондентов (40%) отметили, что современные производители влияют на перспективы их экономического поведения, заставляя покупать больше, при этом не эффективно планировать свой бюджет на длительный период. Равные доли опрошенных указали, что на них никак не влияют производители в планировании денежных средств (30%) и, возможно побуждают (30%).

В число вопросов 4 подблока, освещающих стереотипы экономической ментальности, для анализа были включены следующие: «По-Вашему,

сменился ли вектор парадигмы потребления в современном мире?³⁸», «Как Вы думаете, влияют ли социальные, исторические, географические, религиозные и др. факторы, на экономическое поведение?». На рисунке 6 представлено долевое распределение ответов респондентов на первый вопрос из данного подблока.

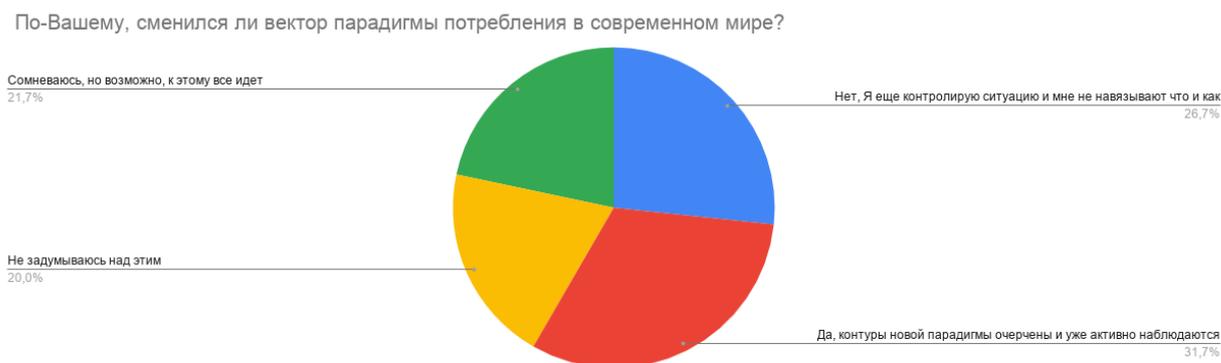


Рисунок 6. Ответ на вопрос «По-Вашему, сменился ли вектор парадигмы потребления в современном мире?»

Распределение ответов респондентов на данный вопрос весьма отличается. Так, доля опрошенных, считающих, что новая парадигма имеет место быть уже в настоящее время составляет 31,7%. Почти четверть опрошенных (20%) не задумываются над этим вопросом. Как нам кажется, это вполне объяснимо, поскольку его глубокое рассмотрение находится больше в компетенции предметных специалистов, а не общественных масс как таковых. При этом 26,7% респондентов отметили тот факт, что они еще контролируют ситуацию, происходящую в процессах потребления благ, и не позволяют сложившейся ситуации диктовать им условия.

На второй вопрос, определяющий стереотипы экономического поведения, ответы представлены на рисунок 7.

³⁸Имеется в виду смена парадигмы потребления. Изначально во главе угла стоял потребитель со своими ценностями и потребностями, но в настоящее время, производитель все больше диктует, если не навязывает потребительскую активность в сознании «приобретателей».

Как Вы думаете, влияют ли социальные, исторические, географические, религиозные и др. факторы на экономическое поведение?

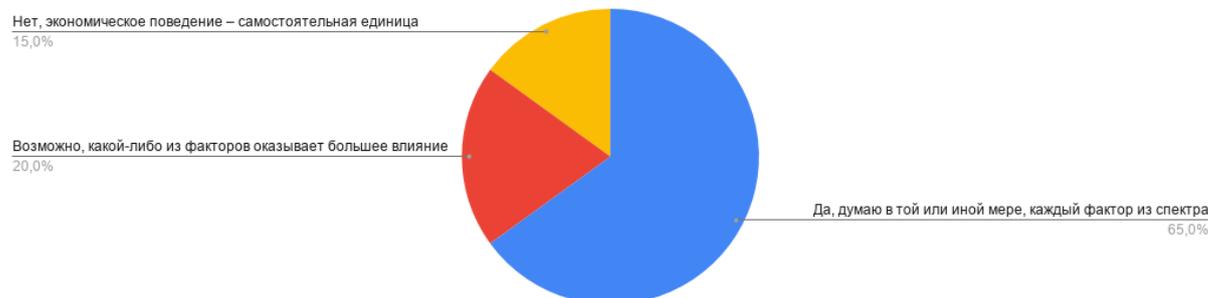


Рисунок 7. «Как Вы думаете, влияют ли социальные, исторические, географические, религиозные и др. факторы, на экономическое поведение?»

Доля респондентов, считающих, что есть связь между стереотипами экономического поведения и различными общественными факторами (социальными, историческими и т.д.) составляет 65%. Лишь 20% опрошенных считают, какой-то один из факторов больше других влияет на их экономическое поведение, остальные 15% считают экономическое поведение самостоятельной единицей.

В самом деле, российские условия диктуют, в достаточной степени, отличные от остальных стереотипы экономического поведения. Существовавшая на протяжении долгого времени неприязнь к богатым, социальное расслоение, которое наблюдается и сейчас, хотя уже не с такой насыщенностью, определяют некое воздействие социальных, исторических, религиозных и др. факторов на экономическое мышление российского общества.

По результатам исследования, можно говорить о том, что в настоящее время наблюдается активное перестраивание парадигмы потребления, во главе которой становится производитель, навязывающий экономическую активность общества. При этом 80% респондентов все еще считают выбор того или иного товара своим собственным и рациональным. Несмотря на смену курса в экономическом поведении, большинство опрошенных (35%) стараются не следовать тенденции «покупать больше вследствие большей насыщенности рынка». С другой стороны, доля лиц, считающих, что производители действуют в ущерб по планированию денежных средств покупателей, составляет 40%.

При все при этом, почти четверть опрошенных (20%) не задумываются над глубинными основами происходящих изменений, влекущих к смене

парадигм потребления. Но при ответе на вопрос о возможном влиянии (корреляции) социальных, исторических, географических, религиозных и др. факторов на экономическое поведение, 65% респондентов указывают на их взаимозависимость.

Подытоживая, можно отметить тот факт, что все респонденты в целом подтверждают измерение в своем экономическом поведении, но при этом, не до конца осознают то, что их побуждает изменять свои стереотипы в экономическом поведении.

Настоящее исследование является первоначальной попыткой в целом определить изменяющуюся парадигму потребления в современном обществе инновационного формата экономики и освятить понимание этим самым обществом происходящей ситуации. Дальнейшие исследования могут быть направлены на более глубокую проработку данного вопроса, в частности по определению стереотипов экономического поведения у различных возрастных групп, социальных статусов и т.д. Кроме того, в настоящее время проводится работа по расчету интегрального индекса ценностного потенциала, который будет определять уровень развития данного показателя у любого респондента, желающего пройти анкетирование.

Глава 4. Характеристика, особенности, трансферт и направления развития международного рынка технологий

1. Содержательная характеристика, функциональный состав, формирование и особенности международного рынка технологий

В международной экономике технологии обычно рассматриваются как развитой фактор производства, отличающийся высокой международной мобильностью, а само понятие «технология» (technology) трактуется как совокупность научно-технических знаний, которые можно использовать при производстве товаров и услуг [1]. Ускорение научно-технического прогресса привело к созданию во 2-ой половине XX в. нового мирового рынка - технологического, который функционирует наряду с мировыми рынками труда и капитала. Материальной основой возникновения и функционирования этого рынка является международное разделение технологий, которое представляет собой исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение этого товара в отдельных странах. Неравномерность развития научно-технического прогресса создает значительные технологические различия между отдельными странами. Поэтому международное перемещение технологий сглаживает технологические различия между странами. Под понятием международного технологического обмена в широком смысле подразумевается проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, а в узком - передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

Технологический обмен в широком смысле осуществляется, как правило, в следующих некоммерческих формах:

- научно-технические публикации;
- проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;
- обмен делегациями и встречи ученых и инженеров;
- миграция специалистов;
- обучение студентов и аспирантов;
- деятельность международных организаций по сотрудничеству в области наук и техники и др.

Технологический обмен в узком значении осуществляется, как правило, в следующих коммерческих формах:

- передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации;
- поставка машин и различного промышленного оборудования;
- оказание технической помощи;
- инжиниринговые услуги;
- экспорт комплектного оборудования;
- подготовка и стажировка специалистов;
- управленческие контракты;
- научно-техническое и производственное кооперирование и т.д.

Передача технологии в коммерческих формах подразумевает, что технология является специфическим товаром. Покупатель новой технологии получает в свое распоряжение научно-технические разработки и/или созданные производственно-технологические процессы. Использование таких разработок и процессов в качестве элементов производительного капитала позволяет выпускать товарную продукцию, обладающую повышенной конкурентоспособностью, и получать в течение продолжительного периода дополнительную прибыль вследствие ее уникальности либо меньших издержек производства в расчете на единицу готовой продукции.

Повышенная конкурентоспособность продукции, производимой с помощью новой технологии, находится в обратной зависимости от масштабов распространения (доступности) данной технологии. Дополнительная прибыль исчезает, как только технические усовершенствования становятся достоянием большинства предприятий данной отрасли или появляется еще более совершенная технология. Чем выше степень монополизации научно-технических знаний и производственно-управленческого опыта, тем сильнее позиции собственника технологии на товарном рынке. Таким образом, вполне понятно стремление стран и отдельных фирм, достигших высокого технического уровня, сохранить свою монополию на новые технологии.

В то же время технология как товар обладает весьма высокой стоимостью, определяемой большими затратами на НИОКР и их внедрение. Перенесение этой стоимости на конечную продукцию происходит постепенно, после того как огромные затраты уже произведены. Собственники новой технологии заинтересованы в возмещении понесенных расходов, что может быть достигнуто либо при расширении собственного выпуска товаров на ее основе, либо при продаже этой технологии, пока она морально не устарела.

Все это подталкивает их к ее возможно большей утилизации, как в своем производстве, так и путем продажи другим производителям аналогичных товаров. Технологии передаются двум основным группам покупателей:

- зарубежным филиалам или дочерним фирмам ТНК;
- независимым фирмам.

Новые технологии преимущественно предоставляются ТНК своим филиалам или дочерним компаниям. Так, например, в 80-е годы на эту группу покупателей приходилось около 4/5 от суммы продаж технологий американских ТНК [2]. Это связано с тем, что в результате передачи технологий филиалам:

- в значительной степени преодолевается противоречие между необходимостью широкого использования новой технологии с целью получения максимальной прибыли и возникающей в связи с этим угрозой утраты монопольной собственности на научно-технические достижения;
- сокращаются удельные расходы на НИОКР и в то же время исключаются утечки секретной информации за пределы ТНК;
- увеличивается прибыль материнских компаний, так как во многих странах платежи за полученную новую технологию освобождаются от налогообложения.

Принимающие страны часто ограничивают в различных формах импорт товаров и прямые иностранные инвестиции. При продаже технологии представляется возможность для проникновения на закрытый рынок другой страны, так как вслед за технологией в принимающую страну поступают товары и услуги. Продажа технологии независимым компаниям означает утрату монопольного права на ее использование. Кроме того, покупатель технологии, обладающий значительным научно-техническим потенциалом, может стать впоследствии серьезным конкурентом. Продавая технологии независимым компаниям, продавцы стремятся получить долю в акционерном капитале, объединить передачу технологии с поставками своего оборудования, а также компенсировать утрату технологической монополии путем получения максимальных доходов от продажи. Рынок технологий сегментирован. В той его части, где осуществляется торговля лицензиями, патентами, ноу-хау и т.д., технология выступает как самостоятельный фактор производства. На других сегментах этого рынка, где технологии материализованы в технологически емких видах продукции, квалифицированных работников, высокотехнологичном капитале, международное перемещение технологий смыкается с межстрановым движением товаров, рабочей силы и капитала.

Опираясь на труды А.Гринспена, Б.Лундвалла, Р.Нельсона, К.Фримена, Й.Шумпетера, которые рассматривали национальную инновационную систему как совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на осуществление и поддержку инновационной деятельности, автор исследовал основные подходы к анализу трансферта технологий не только как процесса, но и как системообразующего фактора инновационной экономики. Учитывая, что вопросы влияния инновационных технологий на развитие экономики уже в значительной степени исследованы как западными, так и российскими учеными-экономистами (например, Р.Солоу - разработал макроэкономическую модель, определяющую вклад технологического параметра в экономический рост; К.Фримен - предложил так называемую «техноэкономическую парадигму», раскрывающую «всеохватность эффектов новых технологий»; А.А.Дынкин - исследовал, в частности, вопросы инновационной политики как одного из приоритетов государства и т.д.), в работе подчеркивается, что на современном этапе развития мировой экономики наличие передовых технологий не является исчерпывающим условием завоевания страной конкурентных преимуществ на мировых рынках, в том числе, на рынках высокотехнологичной продукции. Автор акцентирует внимание на том, что именно трансферт технологий (его масштабы, оперативность и качество), их распространение внутри национального хозяйства и эффективное использование международных аспектов технологического обмена являются важнейшими факторами национальной конкурентоспособности в условиях углубляющейся глобализации.

Обмен технологиями это специфическая форма международных экономических отношений, которая представляет собой совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и использования инновационных благ - знания и информации. Объектами рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности в материализованной (оборудование, техническая документация и др.) и нематериализованной формах (знания, опыт, приемы и др.). В области права экономическая категория «технология» преобразуется в понятие «интеллектуальная собственность», при этом результаты интеллектуальной деятельности могут быть объектами исключительного права – т.е. охраняться патентами. Патент - это свидетельство исключительного права его владельца на изготовление, использование и продажу новых товаров и методов производства (технологий) в течение определенного срока. Мировой рынок технологий занимает все более значительное место в международных экономических отношениях, чему способствует и основной признак современности - рост наукоемкости

самих товаров и услуг, а также неравномерность развития стран мирового хозяйства в научно-технологической сфере, темпы и характер регионального производства и инвестиционная активность, предъявляющие дополнительный спрос на новые технологии и информацию, изменения в инструментах и нормах регулирования этих рынков.

Главной формой научно-технологического обмена между странами в современных условиях является международная торговля лицензиями, что обусловлено целым рядом факторов: стремлением к ускорению внедрения на рынок новой продукции, все усиливающейся на мировом рынке конкурентной борьбой, протекционизмом, который препятствует свободному товарообмену между странами, экономией средств на собственных НИОКР. Присутствие России на международном рынке высокотехнологичной продукции и в международном обмене технологиями неоправданно низко. Внутри- и внешнеэкономическое положение осложнено технологической отсталостью хозяйства, а также недостаточным вниманием к проблеме построения инновационной экономики. Эффективный трансфер технологий в национальное хозяйство и на внешние рынки сдерживается рядом факторов. К числу основных из них относятся: низкий инновационный спрос в национальном хозяйстве, в первую очередь, отечественных технологий; отсутствие широкого слоя малых высокотехнологичных предприятий; неадаптированная и не ориентированная на рыночное хозяйство система знаний и технологий; отсутствие льготного режима высокотехнологического бизнеса; отсутствие методической базы и стратегического обоснования выбора приоритетных направлений научно-технического развития. В России до сих пор нет четкой стратегии технологического развития страны, отсутствие которой делает практически несостоятельными любые варианты формирования национальной инновационной системы. Формирование инновационно-ориентированной экономики требует определения долгосрочных стратегических ориентиров как для государственного сектора, так и для частного бизнеса и создания механизмов и стимулов для их достижения. Поэтому для сохранения и развития научного и индустриального потенциала страны должна быть усилена направляющая и регулирующая роль государства. В условиях инновационной экономики оно должно выработать и реализовать соответствующую стратегию научно-технического и промышленного развития, которая опиралась бы на имеющийся научно-технический и производственный потенциал и была бы направлена на содействие структурным преобразованиям в экономике в сторону преодоления экспортно-сырьевой зависимости и обеспечение стабильно высокой динамики и качества

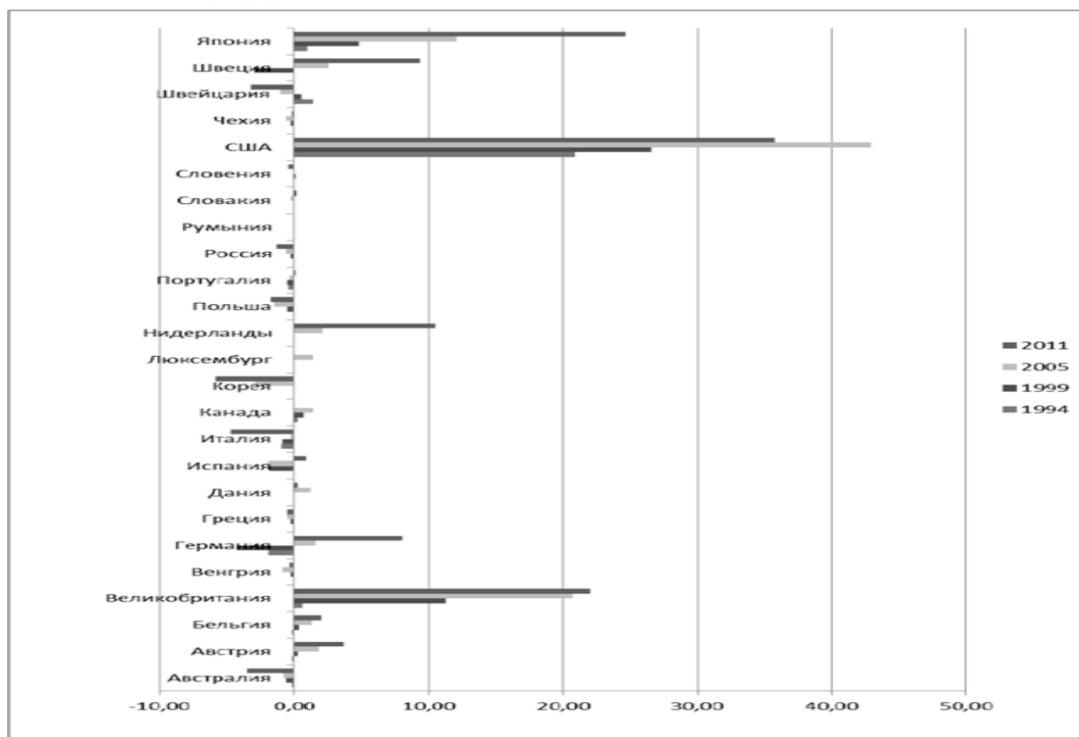
экономического роста за счет: - вовлечения в хозяйственный оборот накопленных и вновь получаемых результатов фундаментальных исследований и прикладных разработок; - использования интеллектуальной собственности и осуществления инноваций, конкурентоспособных на внутреннем и мировом рынке; - объединения и концентрации ресурсов и усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы, предпринимательского сектора экономики.

При оценке роли международного технологического обмена для отдельно взятой страны особое значение имеет *технологический платежный баланс* (ТПБД учитывающий платежи и поступления от приобретения или продажи готовых технологий. Расходы на НИОКР не являются платой за конечный технологический продукт, поэтому в ТПБ не учитываются. При этом передача технологий рассчитывается по четырем основным категориям:

- продажа технических знаний, содержащиеся в патентах, лицензиях или ноу-хау;
- продажа, лицензирование, франчайзинг дизайна, торговой марки, образцов;
- оказание услуг технического характера, включающие опытно-конструкторские разработки, а также техническую помощь;
- отраслевые научно-исследовательские работы.

ТПБ позволяет комплексно оценить состояние научно-технического сотрудничества с зарубежными странами, но имеет и существенный недостаток. Дело в том, что стоимостное выражение международного научно-технического обмена не всегда точно отражает качество передаваемых за рубеж или приобретаемых из-за рубежа технологий и будущую значимость их использования для национальной экономики. Кроме того, отрицательное сальдо ТПБ не обязательно означает низкую конкурентоспособность страны в плане ее технологического развития. Иногда оно является результатом увеличения объема импорта технологий или сокращением поступлений от технологий, проданных за рубеж. Анализируя ТПБ страны, необходимо также правильно оценивать влияние международного технологического обмена между подразделениями транснациональных корпораций, использовать для этого дополнительные источники информации. В общем же случае профицит баланса свидетельствует о высокой степени технологической автономии страны, небольшом объеме импорта технологий или о низкой способности к внедрению, использованию иностранных технологий. В последние годы в большинстве развитых и новых индустриальных стран

наблюдается резкое увеличение поступлений и платежей по ТПБ. Результат же международного технологического обмена далеко не одинаков для этих стран (рис.1). Причем, технологический платежный баланс по странам ОЭСР в большей степени сохраняется и по настоящее время. В отличие от США, Европейскому Союзу с трудом удается сводить сальдо ТПБ с положительным значением в последние 20 лет, что является результатом возросшего импорта иностранных технологий. В то же время Япония, страна, традиционно импортировавшая технологии и построившая в свое время на них свою экономическую мощь, относительно недавно, в 90-х годах, переориентировалась в чистого экспортера технологий и сегодня имеет положительное сальдо, сопоставимое со значением сальдо технологических платежей США (-0,01% ВВП в 1990 г. и +0,26% ВВП в 2019 г.). Лицензионные платежи составляют основную часть ТПБ. За 20 лет с 2000г. по 2020 г. они росли быстрее, чем темпы роста ВВП в большинстве стран мира. Россия за этот период на треть увеличила потоки технологических платежей и стала ведущей страной мира по данному показателю, опередив даже Китай (37%-ный рост против 27%-ного), [4].



Источник: составлено по OECD Main Science and Technology Indicators, 2013 (<http://stats.oecd.org>)

Рисунок1. Технологический платежный баланс по странам ОЭСР в 2011 г., млрд. долл., [3]

Из года в год увеличивается международная исследовательская кооперация в сфере науки и технологий. Научная информация, публикуемая в открытой печати, все чаще становится результатом совместных исследований ученых из разных стран. Пятая часть всех научных публикаций в мире является на сегодняшний день результатом совместной работы ученых из разных стран и свыше 20% патентов в среднем по развитым странам получены путем исследовательской кооперации. Самые высокие показатели здесь у Бельгии, Швейцарии, Словакии - 42-43%, наиболее автономны в проведении исследований Япония (2%), Италия (14%), Израиль (14%), показатель кооперации для России находится на уровне средних по миру значений - 21%. Степень международной научно-технической кооперации очень высока в странах ЦВЕ. Основными факторами, влияющими на степень интернационализации национальной науки, являются: масштабы страны, технологическое обеспечение, географическая близость к регионам с высокой научно-исследовательской активностью, языковой фактор, отраслевая специализация, наличие иностранных компаний и др. Высокая степень интернационализации характерна для малых европейских стран, где внутренний исследовательский ресурс ограничен, а также для стран с недостаточно развитой рыночной инфраструктурой, которая сдерживает процесс внедрения новшеств. Патентование и лицензирование целесообразно рассматривать не как отдельную форму или канал международного информационно-технологического обмена, а лишь как правовое обеспечение более емкой формы интернационализации технологий распространения изобретений и практических знаний в виде описания. Ведь патентованию и лицензированию подлежит только промышленная собственность, а есть еще объекты авторских прав. Значительная часть не патентуемой и не лицензируемой технологической информации (например, методы организации и управления хозяйством или способы оказания услуг) тем не менее, передается в другой письменной форме. Например, в виде специализированных публикаций или справочных изданий за рубежом. Сама письменная форма передачи информации и технологии очень важна, поскольку технологии и информация передаются здесь в явном, чистом виде. Международное техническое содействие (помощь) предоставляется на многосторонней или двусторонней, государственной или частной основах развивающимся странам или странам с переходной экономикой для содействия технологическому развитию этих стран. Техническая помощь, как и экономическая (в том числе, финансовая) или гуманитарная, оказывается без материального возмещения или с таковым, но на льготных условиях. Однако, в отличие от других видов помощи,

нацелена не на решение текущих проблем жизнеобеспечения населения страны-реципиента, устранение неблагоприятных последствий природных, техногенных, военных или иных катаклизмов, а направлена на увеличение технологического потенциала страны, производной которого будет рост производительности труда, экономический рост, повышение качества жизни, знаний и управления. Заинтересованность развитых стран в оказании такой помощи объясняется, помимо прочего, стремлением к продвижению своей продукции на зарубежные рынки стран-реципиентов, усилением позиций своих ТНК на рынках этих стран, получением дополнительных рычагов воздействия на государство-получателя. Сама техническая помощь может рассматриваться как один из методов экономической дипломатии. Международное техническое содействие включает в себя: организацию специальных групп (staff missions); выезд экспертов на краткосрочной основе; работу иностранных консультантов на постоянной основе; проведение экспертизы соответствующих промышленных объектов, качества управления, других объектов; предоставление технологических грантов (самих технологий); обучение кадров на месте или с выездом в учебные центры; финансирование или софинансирование покупки технологии за рубежом. Значительный объем технического содействия предоставляется по линии международных экономических организаций: ПРООН, МВФ, Всемирного банка, ОЭСР. Каждая из этих организаций сосредотачивает усилия по техническому содействию в своей области. Так, усилия МВФ направлены на внедрение в странах-членах международных стандартов и кодексов в финансовой, налоговой сферах, в области статистики, включая работу по оффшорным финансовым центрам, борьбе с отмыванием денег. При этом МВФ стремится интегрировать техническую помощь и программы кредитования. Для достижения этой цели Фондом были разработаны проекты технических консультаций по выстраиванию приоритетов предполагаемой помощи и среднесрочные программы технической кооперации с другими двух- и многосторонними организациями, предоставляющими техническую помощь.

Международная техническая помощь предоставляется и частными организациями. Например, некоммерческой организацией Добровольцы технического содействия (Volunteers in Technical Assistance, VITA), штаб-квартира которой находится в США, а сама она основана в 1959 г. группой инженеров и ученых. Организация предоставляет доступ к информации и знаниям, поддерживая национальные институты зарубежных стран и предоставляя улучшенные технологии в сфере работы с информацией. Наиболее известной программой оказания технической помощи России и другим

странам СНГ и Монголии стала ТАСИС, разработанная Европейским экономическим сообществом. С января 2007 г. эта программа соседства и партнерства заменена европейским инструментом. По программе оказывается техническая помощь в социальной сфере, образовании, экологии, реструктуризации предприятий, сельском хозяйстве, содействии малым и средним предприятиям, развитию транспортной, финансовой, банковской систем и многом другом. ЕС также реализует специальную программу «Темпус» по сотрудничеству в области образования.

Технологии - сопутствующий элемент международной торговли товарной продукцией, особенно в случае с высокотехнологичными товарами. Использование такой продукции на практике «неподготовленному» покупателю крайне сложно и по этой причине он часто идет на заключение дополнительных соглашений или расширяет предмет действия исходного договора технологическими аспектами. Покупатель включает туда положения об обучении своего обслуживающего персонала технологии работы на новом оборудовании, услуги по проектированию, монтажу, проведению пусконаладочных работ представителями продавца. Продавец также заинтересован в добавлении в контракт дополнительных условий, повышающих стоимость контракта и защищающих его права на промышленную собственность, включая туда разрешение использовать данную технологию, программное обеспечение и другие положения.

По миру в среднем доля высокотехнологичной продукции в 2019 г. достигла 17,3 от суммарных объемов товарного экспорта (рис.2). В развитых странах (с высоким доходом) доля экспорта продукции высоких технологий находится суммарно на уровне 17%, уступая развивающимся странам со средним доходом (20%). Например, в структуре экспорта Китая доля подобной продукции достигает 26%, что ощутимо выше, чем у США — 18,1% [5]. Такую ситуацию может объяснить масштабный вынос производства электроники и отдельных технических средств ТНК ведущих западных стран на развивающиеся рынки. Наиболее быстрыми темпами в современной международной торговле высокотехнологичной продукцией растет доля фармацевтической продукции, научно-исследовательского, радио-телевизионного и коммуникационного оборудования.

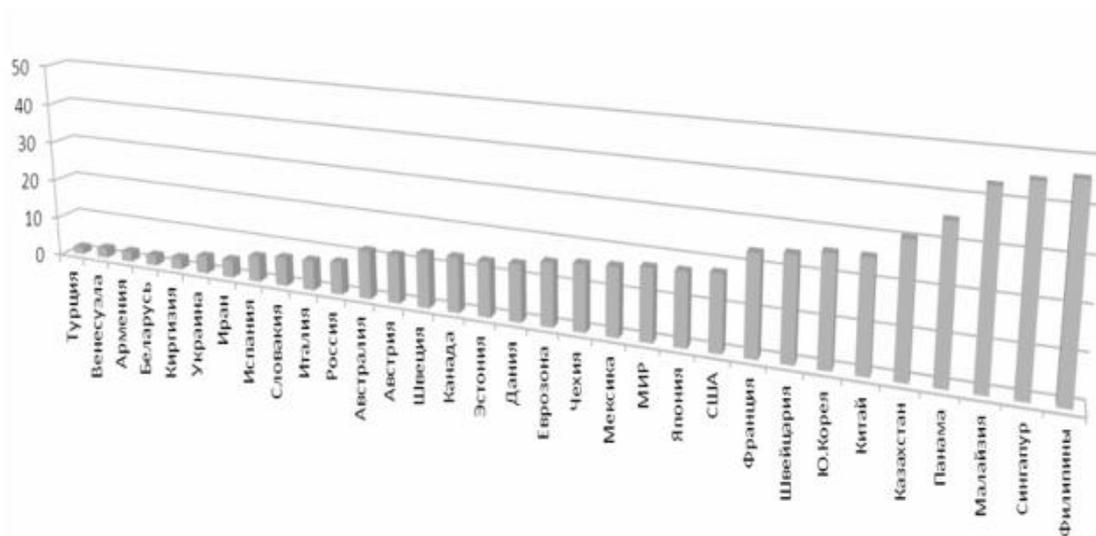


Рисунок 2. Доля продукции высоких технологий в структуре экспорта стран в 2019 г., % (Источник: World Development Indicators. World Bank. 2019)

Развивается ОП и в России, но стоимость экспортируемых программ составляет всего 4 млрд долл., хотя и имеет высокие темпы роста. Самостоятельно российским программным продуктам на мировой рынок пробиться сложно. Известно не так много примеров успешно конкурирующих за рубежом российских продуктов, таких как антивирусные программы компаний Agnitum и «Лаборатории Касперского», автоматические переводчики PROMT, компьютерные игры (начало положил всемирно известный «Тетрис» А.Пожитного) и некоторые другие. Развитию российского ОП сегодня способствуют такие факторы как более дешевая рабочая сила и одновременно высокая квалификация программистов, достаточно высокая производительность труда. Основными преградами служат низкая подготовка менеджеров, от которых зависят сроки и качество работы в целом, низкий уровень сертификации российских компаний, языковые проблемы. ОП имеет преимущества и недостатки для стран - экспортеров таких продуктов и стран-импортеров, хотя последние оказываются в большем выигрыше. Используя офшорные программные продукты, страны-импортеры таким образом существенно снижают издержки своих национальных софт-компаний на изготовление программного продукта, чаще всего заказывая у офшорных фирм написание программных модулей, которые затем составляются в единый программный продукт. Страной — производителем последнего

является, естественно, страна программной «сборки». Есть и другие преимущества. Так, американские компании обращаются к ОП прежде всего из-за нехватки своих специалистов. По данным Американской ассоциации по информационным технологиям, из почти миллиона вакансий профессионалов-программистов в последние год-два половина остается незаполненными. Вторая причина в том, что лучших специалистов забирают себе крупнейшие корпорации: Microsoft, Sun и другие, - оставляя менее подготовленные кадры мелким и средним софт-компаниям, которых они не устраивают. Третья причина в том, что нынешние выпускники американских университетов не хотят или не могут работать с устаревшими программами, занимаясь их модернизацией. Устаревание же программного обеспечения происходит очень быстро. Достаточно сказать, что практически ежегодно выходит новая версия или серьезное обновление операционной системы Microsoft Windows - широко распространенной в мире программной оболочки, основы функционирования компьютера. Скорость же обновления программного обеспечения компаниями-пользователями значительно отстает, поэтому устаревшие программы до сих пор широко используются даже в США. Помимо устаревших программ, для реконструкции которых привлекают оффшорные софт-компании, ОП используется развитыми странами и для другой трудоемкой, «нетворческой» программной работы: технической поддержки и веб-дизайна, изготовления программных продуктов для электронного бизнеса.

2. Практика осуществления международного обмена и торговли технологиями

Быстрая активизация научно-технического обмена стала одной из заметных черт современного этапа развития международных экономических отношений. По некоторым оценкам, 80% мировой торговли приходится на товары, содержащие интеллектуальную собственность. На международную передачу технологий приходится около 7% прибыли, получаемой в мировом товарообороте.[1] Суммарная стоимость создаваемых в мире технологий в настоящее время достигает 60% величины всего общественного валового продукта. Не вызывает сомнения, что на современном этапе обладание передовыми технологиями и новейшими знаниями является основным условием достижения международной конкурентоспособности страны, а быстрый рост торговли результатами интеллектуальной деятельности

становится важнейшим фактором современного этапа углубления международных экономических отношений. Согласно классификации Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), интеллектуальная собственность означает творения человеческого разума: изобретения, литературные и художественные произведения, символику, названия, изображения и образцы, используемые в торговле. Интеллектуальная собственность подразделяется на две категории: промышленная собственность, которая включает изобретения (патенты), товарные знаки, промышленные образцы и географические указания источника происхождения; и авторское право, которое включает литературные и художественные произведения, такие как романы, стихи и пьесы, фильмы, музыкальные произведения и произведения изобразительного искусства, такие как рисунки, картины, фотографии и скульптуры, а так же архитектурные сооружения.[2] Интеллектуальная собственность является одним из наиболее дорогостоящих активов в коммерческих операциях. Достаточно сказать, что стоимость брендов всемирно известных компаний оценивается в миллиарды долларов. Так, в 2011 г. наиболее высоко оцененными были бренды: Google – 44,3 млрд долл., Microsoft – 42,8 млрд долл., WalMart – 36,2 млрд долл., IBM – 36,2 млрд долл., Vodafone – 30,8 млрд долл.[3]. Особенную роль научно-техническая деятельность и распространение ее результатов по всему миру приобретают в настоящее время. Объективной основой этой тенденции стала фрагментация производственного процесса и создание глобальных цепочек добавленной стоимости при активном участии ТНК. Практически любое технологически сложное изделие, а часто и обычный товар широкого потребления, включает в себя материальные и нематериальные элементы (научно-технические разработки, дизайн, программное обеспечение и др.), созданные в разных странах.

Ключевым техническим фактором быстрого распространения научно-технических достижений и знаний стал Интернет. По данным Международного союза электросвязи, в первом квартале 2019 г. в мире было зарегистрировано 2,7 млрд пользователей Интернета, что составляет 39% населения земного шара. 31% из этого числа проживает в развивающихся странах. При этом подключения к Интернету через мобильную связь достигли 6,8 млрд, таким образом глубина проникновения мобильного Интернета в мире достигла практически 100%, при том, что в развитых странах этот показатель составил 128% и в развивающихся – 89%.[4].

В целом мировая копилка знаний в последние годы наполняется достаточно быстро. Важными показателями уровня развития инновационного

потенциала любой страны являются масштабы патентования. В 2019 г. число международных патентных заявок на изобретения, поданных в соответствии с Договором о патентной кооперации (РСТ), выросло на 6,6% по сравнению с 2018 г. При этом на долю Японии и США пришлось 48,8% всех заявок (см. таблицу 1). Однако лидером по количеству поданных заявок в системе РСТ (3906) стала китайская телекоммуникационная компания «ЗТЕ».

Таблица 1

Международные заявки на патенты по системе РСТ ведущих стран

Страна	2017	2018	2019 (оценка)
ВСЕГО	164338	182379	194400
США	45029	49060	51207
Япония	32150	38874	43660
Германия	17568	18851	18855
Китай	12296	16402	18627
Республика Корея	9669	10447	11848
Франция	7 246	7 438	7 739
Великобритания	4 891	4 848	4 895
Швейцария	3 728	4 009	4 194
Нидерланды	4 063	3 503	3 992
Россия	798	996	956

Количество международных заявок на товарные знаки, поданные в рамках Мадридской системы, выросло в 2019 году на 4,1% до 44018 ед. На долю Франции, Германии и США пришлось 36,5%. Швейцарская фармацевтическая компания «Novartis» проявила наибольшую активность в 2019 г., подав 176 заявок [3].

Число международных заявок на промышленные образцы, поданные в рамках Гаагской системы, выросло в 2019 г. на 3,3% по сравнению с 2018 г. до 12454 ед. На долю Франции, Германии и Швейцарии пришлось 62,8% от общего числа заявленных образцов. Лидером в 2019 г. была швейцарская компания «Swatch AG» с 81 заявкой. В последние годы на мировой рынок интеллектуальной собственности активно выходят развивающиеся страны, и их доля в патентовании ИС устойчиво растет. Национальная политика, направленная на стимулирование притока иностранного капитала в высокотехнологичные отрасли, создание совместных предприятий и стратегических альянсов с международными лидерами в сфере инноваций, поддержка отечественных изобретателей со стороны государства позволили Сингапуру и Республике Корея добиться вполне ощутимых успехов в этой области. По такому же пути идут Китай, Индия, Бразилия, другие развивающиеся

страны.

В результате доля развитых стран (с высоким уровнем дохода) за период с 2014 г. по 2019 г. снизилась: по числу поданных патентных заявок – с 82,7% до 67%, по числу заявок на торговые марки – с 55,5% до 45,1%, по заявкам на промышленный дизайн – с 52,5% до 24,9%. В этот же период доля стран со средними доходами, к числу которых можно отнести быстро развивающиеся страны, выросла: по патентным заявкам на изобретения – с 14,9% до 29,8%, по заявкам на торговые марки – с 34,3% до 43,9%, по заявкам на дизайн – с 42,4% до 72%. Впечатляют показатели Китая. Эта страна увеличила свое участие: по патентным заявкам на изобретения – с 8,3% до 24,6%, по заявкам на торговые марки – с 13,4% до 22,8%, по заявкам на дизайн – с 33,4% до 68,1%. [5]. В 2019 г. Китай вышел на первое место по количеству полученных заявок на все виды интеллектуальной собственности, обогнав США. Если в 1995-2009 гг. вклад Китая в рост числа патентных заявок составил 37,2%, при том, что вклад США был 28,6%, а ЕС – 9,3%, то в 2009-2019 гг. вклад Китая в общий рост увеличился до 72,1%, а США снизился до 16,2%, ЕС – до 2,8%. [6] Интересно, что наибольшее число патентных заявок в Китае получено от резидентов – 415,8 из 526,4 тыс. Из числа нерезидентов наиболее крупными заявителями были США – 10,5 тыс., Европейского патентного бюро (ЕПБ) – 2,5 тыс., Японии – 1,4 тыс.

Отмечая безусловные успехи Китая в сфере патентования, следует отметить, что большая доля заявок от резидентов в этой стране была получена от крупнейших ТНК. Например, по данным за 2019 г. патентные заявки на промышленный дизайн были поданы: Panasonic – 3634 ед., Samsung – 3335, LG Electronic – 2844, Honda Industrial – 2041, Toyota Automobile – 1695, Sony Corporation – 1549, Sanyo Electronic – 1494, Philips Electronic 1314. Исключение представляет Университет Цзян Нань (Jiangnan University), который подал в 2019 г. 2074 патентных заявок. Этот университет играет активную роль в развитии инноваций на региональном и национальном уровне, осуществляет коммерциализацию изобретений, научных и технологических достижений. Общеизвестны успехи университета в модернизации химической, легкой и пищевой промышленности, развитии биотехнологий и экономики окружающей среды.

Таблица 2

**Географическое распределение заявок на интеллектуальную
собственность (ИС) в 2019 г.**

Страны	Торговые марки	Патенты	Промышленный дизайн	Полезная модель
Китай	808546	314604	351342	310771
США	266845	456106	25806	n.a.
Республика Корея	134211	163523	5793	17144
Индия	141943	34287	6092	n.a.
Япония	110622	348569	30875	9507
Бразилия	112661	21944	5292	3122
Франция	84213	16104	7007	413
Мексика	75250	14281	2930	535
Германия	74674	59583	8040	17306
Австралия	56404	23681	5136	3120
Россия	49189	38564	3740	11153
Испания	46711	3803	2935	2560
Чили	39935	1717	397	97
Таиланд	36087	5857	3873	1515

Научные и технические разработки развиваются по многим отраслевым направлениям. Статистика ВОИС выделяет такие сферы, как электроника, электрическое машиностроение, связь, оптико-волоконная связь, компьютерные технологии. Последние годы популярным направлением стала сфера возобновляемой электроэнергии. Интересно, что из общего числа патентных заявок, сделанных в 2019 г. в области использования солнечной энергии, 29,2% приходится на Японию, 17,2% – Республику Корея, 14,3% – США, 10,2% – КНР, 6,5% – Германию, от 0,8 до 1,6% – на Великобританию, Францию, Нидерланды, Испанию. Что касается энергии ветра, что в этой области наибольшее число заявок подано в США – 17,2%, Германии – 14,9%, Японии – 9,4%, Китае – 11,0%, Дании – 7,2% [7].

Одним из проявлений процессов глобализации сферы технологий и знаний является развитие научно-технического сотрудничества и кооперирования. Эксперты ВОИС отмечают, что растет международное взаимодействие в патентном деле: 26% заявок на изобретения имеют в числе авторов как минимум одного зарубежного исследователя. В числе швейцарских патентных заявок по данным за 2019 г. это участие составило 79,3%, нидерландских – 57,2%, бельгийских – 53,9%. В азиатских странах – Японии, Республике Корея, Китае и Индии степень участия зарубежных исследователей существенно ниже (соответственно – 4,6%, 6,5%, 6,8%, 8,6%). [7]. По данным статистики ВТО за 2019 г., мировым лидером по размерам поступающих

платежей за продажу прав ИС остаются США – 103,7 млрд долл. На страны ЕС приходится 93,8 млрд долл., Японию – 49,0 млрд долл. Вместе с тем, растет участие в международной торговле правами ИС развивающихся стран. В 2019 г. поступления Республики Корея составили 4,3 млрд долл., Сингапура – 2,2 млрд долл., Китая 830 млн долл. В целом долю общеизвестной «триады» (США-ЕС- Япония) пришлось 88% доходов от продаж лицензий (см. таблицу 3), [8].

Таблица 3

Динамика лицензионных платежей и роялти (млрд долл.)

	2016	2017	2018	2019
Экспорт				
Всего	190	220	245	
США	82,6	89,8	92,0	103,8
ЕС (27)	59,6	76,8	85,4	93,8
Япония	23,2	21,7	26,7	29,0
Швейцария	8,9	15,7	16,4	
Канада	3,5	3,4	3,8	3,9
Республика Корея	1,7	3,2	3,1	4,3
Сингапур	0,8	1,3	1,9	2,2
Австралия	0,6	0,7	0,9	0,9
Израиль	0,4	0,8	0,8	1,1
Китай	0,3	0,5	0,8	0,8
Импорт				
ЕС (27)	76,4	106,8	109,0	116,9
США	25,0	25,2	31,8	34,8
Япония	16,6	16,8	18,8	19,2
Сингапур	11,7	15,7	15,9	19,4
Швейцария	0,8	11,6	14,9	п.а.
Китай	8,1	11,0	13,0	14,6
Республика Корея	5,1	8,2	9,0	7,3
Канада	8,2	7,2	8,7	9,2
Россия	2,8	4,1	5,0	6,1
Тайвань	2,5	3,4	4,9	5,8

Что касается импорта, то по размерам выплаченных роялти лидируют те же ЕС – 109,0 млрд долл., США – 60,9 млрд долл. и Япония – 34,8 млрд долл. Их доля в общемировом импорте – 80%. Крупными мировыми импортерами из числа развивающихся стран являются: Сингапур – 19,4 млрд долл. (6,9%), Китай – 14,6 млрд долл. (5,6%), Республика Корея – 7,3 млрд долл. (3,9%), Россия – 6,1 млрд долл. (2,2%). Таким образом, несмотря на заметный прогресс в научно-технической сфере в развивающихся странах, большая часть технологического обмена по-прежнему концентрируется в

группе развитых стран. Так, в 2019 г. 37,7% всех роялти США получили из стран ЕС, 10,7% – из Японии, 8,9% – из Швейцарии, 7,6% – из Канады. В свою очередь 51% поступлений роялти ЕС был обеспечен платежами из стран Союза, 16,1% – поступлениями из США, 4,4% – из Швейцарии и 3,1% – из Японии. Значение развивающихся стран Азии вполне весомо в структуре роялти у Японии (Китай – 10,7%, Таиланд – 7,4%, Тайвань – 3,9%) и Республики Корея (Китай – 34,2%, Индия – 3,7%),[8].

Основными генераторами технологий являются развитые страны и даже если развивающиеся страны пытаются улучшить свои позиции технологическую составляющую и приобретают иностранные технологии, то в любом случае предъявляют спрос на инновационную инфраструктуру, которая все также принадлежит развитым странам. Единственным положительным фактом является усиление роли Индии и Китая на мировых рынках. Государство в этих странах оказывает максимально возможное содействие национальным технологическим фирмам, выходящим на мировые рынки.

Переход России к рыночной экономике и проведение в связи с этим радикальных преобразований в области внешнеэкономической и патентно-лицензионной деятельности коренным образом повлияли на условия участия отечественных предприятий и организаций в международной торговле технологиями. Очень скромно выглядят российские компании на мировых рынках. В 2019 году доля произведенных ими товаров и услуг в общемировых объемах экспорта высокотехнологичной продукции гражданского назначения составила 0,45%, что несравнимо меньше доли таких стран, как Китай (6,3%), США (13,5%), Германия (7,6%) и других [9]. Суммарный объем торговли технологиями в России в 2019 году составил 2,3 млрд долл. Однако это гораздо меньше, чем в экономически развитых странах. Для сравнения заметим, что, например, в Финляндии, эта величина суммарного оборота торговли технологиями превышает 5,3 млрд долл., в Бельгии – 13,5 млрд долл., в Швейцарии – 21,3 млрд долл., в Великобритании – 30,0 млрд долл., в Ирландии – 49,7 млрд долл., не говоря уже о США и Германии, где она достигает, соответственно, 75,4 и 66,3 млрд долл. В целом объемы технологического обмена с зарубежными странами России сопоставимы с показателями Польши, Чехии и Мексики.

Значительное число высокотехнологических разработок, включая выполненные за счет и с привлечением средств федерального бюджета, передается за рубеж на условиях, наносящих ущерб отечественной экономике. В тоже время нередко заключаются договоры на закупку технологий с невысоким техническим уровнем и эффективностью, нарушением

экологических нормативов, неоправданными расходами и предоставлением зарубежным лицензиарам преимуществ, противоречащих антимонопольному законодательству. Такой, неконтролируемый импорт ведет, во-первых, к технологической зависимости России от зарубежных стран и, во-вторых, снижает спрос на отечественные технологии. Рассматривая динамику экспорта и импорта технологий в России, можно говорить о том, что импорт намного превышает экспорт технологий, что свидетельствует о неконкурентоспособности наших технологий на мировых рынках и о том, что мы не пользуемся своими разработками, а вынуждены их закупать (рис. 3.). При этом данная тенденция еще сохраняется и в настоящее время.



Рисунок 3. Динамика экспорта и импорта технологий России [10]

Стабильно слабые позиции российские предприятия-экспортеры занимают в таких областях как офисное и компьютерное оборудование (0,05% мирового экспорта), электронные компоненты и телекоммуникационное оборудование (0,1%) и фармацевтическая продукция (0,09%), т.е. в сегментах, рассчитанных на массового конечного потребителя. Наибольшая же активность сосредоточена в узких специфических направлениях: неэлектрические машины (прежде всего – оборудования для атомных реакторов) (2,02%), химическая продукция (0,77%), авиакосмическая техника (0,39%) [9]. Конкурентоспособность страны на мировых рынках высокотехнологичной продукции однозначно характеризует уровень развития научно-технологического потенциала и национальной экономики в целом.

В структуре экспорта России примерно 90% приходится на развивающиеся страны, что говорит о том, что мы не торгуем передовыми

технологиями. Следует учесть, что круг стран-экспортеров, нацеленных на освоение всех высокотехнологичных сегментов глобального рынка (к ним относятся, например, США, Германия), весьма узок. В большинстве случаев прослеживается четкая специализация национальных экономик на одном-двух направлениях. Таким образом, российские предприятия-экспортеры высокотехнологичной продукции наиболее активно действуют в узких специфических направлениях (энергетическое оборудование, авиакосмическая техника, приборостроение). В структуре импорта технологий Россия ориентируется на наиболее развитые страны мира, и эту тенденцию, по видимому, следует считать одной из самых устойчивых в долгосрочной перспективе. Основной объем выплат по импорту технологий приходится на США (15,7%), Швейцарию (12,2%), Великобританию (10,3%), Германию (5,9%), Финляндию (6,2%). Доля стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в целом составляет 74,8%. Главными объектами импортных сделок являются инжиниринговые услуги, ноу-хау и патентные лицензии [9]. Сопоставление российского экспорта и импорта технологий приводит к следующим выводам:

- Россия является нетто-импортером технологий; общая стоимость импорта превышает общую стоимость экспорта (более 1 млрд руб.). Технологии, которые мы покупаем, значительно дороже стоят, чем мы продаем, что опять же говорит о структуре торговли России;
- пассивное сальдо наблюдается по большинству объектов сделок. Особенно велико оно по таким статьям, как инжиниринговые услуги (импорт – 8,3 млрд руб., экспорт – 1,4 млрд руб.), а также ноу-хау (импорт – 250 млн руб., экспорт – 85 млн руб.);
- в то же время отмечается значительное активное сальдо по таким статьям, как научные исследования (экспорт – 544 млн руб., импорт – 112 млн руб.) и патенты на изобретения (экспорт – 384 млн руб., импорт – 38,4 млн руб.) [11].

В экспорте технологий доминируют инжиниринговые услуги (66,5%). На долю соглашений, предметами которых являлись охраняемые объекты промышленной собственности, приходилось лишь 2,8% экспорта, тогда как в структуре импорта технологий аналогичная величина достигла 29%. Подобные соотношения свидетельствуют о неэффективном характере торговли технологиями с зарубежными партнерами.

Об уровне национальной конкурентоспособности и месте страны в мировом научном и технологическом сообществе сегодня судят по ее вкладу в «технологии будущего», преимущественно в информационно-

коммуникационные технологии (ИКТ) и биотехнологии. Согласно данным Евростата, в 2019 году российскими заявителями было подано 139 заявок на изобретения в сфере ИКТ или 0,3% всех патентных заявок, поданных по данному направлению в Европейское патентное ведомство. Российские позиции в данной области гораздо хуже, чем у заявителей из стран-лидеров мировой экономики. Из США подается – в 121 раз больше заявок, Японии – в 76 раз, Германии – в 42 раза, Кореи и Франции – в 19 раз больше, чем из России. При этом динамика числа российских заявок имеет неравномерный характер. В сфере биотехнологий отечественными заявителями подано всего 35 заявок, или 0,4% всех заявок, поданных всеми заявителями по данной тематике. При этом США опережают Россию по рассматриваемому показателю почти в 95 раз, Япония – в 30, Германия – в 26, Великобритания – в 12, Франция – в 11 раз [9].

Таким образом, можно сделать следующие выводы об особенностях российской торговли технологиями:

- 1) В России преобладают неохраноспособные виды интеллектуальной собственности, которые менее ценны с коммерческой точки зрения.
- 2) В экспорте технологий доминируют инжиниринговые услуги (36,4%), а также результаты исследований и разработок, не защищенные патентами (34,3%).
- 3) Средняя стоимость предмета соглашения по импорту технологий в 1,7 раза превышает среднюю стоимость соглашения по экспорту, что является признаком не-эффективности структуры торговли технологиями, усиления технологической зависимости России от зарубежных стран.
- 4) Россия торгует улучшающими или имитирующими технологиями. Это говорит о слабой позиции страны на международном рынке технологий, соответствующей развивающимся экономикам, а не развитым.
- 5) Более 70% изобретений направлено на поддержание и незначительное усовершенствование действующей техники и технологий. Внедрение таких изобретений не дает предприятиям длительного экономического эффекта. Основная часть образцов машин и оборудования не отвечает современным требованиям качества, не имеет охранных документов, сертификатов безопасности, сервиса и эксплуатационного обеспечения и т.д.
- 6) Сложилась парадоксальная ситуация. Все акты передачи промышленной собственности внутри страны регистрируются, в то время как соглашения между российскими и зарубежными партнерами не фиксируются.
- 7) Отставание от развитых стран по многим индикаторам (рис. 4.) [14].
Россия входит в группу из 17 развитых стран, имеющих



отрицательное суммарное сальдо платежного баланса, среди них – Швейцария, Ирландия, Сингапур, Корея, Тайвань, Испания, Польша и др.

Рисунок 4. Позиция России в международном сопоставлении развития науки [10]

Подводя итоги, хотелось бы сказать, что Россия в области торговли технологиями очень отстает от развитых стран по многим критериям. Это может быть связано с рядом проблем в нашей стране, таких как:

- слабая система патентования;
- отсутствие желания инвесторов брать на себя риски;
- отсутствием отлаженной системы трансферта технологий от разработчиков в реальный сектор экономики и их «полуфабрикатным» состоянием, заключающемся в том, что большую часть потенциальных предметов сделок составляют разработки, находящиеся на стадии технического решения;
- значительные дополнительные расходы для покупателя по внедрению технологий в производство, большой риск и отсутствие гарантий обеспечения заданных технико-экономических характеристик объектов соглашений в производственных условиях.

К сожалению, по целому ряду причин Российская Федерация в данной области находится на «почтительном» расстоянии от группы лидеров, что требует принятия российским государством и обществом эффективных мер для быстрого исправления подобной ситуации. К таким мерам следует

отнести:

- проведение реформы внешнеэкономической, патентно-лицензионной деятельности и принятие соответствующих законодательно-нормативных актов в данной области. Для нашей страны, учитывая слабость ее промышленного потенциала, продуктивной могла бы стать стратегия, основанная на торговле технологиями. Однако активность российских заявителей на зарубежных рынках пока также невелика. По этому показателю Россия близка к малым странам Европы. Это свидетельствует о низкой конкурентоспособности отечественных разработок, слабости позиций отечественного технологического бизнеса на международных рынках;
- расширение масштабов и географии торговли российскими технологиями. Технологический обмен ведется со 110 странами. Однако при этом география сделок достаточно четко отражает реальные возможности участия России в технологическом обмене. Основной тенденцией является переориентация России на рынки развивающихся стран и стран переходной экономики [10].

В настоящее время можно говорить об экспоненциальном развитии высоких технологий, больших затратах на научно-исследовательскую работу в целом в мире и постоянно увеличивающемся обороте нематериальных активов предприятий, т.е. знаний и ноу-хау, права на которые закрепляются патентами и распространяются при помощи торговли лицензиями. В настоящий момент в каждой экономически развитой стране оборот торговли лицензиями увеличивается, т.к. все понимают, что от этого зависит благосостояние страны в будущем.

В существующих институциональных условиях потенциальный и реальный эффект от модернизации и перехода на инновационный путь развития фактически могут быть несопоставимы. Не созданы до сих пор соответствующий конкурентный режим хозяйствования, который формирует ограниченную потребность в инновациях, ситуацию непрекращающейся гонки корпораций за носителями новых знаний и технологий, а также инновационная среда, восприимчивая к новым идеям, продуктам и технологиям. У нас нет ни дешевой рабочей силы, ни инновационных бирж и площадок, ни неподкупной бюрократии. В России еще нет инновационной истории, и даже не сформировалась инновационная культура. Однако возрождение России и экономическое чудо в нашей стране все же возможны, но пойдут они по своему собственному пути, отличному от других развитых стран. Мы должны опереться на свою собственную культуру и свой народ. Пора определиться: либо формировать экономику, генерирующую инновациями, или же

генерировать инновации для их «мучительного внедрения» в экономику. Пока же мы имеем экономику, скорее отторгающую инновации, чем восприимчивую к ним.

3. Основные проблемы и направления развития международного обмена технологиями

Отношение российского экспорта лицензий к расходам на НИОКР свидетельствует о том, что проводимые в России научно-технические исследования отличаются не только низкими объёмами, но и невысокими по сравнению с мировыми уровнем и эффективностью.

Одной из основных проблем, сдерживающих развитие внешней лицензионной торговли России, является низкий технический уровень объектов лицензий, предлагаемых Россией на мировом рынке: подавляющая их часть представляет собой разработки, находящиеся на стадии технического решения, т.е. не освоенные в промышленности. Это объясняется ограниченным, малоэффективным взаимодействием между российским научно-техническим комплексом и отраслями промышленности. Такие лицензионные соглашения на изобретения, не освоенные в промышленности, имеют низкую доходность. Между тем, мировой опыт показывает, что внедренные технологии – это лучший залог ликвидности на мировом рынке лицензий. Из-за существенных различий в отраслевых структурах российского внутреннего рынка лицензий и мировой торговли лицензиями возникают серьезные трудности при продаже лицензий на российские разработки на внешнем рынке. Российские владельцы ИС могут предложить лицензии в основном в низко-технологичных отраслях (пищевой промышленности, производстве напитков и табачных изделий; легкой промышленности), а также в средне- и низко-технологичных (производство нефтепродуктов) и в меньшей степени – в высоко- и средне-технологичных отраслях (электротехнике и приборостроении, химии). В России практически отсутствует механизм государственного регулирования внешней торговли лицензиями (это касается как экспорта лицензий, так и их импорта). Отсутствие всякого контроля со стороны государства не только снижает эффективность участия России в международном лицензионном обмене, но и ведет к потере значительной части научно-технического потенциала, подрывая тем самым технологическую и экономическую безопасность страны. Выше обозначенные проблемы и негативные факторы будут предопределять объемы и качество участия

России в мировой торговле лицензиями в среднесрочной перспективе. В долгосрочной перспективе можно говорить о масштабном резерве российского участия в мировой торговле лицензиями. Роль России преимущественно как импортера технологий и ноу-хау по лицензионным соглашениям является в среднесрочной перспективе неизбежной и закономерной, свойственной для всех «возникающих» рыночных экономик. В долгосрочной перспективе достижение значительной чистой доходности внешней лицензионной торговли следует, по мнению автора, рассматривать как желательный, но не обязательный результат. Для изменения характера участия России в долгосрочной перспективе, необходимо уже сейчас, не отказываясь от импорта прогрессивных технологий и их эффективного применения, сместить приоритеты в лицензионной торговле: акцент со стороны государства и бизнеса должен быть сделан на более активное использование российского научно-технического потенциала как главной опоры технологического обновления экономики, промышленного производства и экспорта России.

В реализации стратегии национального развития, направленной на создание конкурентоспособной, основанной на знаниях экономики, лицензионный фактор должен обеспечивать повышение отдачи от инвестиций в инновации, опережающее развитие конкурентоспособных отраслей и производств (за счет их непрерывного переоснащения передовыми технологиями), диверсификацию промышленного производства, модернизацию и развитие высокотехнологичных производств в целях обновления внешне-экономической специализации России.

3.2. Направления развития международного обмена технологиями

В настоящее время выделяют следующие основные направления развития международного обмена технологиями:

1. Обмен технологиями все чаще рассматривается как равноправная часть деловой стратегии предприятий, скоординированная с другими ключевыми направлениями предпринимательской деятельности (экспорт, совместные предприятия, кооперация и др.). Так, например, продажа лицензий способствует торговле товарами за счет поставок комплектующих изделий и сырья. Она нередко является практически единственным средством проникновения на рынок ряда стран.

2. Корпорации все больше стремятся ограничить доступ к своим технологиям «чужих» фирм и увеличить объемы их продаж дочерним предприятиям. Поэтому доля продаж технологий своим филиалам в таких странах, как США, составляет 75–80%.

Например, американская компания IBM продает лицензии независимым фирмам лишь на отдельные узлы ЭВМ, причем преимущественно такие, выпуск которых самой компанией прекращен, а лицензии на изготовление ЭВМ продает лишь своим дочерним фирмам.

3. Все чаще соглашения о передаче технологий включают комплексное предоставление услуг, включающих выполнение работ типа инжиниринг, передачу патентных прав, “ноу-хау”, конструкторской и технологической документации, поставку специального оборудования, комплектующих изделий и материалов, оказание технической помощи в монтаже, пуске и наладке оборудования, обучение специалистов и т.д.

4. Темпы роста торговли технологиями опережают темпы роста торговли другими товарами В настоящее время суммарный объем торговли технологиями в мире оценивается как находящийся в диапазоне от 20 до 50 млрд. долл. Ежегодные темпы роста продаж составляют более 10%. Ожидается, что к 2025 г. мировой оборот торговли лицензиями составит свыше 800 млрд. долл.[12].

Причина столь бурного развития рынка технологий заключается в исключительно высокой рентабельности торговли таким товаром. Так, при продаже технологий издержки обычно составляют 10–25% от объемов реализации.

Если взять среднюю цифру 20%, то получается, например, что в 2019 г. при выручке развитых капиталистических стран от продажи лицензий на внешних рынках порядка 20 млрд. долл. прибыль составила 16 млрд. долл.

Чтобы получить такую прибыль, нужно было бы вывезти обычных товаров на сумму 160 млрд. долл. (исходя из 10%-ной прибыли).

5. Все чаще на основе лицензионных соглашений возникают и развиваются кооперационные отношения между предприятиями.

6. Рост конкуренции на рынке технологий приводит к совершенствованию маркетинговой деятельности фирм, действующих на этом рынке.

При этом особое внимание уделяется: оценке портфеля лицензий фирмы; подготовке лицензионного объекта к продаже; патентованию или усилению патентной охраны объектов лицензий; переговорам и оформлению лицензионных соглашений; выполнению лицензионных соглашений.

7. В последние годы все чаще в практике экономического сотрудничества формула:

Оборудование + Услуги + Технологические знания
постепенно заменяется обратной формулой:

Знания + Услуги + Оборудование.

Таким образом, оборудование, материалы и т.п. становятся товаром, сопутствующим поставкам знаний и услуг.

8. Все большая ориентация научно-технической политики предприятий не на применение новых технологий, а на своевременность их применения делает закупку технологий более выгодной операцией, чем продажа.

Действительно, при всей выгоде торговли технологиями для лицензиара обычно большая часть прибыли (до 3/4) остается у лицензиата, а лицензиару достается меньшая (около 1/4) часть. Обычно (в 80–90% случаев) лицензиат расплачивается за лицензию после того, как изготовит и реализует продукцию. Поэтому для закупки лицензий лицензиату не требуется значительных денежных средств.

К достоинствам стратегии, ориентированной на закупку лицензий, относятся:

- возможность в короткий срок удовлетворять потребность в новой технике и технологии;
- экономия средств и времени на проведении собственных НИОКР;
- сокращение сроков освоения новейшей технологии и получение значительного экономического эффекта за счет более раннего ввода новой техники в промышленную эксплуатацию;
- возможность приобретения "ноу-хау" (практически единственная);
- возможность завоевывать рынки сбыта со свободно конвертируемой валютой и увеличить валютные поступления за счет экспорта лицензионной продукции;
- появление способности активно противостоять конкурентам, обеспечивая высокий уровень и качество разрабатываемой и производимой продукции;
- возможность сокращения издержек производства путем организации технологического кооперирования с лицензиарами и другими фирмами;
- возможность получения дополнительной валюты при экспорте комплектующих деталей и узлов на сумму, превышающую стоимость импорта;
- возможность сокращения валютных расходов за счет производства лицензионной продукции вместо ее импорта;
- возможность производить собственные НИОКР, отталкиваясь от уровня мировых достижений, закупаемых по лицензиям, и таким образом ликвидировать отставание на отдельных направлениях НТП;
- возможность поддерживать высокий уровень разрабатываемой и применяемой технологии за счет обмена усовершенствованиями с лицензиарами;
- возможность значительного сокращения собственных затрат на НИОКР

(что всегда должно восприниматься с учетом принципа разумной достаточности).

Отметим, что каждый доллар, расходуемый на покупку иностранной лицензии, по своему эффекту эквивалентен (без учета фактора времени) в США примерно 6,2 долл., в Великобритании – 3,1, во Франции – 5,4, в Японии – 16 долл., инвестируемым в НИОКР [13]. При этом эффективность закупки лицензий и производства продукции на их базе достигается также за счет того, что лицензия значительно дешевле собственных НИОКР для получения идентичного результата.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы убедились в том, что стремительное научно-техническое развитие в современном мире является закономерным и неизбежным. А процессы глобализации ведут к интенсификации международного сотрудничества и обмена технологиями. При этом под технологиями понимаются эмпирические и практические знания об организации процессов производства и потребления, а под обменом – экономические отношения по распределению этих знаний. В своей материальной форме технологии представляют собой объекты интеллектуальной и промышленной собственности, что гарантируются и охраняются лицензиями и патентами. Обмен осуществляется чаще именно как купля-продажа патентов и лицензий.

На современном этапе функционирования мировой экономики решающую роль играют транснациональные компании (ТНК), которые обеспечивают международные технологические потоки не только через лицензионную куплю-продажу, но и через распространение авторских и смежных прав путем слияния, подчинения, образования международных альянсов, способствуют коммерческому и некоммерческому сотрудничеству.

Россия принимает участие в международном обмене технологиями достаточно успешно и эффективно, но мало, что объясняется недостаточным развитием ее хозяйства, недостаточной государственной поддержкой научной и инновационной сферы, сокращением числа научно-исследовательских и технологических центров. Возможным решением проблемы может стать внедрение государственной инновационной политики, повседневное применение результатов фундаментальных исследований и прикладных разработок, использования интеллектуальной собственности на внутреннем и мировом рынке, объединения и концентрации ресурсов и усилий государственных органов управления всех уровней, ужесточение контроля за деятельностью ТНК в России. В этом случае перед РФ открываются широкие перспективы международного обмена технологиями.

Глава 5. Управление недвижимостью на основе развития системы налогообложения

Самую важную роль в жизни общества играет недвижимость и как экономический ресурс является национальным богатством страны. Одним из направлений формирования экономической системы России стало появление рынка недвижимости, основанного на частной собственности.

Рынок недвижимости есть совокупность экономических, правовых и культурных отношений между рыночными единицами с точки зрения создания, распределения, обмена и потребления полезной недвижимости, прав и обязанностей. Он имеет определенную специфику, обусловленную характеристиками недвижимости как товара: уникальность, оригинальность, стационарность (неподвижность), длительность создания и долговечность.

Один из способов сегментирования рынка недвижимости - это проведение сделки, которая делит рынок на первичный и вторичный с разветвленной структурой.

Впервые недвижимость выходит на первичный рынок как товар, а товары, которые использовались и принадлежали конкретному владельцу, выходят на вторичный рынок. Первичный и вторичный рынки связаны. Увеличение предложения на первичном рынке приводит к снижению стоимости недвижимости на вторичном рынке. Рост стоимости строительной недвижимости на первичном рынке приводит к росту цен и, как следствие, к росту цен на недвижимость на вторичном рынке.

Налогообложение недвижимости - одно из важнейших направлений налоговой реформы в России. Одним из направлений реформирования налоговой системы является создание системы налогообложения недвижимости по рыночной стоимости. Целями реформы налоговой системы в сфере налогообложения недвижимого имущества являются:

- 1) способствовать развитию рынка недвижимости и его легализации;
- 2) эффективное использование земли, зданий и сооружений.

В практике налогообложения недвижимости во всем мире существует тенденция облагать налогом единый комплекс «земля и недвижимость на ее поверхности».

В дореволюционной России был налог на недвижимость. Затем он был преобразован в жилищный налог. В настоящее время налог на

недвижимость действует более чем в 130 странах мира и представлен в двух формах: единый налог и отдельные налоги на землю и недвижимость.

Методы, используемые для оценки стоимости земли и другой недвижимости в разных странах, специфичны. Во многих странах мира успешно применяется налог на недвижимость в зависимости от его рыночной стоимости. Налоговая база США - это рыночная стоимость недвижимости.

В странах с развитой рыночной экономикой налоги на имущество составляют значительную часть доходов местного бюджета. В Соединенных Штатах ставки налога на недвижимость могут варьироваться от 10% до 70% в зависимости от штата. Налог на недвижимость составляет до 95% всего дохода местных домохозяйств в Нидерландах, 80% в Канаде и до 50% во Франции. В ряде стран с формирующимся рынком налоги на недвижимость составляют 40-80% доходов местных домохозяйств. Не исключена возможность успешного внедрения данной системы в Российской Федерации.

Налогом на имущество облагаются: земля, здания, сооружения, жилые и нежилые здания, изолированные водоемы и леса.

Плательщиками налога на недвижимость являются: юридические и физические лица, обладающие основными правами на недвижимость, принадлежащую государству или муниципалитетам; Владельцы недвижимости в частной и иных формах собственности.

Налоговая база - это стоимость имущества. Налоговая база определяется исходя из фиксированной стоимости имущества и иного имущества на определенный момент времени с последующей целевой индексацией. Организации вправе самостоятельно определять налоговую базу. Для физических лиц стоимость недвижимости определяется налоговыми органами.

Сделки с недвижимостью - одни из самых распространенных. Такая недвижимость сдаётся в аренду, продается, покупается или иным образом отчуждается для получения дохода или других целей. Объекты недвижимости являются предметом таких сделок. Понятие объекта недвижимости содержится в статье 130 главы 6 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В искусстве. 130 ГК РФ³⁹ касается движимых и недвижимых вещей. В этой статье представлены различные типы свойств:

1. Подземные участки, участки, все, что связано с землей. Здесь законодательный орган классифицирует здания, строения, объекты незавершенного строительства. Отличительной особенностью является то, что эти

³⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

предметы нельзя перемещать без ущерба их назначению (п.1 пункта 1 статьи 130 ГК РФ).

2. Нежилые помещения, квартиры, места для стоянки транспортных средств (автостоянки), если границы этих помещений, частей зданий или построек описаны в соответствии с требованиями законодательства о кадастровом учете (п. 3 ст. 130, п. п.1 ГК РФ).

3. Морские суда, самолеты, суда внутреннего плавания, подлежащие государственной регистрации. В статье говорится, что к той же категории может относиться и другое имущество (п. 1 ст. 130 п. 1 ГК РФ).

Следовательно, определение недвижимости в законе связано с понятием недвижимости. Если имущество не относится к первым трем категориям, то оно признается движимым (п. 2 ст. 130 ГК РФ).

Парковочные места были добавлены в эту категорию в 2017 году. Чтобы собственник стал владельцем парковочного места, необходимо обозначить границы этого места:

- физически используя подходящую маркировку,
- в поэтажном плане.

Гражданский кодекс Российской Федерации проводит различие между понятием недвижимого имущества по закону и по природе. В искусстве. 130 Гражданского кодекса содержит уведомление о том, что законодательный орган, при желании, может объявить недвижимый объект, который может быть физически движимым, например В. Самолеты, морские суда и суда внутреннего плавания, которые когда-то были объявлены недвижимостью нашими законодателями.

По своему характеру объекты недвижимости - это здания, земля, строения и другие объекты, неразрывно связанные с земельным участком. Такие объекты недвижимости делятся на два типа:

- возникла природная недвижимость, в основном земля,
- Искусственная недвижимость: сооружения, здания, которые устанавливаются на участке или возводятся ниже участка, являются искусственной недвижимостью⁴⁰.

Управление недвижимостью - это комплексный подход к управлению недвижимостью и девелопменту. В контексте управления недвижимостью - разделение функций управляющего и собственника, то есть собственник передает имущество доверительному управляющему, а управляющий действует за счет собственника и от своего имени. Принятие решений и

⁴⁰ Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

контроль качества остается за владельцем. Функции управления операциями переданы доверительному управляющему. При таком подходе вы можете заниматься разработкой, строительством, управлением и оценкой собственности в интересах владельцев недвижимости. Управление недвижимостью включает такие области, как:

- Управление экономическими затратами и доходами, позиционирование собственности на рынке, распределение финансовых потоков;
- техническое - развитие и обслуживание объекта недвижимости в соответствии с установленными требованиями и функциональным назначением;
- юридически - правовое комплексное сопровождение управления недвижимостью.

Задачи по управлению недвижимостью определяет собственник в зависимости от поставленных задач - повышение ликвидности объекта недвижимости, максимизация дохода, увеличение стоимости объекта недвижимости и др.⁴¹. Основные организационно-правовые формы передачи недвижимости в управление:

- «простое воспроизводство», при котором эксплуатация имущества организуется без изменения его целевого назначения и принимаются меры капитализации. Такие отношения устанавливаются путем заключения договоров комиссии или агентских договоров, которые предусматривают оплату за предоставление функций по управлению недвижимостью, некоторые из которых делегируются обслуживающей компании. В некоторых случаях функции по организации работы дополняются функциями финансового управления и аренды недвижимости.

- Несмотря на все большее распространение первого типа отношений, принципы обслуживания более полно могут быть реализованы во втором типе отношений - доверительном управлении, поскольку он выступает как метод долгосрочного управления недвижимостью, а также передача данного объекта в пользование и включает продажу сервисной компании. Право собственности на объект управления остается за собственником⁴².

Оценка налога на недвижимость является важнейшей функцией системы управления и оказывает существенное влияние на формирование

⁴¹ Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 N 122-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15287/

⁴² Алексеев, В. А. Право недвижимости Российской Федерации. Понятие и виды недвижимых вещей: практ. пособие / В. А. Алексеев. — М.: Юрайт, 2018. — 411 с.

финансово-экономических отношений между государством и организациями и на их структуру.

Налогооблагаемая налоговая база может включать землю и все здания на ней. В зависимости от того, как организован налог на имущество, здания и земля могут взиматься вместе или отдельно. Две части налога на имущество специфичны.

Одной из характеристик налога на имущество является его нейтралитет по отношению к принятию решений экономическими агентами, уплачивающими этот налог. Независимо от того, существует ли налог на недвижимость, альтернативные издержки не меняются. Кроме того, неэластичность базы этого налога позволяет ему приносить доход без негативного влияния на производственные процессы.

Налог на имущество - это налог на имущество.

В систему налогообложения недвижимости в РФ входят такие налоги, как:

- налог на имущество физических лиц,
- налог на имущество организаций,
- налог на имущество,
- налог на имущество.

Несмотря на то, что предметом этих налогов является недвижимость, эти налоги основаны на разных методах расчета - одни имеют фиксированные ставки, другие - адвалорные ставки (налог на индивидуальное имущество также является прогрессивным). В этом случае для расчета налоговой базы используются различные стоимостные показатели, не соответствующие реальной стоимости объектов недвижимости.

Эти налоги регулируют налогообложение имущества, принадлежащего юридическим и физическим лицам⁴³.

Налогом на имущество облагаются: здания, земля, строения, нежилые и жилые здания, изолированные леса и водоемы. Плательщик налога на недвижимость:

- физические и юридические лица, обладающие имущественными правами на имущество, находящееся в муниципальной или государственной собственности;
- Владельцы недвижимости в частной и иных формах собственности.

Налоговая база - это стоимость имущества. Налоговая база определяется исходя из стоимости объекта недвижимости и другой недвижимости,

⁴³ Боровкова, В. А. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Боровкова, В. А. Боровкова, О. Е. Пирогова. — М.: Юрайт, 2018. — 417 с.

которая определяется на конкретную дату с последующей целевой индексацией. Бизнес вправе самостоятельно определять налоговую базу. Стоимость недвижимости для физических лиц определяется налоговыми органами.

Для регистрации недвижимости необходим налоговый регистр недвижимости, который содержит такую информацию, как:

- физические характеристики собственности;
- типы объектов недвижимости;
- Использование объектов недвижимости;
- права на недвижимость, а также их содержание;
- оценка имущества для целей налогообложения;
- другая информация.

Организации, которые платят налог на имущество, должны зарегистрироваться, получить регистрационный номер и сообщить об изменениях в собственности.

Уровень налога на имущество в организациях относится к расходам, связанным с реализацией и производством продукции (услуг, работ). Для индивидуальных предпринимателей сумма данного налога включается в стоимость отчета о прибылях и убытках. С юридической точки зрения вы не можете платить налог на имущество, если:

- Комнаты не более 10 кв. м .;
- Квартира не более 20 кв. м;
- Дом индивидуального типа - 50 кв. м.

Если площадь жилого объекта больше, то нужно рассчитать налог с разницы между площадью объекта и стандартом беспошлинной торговли.

Такие категории граждан полностью освобождены от уплаты налога на имущество.

как:

- инвалиды 1 и 2 группы;

Не можете найти то, что ищете? Воспользуйтесь сервисом подбора литературы.

- инвалид с детства;
- солдаты и их семьи;
- Пенсионеры (опубликовано в 2018 г.);
- Ликвидаторы Чернобыльской АЭС, ликвидаторы других аварий, участники испытаний на полигоне в Семипалатинске и др.

Перечень этих преимуществ не распространяется на объекты с кадастровой стоимостью более 300 миллионов рублей⁴⁴.

Порядок уплаты и исчисления налога на имущество для юридических лиц описан в гл. 30 Налогового кодекса (НК) Российской Федерации.

Имущество компании учитывается на счетах в бухгалтерском учете:

- нематериальные активы,
- Основные средства,
- финансовые вложения.

Налог на имущество взимается только с основных средств. В этом случае предметом налогообложения является фиксированное движимое имущество (ст. 374 Налогового кодекса). Они не признаются таковыми: земля, вода и другие объекты, переданные компании во временное пользование.

Следующие категории плательщиков должны инвестировать в бюджет по данному налогу:

- Организации, применяющие систему налога на имущество (ОСНО) с основных средств в балансе (полный перечень объектов можно найти в ст. 374 Налогового кодекса).

- Компании, которые платят Единый сельскохозяйственный налог (ЕНН), при наличии оборудования для переработки и сбора сельхозпродукции.

- Организации на УСН и УТII, владеющие жилой недвижимостью или торговыми центрами.

- Общества инвалидов, религиозные учреждения и тюрьмы, а также фармацевтические компании освобождены от уплаты сборов.

Решение по статье 1 ст. 38 Налогового кодекса РФ, а также регионального законодательства. Максимальный налог, который может взимать местный законодательный орган, составляет -2,2% от среднегодовой стоимости недвижимости (2% от кадастровой оценки).

Ставка налога на междугородние линии, железнодорожные линии государственного значения, линии электропередачи и неразрывно связанные сооружения составляет 1,9%. Налог на имущество для физических лиц - это вид местного налогообложения, средства которого перечисляются в муниципальный бюджет.

Налог на имущество для юридических лиц уплачивается на протяжении всей деятельности организации с момента регистрации до завершения.

⁴⁴ Гровер Р. Управление недвижимостью. Международный учебный курс: учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. Гровер, М. М. Соловьев. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 372 с.

Выплаты производятся на юридическом уровне и действительны в течение всего срока деятельности, если организация или индивидуальный предприниматель получает прибыль⁴⁵.

Налоговые платежи за право владения недвижимым имуществом распространяются на следующие категории граждан:

- наследники с пожизненным имуществом;
- люди, владеющие землей из-за своей собственности;
- Граждане, постоянно владеющие землей.

Лица, получившие недвижимость в бесплатное срочное пользование или являющиеся арендаторами, освобождаются от налога на имущество. Согласно договору доверительного управления имуществом, учредитель администрации (одна сторона) передает имущество доверительному управляющему (другая сторона) на определенный период времени, а другая сторона обязуется управлять этим имуществом в интересах учредителя администрации (Статья 1012 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Договор доверительного управления оформляется в простой письменной форме, за исключением случаев передачи недвижимости в управление. В этом случае договор подлежит государственной регистрации (ст. 1017 ГК РФ).

Согласно п. 2.1 ст. Согласно статье 346.26 Налогового кодекса РФ ЕНВД не применяется к деятельности, осуществляемой по договору доверительного управления. Договаривающиеся стороны не могут перейти на упрощенную систему налогообложения доходов (ст. 3, ст. 346.14, ст. 3 Налогового кодекса Российской Федерации).

При ведении фидуциарного бизнеса ответственность плательщика НДС передается фидуциару. Порядок налогообложения операций установлен статьей 174.1 Налогового кодекса Российской Федерации. Доверительным управляющим является плательщик НДС, который в соответствии со статьей 174.1 Налогового кодекса Российской Федерации и при применении упрощенной системы налогообложения (статья 346.11 части 2 Налогового кодекса Российской Федерации).

При продаже товаров (услуг, работ) и передаче имущественных прав по договору собственности управляющему выставляется счет-фактура (п.2 ст. 174.1 Налогового кодекса РФ).

Удержание налога на товары (услуги, работы), в том числе нематериальные и материальные активы, а также имущественные права,

⁴⁵ Леонов А. И. Принципы налогообложения имущества: российский и зарубежный опыт // Молодой ученый. — 2017. — №5. — С. 194-196.

предоставляется доверительному управляющему только в том случае, если продавец выставил этому лицу счета-фактуры (пункт 3 статьи 174.1 Налогового кодекса РФ).

Согласно п.1 ст. 1012 ГК РФ переход права собственности в доверительное управление не означает перехода права собственности к доверительному управляющему. Имущество, переданное по договору доверительного управления (включая имущественные права), не засчитывается в состав доходов доверительного управляющего (п.2 ст. 276 Налогового кодекса РФ). G11]

Если имущество возвращается учредителю управления, никаких доходов (убытков) не будет, независимо от отрицательной (положительной) разницы между стоимостью имущества, переданного доверительному управляющему на момент вступления в силу и расторжения договора (ст. 276 п.5 Налогового кодекса РФ).

Искусство. 1023 ГК РФ предусматривает право управляющего на вознаграждение и возмещение расходов, понесенных в рамках доверительного управления за счет доходов от этого имущества⁴⁶. Плательщик налога на прибыль - доверительный управляющий включает свои вознаграждения и расходы в налоговую базу только в том случае, если договором не предусмотрено возмещение этих расходов учредителем (п. 2 ст. 276 Налогового кодекса РФ). В этом случае форма и размер вознаграждения управляющего должны быть указаны в договоре (п.1 ст. 1016 ГК РФ).

Согласно п. 3 ст. 276 НК РФ от учредителя управления (если он также является бенефициаром) полученный по такому соглашению доход включается в состав его внереализационных доходов или доходов. Затраты, связанные с выполнением контракта (включая амортизацию имущества, вознаграждение доверительного управляющего), включаются в производственные или внереализационные расходы.

Система налога на имущество в настоящее время имеет недостатки, которые можно продемонстрировать ниже:

1. Убыточное обновление основных средств производителей, так как налог на имущество взимается с остаточной стоимости основных средств;
2. удержание инвестиций за счет сложности расчета рентабельности проектов;

⁴⁶ Управление недвижимостью: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов [и др.]; под ред. С. Н. Максимова. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 416 с.

3. Разница в налогообложении имущества между физическими и юридическими лицами не приводит к снижению налоговой нагрузки от способа перерегистрации товаров для физических лиц.

4. нестабильность поступлений в бюджет по платежам за землю в результате изменения годовых ставок арендной платы и налога на имущество;

5. Налог на личное имущество составляет небольшую существенную часть недавно построенной высококачественной недвижимости.

6. Стоимость управления налогом на имущество для физических лиц в некоторых компаниях в Российской Федерации превышает сборы. Они не предлагают справедливого распределения налогового бремени.

7. устаревшие методики определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц;

8. Квартиры более высокого качества по остаточной стоимости дешевле новостроек, а их рыночная стоимость намного выше.

Одним из направлений реформирования налоговой системы является создание системы налогообложения недвижимости по рыночной стоимости.

Цели реформы налоговой системы в сфере налога на имущество⁴⁷:

А) Содействовать развитию рынка недвижимости и его легализации;

Б) эффективное использование зданий, построек и земли.

В мировой практике налогообложения недвижимости существует тенденция облагать налогом единый комплекс «имущество и недвижимость на ее поверхности».

Существующая система базового налогообложения используется во всех промышленно развитых странах мира. Налог на недвижимость на западе является одним из рычагов экономических стимулов для государства использовать капитал.

В Российской Федерации налогу на имущество предшествовала уплата производственных активов. Он определялся по дифференцированным нормативам как процент от среднегодовой стоимости производственных фондов и нормативных оборотных средств. Из-за изменения ставок на недвижимость и налогов размер платежа не был стабильным и не имел налогового характера.

В настоящее время налогообложению недвижимости как источника дохода региональных домохозяйств уделяется недостаточно внимания. Действующий налоговый механизм не стимулирует рациональное

⁴⁷ URL: <http://www.r05.nalog.ru>.

использование собственности и земли, повышает эффективность производства для увеличения его прибыльности и, следовательно, требует улучшений.

В целях повышения налоговой дисциплины и ответственности владельцев собственности, скрывающих собственность от государственной регистрации и уплаты налогов на собственность, законом должны быть предусмотрены суровые (финансовые и уголовные) наказания за нарушение правил регистрации недвижимого имущества.

Все это позволяет не только сохранить количество налогов на имущество, но и установить единые подходы к определению налоговой базы на основе оценки рыночной стоимости соответствующих недвижимых объектов.

Глава 6. Проблемы и перспективы развития шеринговой экономики в Крыму

Конкурентом классическим моделям потребления становится новая модель экономических взаимоотношений – шеринговая экономика, занявшая свою нишу в предпринимательстве и имеющая все перспективы для дальнейшего развития.

Целью исследования является выявление проблем и перспектив развития шеринговой экономики в России, в том числе в Республике Крым.

Различные аспекты шеринговой экономики нашли отражение в трудах таких современных исследователей, как Адактилос А.Д., Аксенов Д.Р., Затолокин А.А., Новикова Е.С., Устюжанина Е.В., Котляров И.Д., Карпова Г.А., Ревенко Н.С. и др. Несмотря на повышенный интерес к новому формату экономических отношений, на сегодняшний день не сложилось единой позиции по вопросам методологии построения, оценки, анализа и регулирования шерингового бизнеса⁴⁸.

Суть шеринговой экономики состоит в том, чтобы не приобретать вещь в собственность, а воспользоваться чужой собственностью за определенную плату.

Термин *sharing economy* (от *share* – делиться) переводят как экономика совместного пользования. Корнями шеринговая экономика уходит еще в Древнюю Грецию, но концепция шеринговой экономики возникла относительно недавно. В 2010 году в своей книге «*What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*» («То, что мое – твое: рост совместного потребления») экономисты Ботсман и Роджерс высказали идею о том, что шеринг создаст огромную конкуренцию традиционному бизнесу⁴⁹.

С 2010 по 2020 гг. инвестиции в стартапы на основе шеринга составили более 23 млрд долларов. Примеры наиболее крупных шеринговых компаний: AirBnb (капитализация 31 млрд\$) и Uber (капитализация 72 млрд\$).

На наш взгляд, идеально отражает суть данного явления многим знакомая фраза «Мне нужна не дрель, мне нужна дырка в стене». И наверняка найдется человек, у которого есть эта дрель, и который готов поделиться с

⁴⁸ Сатюков С.Р. Проблемы и перспективы развития райдшеринга в рамках формирования экономики совместного потребления // Московский экономический журнал. 2019. № 4. С. 17.

⁴⁹ Botsman R., Rogers R. *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. – HarperCollins. 2010. 644 с. ISBN: 9780062014054.– URL: <https://ru.scribd.com/book/163617594/What-s-Mine-Is-Yours-The-Rise-of-Collaborative-Consumption> (дата обращения: 18.10.2020).

другими этой дрелью за соответствующее вознаграждение. И нет никакого смысла в том, чтобы приобрести эту дрель, заплатив энную сумму, для того, чтобы просверлить одно единственное отверстие. Те же мотивы побуждают применять шеринг при возникновении потребности в оборудовании, автомобилях, недвижимости, специфических навыках и умениях, свободном времени, информации и т.п.

Основная идея шеринговой экономики состоит в том, что арендовать что-либо часто бывает выгоднее с экономической точки зрения, чем купить в личную собственность.

Прообразом шерингового бизнеса являются пункты проката или агентства недвижимости, знакомые всем еще с советских времен. Однако, воспользоваться подобными услугами можно было только через специализированные кампании с обязательным личным присутствием. Кроме того, услуги аренды предполагали обязательный возврат арендованной вещи в пункт выдачи. Возможности аренды в шеринговой экономике практически исключают личные контакты, так как все взаимодействие происходит в сети Интернет или на специализированных сервисах.

«Основой шеринговой экономики стала электронная торговля (e-commerce) в разрезе C2C (consumer-to-consumer или «потребитель для потребителя») или P2P (peer-to-peer – одноранговая экономика), которая подразумевает, что пользователи не являются предпринимателями, они находятся на одном уровне, а для их взаимодействия используется онлайн-платформа, торговая площадка, на которой участники сделки находят друг друга, общаются и совершают платёжные операции».⁵⁰

Кто является пользователем шеринговых услуг в России? Большая часть – это молодые люди в возрасте до 40-45 лет, проживающие в крупных городах.

Причины возникновения и развития шеринговой экономики:

- мировой экономический кризис;
- структурные мировые демографические и социальные изменения, которые вывели в потребители поколение миллениалов, являющихся менее обеспеченными, и, соответственно, стремящимися не приобретать в собственность, а получать необходимые товары и услуги в аренду;
- развитие новых технологий, позволяющих развивать нестандартный бизнес;

⁵⁰ Карпова Г.А., Уваров С.А., Кучумов А.В. Применение механизмов шеринговой экономики в индустрии туризма // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 3. С. 157-162.

– потеря доверия потребителей крупными компаниями;
– развитие интернет - технологий, обусловивших переход многих сфер деятельности в онлайн.

Преимущества шеринговой экономики:

– большие возможности для мелких предпринимателей;
– способствует более экономному использованию ресурсов – финансовых средств, а также пространства для хранения;
– возможна организация дополнительных рабочих мест в регионах;
– увеличение скорости поиска нужных вещей;
– более широкий выбор товаров и услуг;
– часто нет необходимости в личном контакте;
– положительное влияние на экологию – увеличивается срок службы вещей, сокращаются количество вредных выбросов от автомобилей и т.п.;
– отсутствие налоговых платежей за владение некоторыми видами собственности;
– развитие социальных связей в процессе поиска нужных вещей и услуг.

Недостатки шеринговой экономики:

– консервативное мышление российского населения, что обуславливает длительный процесс адаптации к возможностям, которые открывает шеринговая экономика;
– появление фирм-однодневок, предлагающих товары низкого качества;
– сложная и длительная система получения вещей в аренду, включающая установку специальных приложений, прохождение аутентификации, регистрации, привязки к сервису банковской карты и т.п.;
– снижение уровня желаний населения, отсутствие стратегических планов и стремление жить одним днем;
– явление «ловушки молодости», характеризующееся стремлением потратить весь доход;
– сложности государственного регулирования, так как шеринг плохо поддается налоговому контролю;
– риски утечки персональных данных пользователей из-за хакерских атак на онлайн-платформы.

Основная проблема шеринга – отсутствие доверия покупателей к предпринимателям. Но существует и обратная сторона медали – доверие к тем, кто берет вещь во временное пользование. Предприниматель должен быть уверен в том, что взятая в аренду вещь будет возвращена вовремя и

невредимой. В противном случае, все убытки ложатся на его плечи. Такой уверенности достичь достаточно сложно, так как в России не существует системы, способной привлечь к ответственности недобросовестных пользователей (не берем во внимание долгие судебные процессы). Арендодатели вынуждены, стараясь обезопасить себя и свой бизнес, устанавливать слишком сложные условия аренды и большие залоговые суммы, что, в свою очередь, отпугивает потенциальных потребителей.

Эту проблему удалось отличным образом разрешить, например, в Китае, где существует единая биометрическая система финансового, кредитного и социального рейтинга.

Попробуем разобраться в том, как обстоят дела с развитием шеринговых услуг в Республике Крым.

В настоящее время экономика региона испытывает серьезные проблемы, что связано как с природно-географическим положением, так и с политической обстановкой. Социально-экономическое развитие Крыма значительно отстает от других регионов Российской Федерации. В условиях продолжающихся санкций у предпринимателей очень мало возможностей для открытия или развития своего бизнеса. В последние пол года усугубила положение эпидемиологическая ситуация⁵¹.

Изменение статуса региона привело к существенным изменениям в структуре как внутренней, так и внешней торговли⁵².

Тем не менее, в Крыму получили развитие определенные виды шеринга. Наиболее популярными являются группы по соответствующим направлениям в социальных сетях, но есть и специальные платформы для шеринга.

Наиболее популярным, как и во многих странах, является каршеринг. Компания, предоставляющая услуги классического каршеринга в Крыму только одна – «ЧайкаКар», так как только здесь можно взять в аренду автомобиль с поминутной тарификацией через мобильное приложение – chaikacar.ru. Кроме того, можно найти целый ряд компаний, которые тарифицируют прокат авто посуточно («Сити Рент», «ДжейТиКар»), что, впрочем, тоже может быть признано шеринговым бизнесом. Это один из самых быстро развивающихся видов шерингового бизнеса.

⁵¹ Хаирова Э.А. Анализ социально-экономического развития Республики Крым // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9 (Ч. 1). С. 118-123.

⁵² Комиссарова И.П., Майорова Е.А., Карашук О.С. Торговля Республики Крым: проблемы, перспективы и тенденции развития // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 3. С. 775-788.

Райдшеринг – совместное использование собственного автомобиля через поиск попутчиков. Можно обратиться в группу vk.com/travel.crimea или vk.com/poputchiki_crimea. До недавнего времени крымчане могли воспользоваться известным сервисом BlaBlaCar, но сейчас он для региона закрыт.

Фудшеринг, при котором люди делятся друг с другом лишней едой. Достаточно распространено в Крыму. В социальной сети VK можно без проблем найти группу фудшеринга, которая объединяет тех, кто нуждается в еде, и тех, кто хочет этой едой поделиться. Используется этот вид шеринга и локально: в общежитиях учебных заведений создаются соответствующие группы в Viber или WhatsApp.

Буккроссинг – обмен книгами. Этот вид шеринга достаточно популярен в Симферополе. В социальных сетях существует целых три группы: vk.com/bookcrossing_simferopol, vk.com/bookcrossingsimf и vk.com/club21947651. Получить книгу для временного пользования можно по следующим адресам:

1. Литературное кафе "Горький" на улице Горького, 16 (подвальчик в угловом здании на перекрестке Горького и Пушкина).
2. Десерт-кафе ЧАО на улице Самокиша, 7.
3. Улица Аральская 71/88, в фойе библиотеки.

Байкшеринг – аренда велосипедов достаточно популярна в Крыму: Симферополь – «Велорелакс», Севастополь – «Мультипрокат», Судак – «ВелоМастер», Ленинский район – «Velox». Клиентам предлагаются профессиональные горные велосипеды, элитные двухподвесные и велосипеды на электротяге.

Кикшеринг – аренда самокатов. Наиболее крупная компания, предоставляющая услуги аренды самокатов в Крыму – СамокатВпрокат. Дает возможность воспользоваться услугами в разных городах – Симферополе, Севастополе, Ялте, Евпатории и др.

Дресскроссинг – обмен одеждой. В Симферополе не так давно появилась возможность попасть на Dress Crossing Party, зарегистрировавшись в группе vk.com/club24932655. Большого распространения подобные вечеринки еще не получили, но, думается, это – дело времени.

Стройшеринг – обмен строительными материалами и аренда строительного оборудования. В Крыму разработан специальный проект для тех, кто хочет отдать ненужные или найти необходимые строительные материалы vkfaces.com/vk/public/krym_stroishering. Функционирует на всей

территории региона. Можно также найти рабочих для строительных работ или предложить свои услуги.

Коворкинг – разделение стоимости аренды офиса. В Севастополе запущен уникальный проект Технопарк «ИТ «Крым», на территории которого организованы современные коворкинг-зоны в виде совместного рабочего пространства для различных компаний. Центр включает в себя зоны для индивидуальной работы, для встреч и кофе-брейков, для проведения обучающих, торжественных и коммуникативных мероприятий. Занимают эту нишу шейринга и другие фирмы – Фабрика коворкинга (г. Севастополь, Бизнес-центр Gagarin (г. Симферополь).

Коливинг – новый формат совместного проживания людей с общими интересами, в котором есть личное пространство для каждого и территория для совместного времяпровождения. На наш взгляд, является очень перспективным для Республики Крым, что обусловлено великолепным расположением региона, мягким климатом и наличием большого количества жилья, подготовленного для аренды. Но такое жилье пользуется спросом, в основном, в летний период, а в межсезонье пустует. Выходом может стать таргетированная сдача жилья на продолжительное время людям, которые готовы приехать сюда для работы. В настоящее время пользуются популярностью вег-коливинг в Севастополе, коливинг-отель Флора в п.Утес, Oren Шалаш в Ялте.

Что касается следующих разновидностей шейринга, то информации о их развитии в Крыму пока нет: крафтшеринг – обмен материалами для творчества; рубашкишеринг – аренда чистых мужских рубашек на рабочую неделю.

Что же необходимо сделать, чтобы шеринговая экономика заработала в Крыму?

Прежде всего, следует повысить лояльность и доверие населения к малому предпринимательству. Первым шагом на пути к этому должно стать государственное регулирование шерингового бизнеса и адаптация законодательства к новой форме его организации.

Определяющим в повышении уровня конкурентоспособности региона является его инвестиционный потенциал. «Инвестиционный потенциал региона отражает способность аккумулировать собственные инвестиционные ресурсы региона, привлекать внешние источники инвестирования, а также трансформировать внутренние ресурсы и сбережения в инвестиции, с

целью получения прибыли и устойчивого социально-экономического развития региона»⁵³.

Крым можно расценивать как регион, достаточно привлекательный для инвесторов в силу своего уникального географического положения, особого политического значения Республики Крым в составе Российской Федерации, наличия благоприятных природных ресурсов для развития туристско-рекреационной деятельности и климатических условий для виноградарства и виноделия.

Перспективы развития шеринговой экономики:

1. Информационные технологии и социальные медиа способствуют прямой коммуникации пользователей между собой, причем это касается как отдельных людей, так и целых организаций. Множество личных данных пользователей сегодня находятся в открытом доступе, а мобильные технологии стали более чем доступны.

2. Население Земли растет, и к 2050 году оно составит порядка 9,3 млрд. человек. По данным Организации Объединенных Наций, будет урбанизировано 64,1% населения развивающихся и 85,9% — развитых стран. Увеличивающаяся плотность населения городов приведет к потребности совместного использования ресурсов и услуг.

3. С каждым годом станет увеличиваться неравенство доходов. Разрыв между доходами богатых и бедных станет одной из движущих сил шеринга.

4. Человечество все чаще будет сталкиваться с глобальными финансовыми, экологическими и социальными кризисами. После финансового кризиса 2008 года падение доходов, безработица и неуверенность в завтрашнем дне стали широко распространенными факторами даже в развитых странах. Людям приходится тщательнее контролировать свои расходы.

5. Играть роль и многочисленные стихийные бедствия, например, землетрясение в Японии, цунами, чилийское землетрясение, ураганы, засуха 2012 года и проч.

6. Сегодня по миру проходят социальные волнения, несущие за собой бурные изменения и новые испытания для экономики.

7. Стремительно увеличивается волатильность стоимости природных ресурсов. В период между глобальными кризисами свою роль играет рост благосостояния и населения развивающихся стран. Все это оказывает

⁵³ Хаирова Э.А. Анализ социально-экономического развития Республики Крым // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9 (Ч. 1). С. 118-123.

большую нагрузку на природные ресурсы. Человечество чаще начинает обращаться к альтернативным источникам энергии.

8. За последние несколько лет шеринговая экономика показывала стабильный рост. Сегодня тысячи компаний по всему миру позволяют людям делиться, арендовать, одалживать или дарить товары, услуги, навыки и информацию ⁵⁴.

Таким образом, несмотря на множество нерешенных вопросов, рост шерингового бизнеса не собирается замедляться, и по прогнозам к концу 2025 г. его капитализация составит 335 млрд.долл. При этом, на наш взгляд, прогнозы о вытеснении шеринговой экономикой традиционных моделей бизнеса не имеют под собой оснований. Шеринг постепенно занимает свою нишу в экономике и будет существовать наряду с действующими бизнес-моделями, функционирующими в соответствии с традиционными правилами.

⁵⁴ Адактилос А.Д., Чаус М.С., Молдован А.А. Шеринговая экономика // Economics. – 2018. – № 4 (36). – С. 95-100.

Библиографический список

1. Адактилос А.Д., Чаус М.С., Молдован А.А. Шеринговая экономика // *Economics*. 2018. № 4 (36). С. 95-100.
2. Адактилос А.Д. Шеринговая экономика / А.Д. Адактилос, М.С. Чаус, А.А. Молдован // *Economics*. – 2018. – № 4 (36). – С. 95-100.
3. Алексеев, В. А. Право недвижимости Российской Федерации. Понятие и виды недвижимых вещей: практ. пособие / В. А. Алексеев. — М.: Юрайт, 2018. — 411 с.
4. Амстронг А.Я. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. Пер. с англ. Под ред. С. К. Мордвинова. - СПб: Питер, 2007. - 832 с.
5. Анализ мирового опыта проведения оценки влияния тарифной политики на экономику государства: научная докладная записка / Г.В. Астапова, Р.Н. Лепа и др. – ГУ «Институт экономических исследований», 2019.– 30 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./ Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 2009. - 512 с.
7. Ансофф И.К. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: Питер, 2003. - 356с.
8. Балашова Р.И. Оценка влияния финтехинноваций на деятельность предприятий /Р.И. Балашова, Е.А. Гребенкова.– Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – Экономические исследования и разработки. – №6, 2020. – С.74-88.
9. Балашова, Р.И. Оценка экономической эффективности инноваций в условиях цифровизации / Р.И. Балашова// *Вестник Донецкого национального университета*. Серия В: Экономика и право. – 2020. – №2. – С. 17-25.
10. Балашова, Р.И. Финансовые технологии как инновационный продукт в деятельности предприятий: зарубежный опыт, риски и эффективность / Р.И. Балашова // *Инженерная экономика и управление в современных условиях*: материалы научно-практической конференции, г. Донецк, 9-10 сентября 2019 г. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2019.– Т. 2. – С. 15-29.
11. Боровинская Д.Н. Экономические и культурные основания креативности // *Вестник Томского государственного университета*. 2014. №388. С. 47 – 53.
12. Боровкова, В. А. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Боровкова, В. А. Боровкова, О. Е. Пирогова. — М.: Юрайт, 2018. — 417 с.
13. Булеев, И.П., Коритько, Т.Ю. Мониторинг бюджетного потенциала местного бюджета: научный доклад НАН Украины: Институт экономики промышленности, ДГГА/ И.И. Булеев, Т.Ю. Коритько. – Донецк, 2008. – 36 с.
14. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 N 145-ФЗ (ред. от 01.10.2020) принят Государственной Думой 17 июля 1998 г., одобрен

Советом Федерации 17 июля 1998 г. / [Электронный ресурс]: – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/

15. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии / 2016, «Цифровые дивиденды» // [Электронный ресурс]: – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf>

16. Гарибов А.Г.О., Багирова И.В.К. Развитие научно-технического сотрудничества в системе современных международных отношений // Международный научный журнал. 2019. № 1. С. 17-19.

17. Голдырева В.А. Взаимосвязь культурных ценностей и отношения к инновациям // Вестник Томского государственного университета. 2013. №12 (140). С. 62 – 67.

18. Головкин Н.А., Сибирев В.А. О возможности культурной рецессии в России 2010-х гг. // Журнал социологии и социальной антропологии. 2016. №1. С. 80 – 93.

19. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019 г.): [Электронный ресурс]: – URL: www.consultant.ru.

20. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

21. Гречина, И.В. Влияние цифровизации экономики на хозяйственную деятельность государства / И.В. Гречина, А.С. Яковчук // Сборник статей по материалам всероссийской конференции: «Инновационное развитие и реализация стратегии формирования цифровой экономики в России», Новосибирск, 01-15 апреля 2019 г., Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин). – Изд-во: Сибстрин, Новосибирск, 2019.– С.83-87.

22. Гровер, Р. Управление недвижимостью. Международный учебный курс: учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. Гровер, М. М. Соловьев. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 372 с.

23. Дежина И. Меняющиеся приоритеты международного научно технологического сотрудничества России // Экономическая политика. 2019. № 5. С. 143-155.

24. ЕС и России: от прямых капиталовложений к инвестиционному сотрудничеству. - М.: Наука, 2018. - 336 с.

25. Загашвили В.С. Экономические интересы России в условиях глобализации. - М.: Институт мировой экономики и международных отношений РАН, 2018. - 432 с.

26. Зорников И.Н., Плященко Т.Е. О развитии научно-технологического сотрудничества России и ЕС: роль региональной науки // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Проблемы высшего образования. 2019. № 2. С. 155-159.

27. Ильин Н.П. Экономическая ментальность и моделирование резонансных процессов в экономике // Вестник Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2017. №2. С. 151 – 156.
28. Карпова Г.А. Применение механизмов шеринговой экономики в индустрии туризма / Г.А. Карпова, С.А. Уваров, А.В. Кучумов // Журнал правовых и экономических исследований. – 2018. – № 3. – С. 157-162.
29. Карпова Г.А., Уваров С.А., Кучумов С.А. Применение механизмов шеринговой экономики в индустрии туризма // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 3. С. 157-162.
30. Ковтун С.А. Роль интеллектуальной собственности в коммерческой деятельности высокотехнологического промышленного комплекса // Приборы и системы. Управление, контроль, диагностика. 2019. № 7. С. 59-60.
31. Комиссарова И.П. Торговля Республики Крым: проблемы, перспективы и тенденции развития / И.П. Комиссарова, Е.А. Майорова, О.С. Каращук // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. – № 3. – С. 775-788.
32. Комиссарова И.П., Майорова Е.А., Каращук О.С. Торговля Республики Крым: проблемы, перспективы и тенденции развития // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 3. С. 775-788.
33. Кононенко, О.В. Налогообложение в условиях цифровой экономики: вызовы и перспективы / О.В. Кононенко. – Вестник ГУ «Институт экономических исследований», 2020. – №1. – С.147-153.
34. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020г. / [Электронный ресурс]: – URL: <http://www.constitution.ru>
35. Концептуальные основы финансово-кредитного обеспечения инновационной экономики в условиях новой индустриализации. Финансовое обеспечение неоиндустриального развития промышленности / Р.И. Балашова и др. «Институты развития инновационной экономики в условиях новой индустриализации»: монография. – Донецк: ГУ ИЭИ, 2019. – С. 112-119.
36. Кузык Б.Н. Россия в цивилизационном измерении. Фундаментальные основы стратегии инновационного развития. - М: Институт экономических стратегий, 2018. - 864 с.
37. Левин В.И. Структурно-логические методы исследования сложных систем с применением ЭВМ: Теория и методы системного анализа. М.: 1987. -304с.
38. Леонов А. И. Принципы налогообложения имущества: российский и зарубежный опыт // Молодой ученый. — 2017. — №5. — С. 194-196.
39. Лозина О.И. Институциональное регулирование поведения человека в современной экономике // Инновации и инвестиции. 2020. №2. С. 43 – 46.
40. Мельничук А.П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями. - М.: Эксмос, 2013. - 144 с.

41. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
42. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ: принят Государственной Думой 16 июля 1998 г., одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г. / [Электронный ресурс]: – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
43. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. / Банк России // [Электронный ресурс]: – URL: <https://www.cbr.ru/StaticHtml>
44. Оценка финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики / Р.И. Балашова и др «Проблемы, пути и инструменты повышения эффективности функционирования финансовой системы» [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. – Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 111 с.). – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2019. – С. 48-73 – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographfinance4.pdf>.
45. Паркисон С.Н., Рустомджи М.К. Искусство управления/Пер. с англ. К. Савельева. - М.: Издательско-торговый дом Гранд - Агентство Фаир, 1997. -271с.
46. Пищик В.И. Экологическая экономика в тисках традиционной и инновационной ментальностей // Психология в экономике и управлении. 2012. № 1. С. 21 – 23.
47. Плетнев К.И. Международное научно-техническое сотрудничество. - М.: РАГС, 2016. - 44 с.
48. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития : монография / под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной ; ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г.В. Плеханова. – М.; Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – С. 33.
49. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 г. № 1632-р. // [Электронный ресурс]: – URL: <http://static.government.ru/media/>
50. Р.М.Нуреев, В.В.Дементьев. Постсоветский институционализм. / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2015. – С. 121.
51. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям: руководство Осло / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М.: 2010. – 61 с.
52. Россия в цифрах / Крат.стат.сб. – М., 2019.
53. Сатюков С.Р. Проблемы и перспективы развития райдшеринга в рамках формирования экономики совместного потребления / С.Р. Сатюков // Московский экономический журнал. – 2019. – № 4. – С. 17.

54. Сатюков С.Р. Проблемы и перспективы развития райдшеринга в рамках формирования экономики совместного потребления // Московский экономический журнал. 2019. № 4. С. 17.
55. Тарасова, Е.В., Пономарев, А.И. Зарубежный опыт государственного управления бюджетно-налоговыми отношениями в современных условиях хозяйствования / Е.В. Тарасова, А.И. Пономарев. – Государственное и муниципальное управление. Ученые записки, 2019. – №1. – С.90-95.
56. Трофимова Р.П. Диалог культур и ментально-цивилизационные различия в современном мире // Вестник Финансового университета. 2011. №1. С. 48 – 56.
57. Управление недвижимостью: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов [и др.]; под ред. С. Н. Максимова. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 416 с.
58. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 N 122-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15287/
59. Формирование институтов инновационной экономики в условиях новой индустриализации / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко, А.Г. Белозерова, А.В. Таранец. – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУ и ГС. – Экономика. – 2019, № 1.– С.5-22.
60. Хаирова Э.А. Анализ социально-экономического развития Республики Крым / Э.А. Хаирова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 9 (Ч. 1). – С. 118-123.
61. Хаирова Э.А. Анализ социально-экономического развития Республики Крым // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9 (Ч. 1). С. 118-123.
62. Шмелев Ю. Д., Маргулис Р. Л. О новой концепции налога на недвижимость физических лиц и механизм ее реализации // Финансы. 2012. №
63. Шульгин М.В. Менталитет, ценности, ментальные программы в экономическом поведении // Вестник ИрГТУ. 2019. №2 (38). С. 146 – 151.
64. Эволюция налоговых институтов и проблемы перехода к экономическому росту / В.П. Вишневецкий, Л.И. Гончаренко, А.В. Гурнак. – TERRA ECONOMICUS. – 2016.– Том 14. – № 4. – С.14-31.
65. A position of Russia in the markets of highly technological production. Long-term forecast of scientific and technological development of Russia [An electronic resource] – URL: <http://protown.ru/information/hidden/4451.html>.
66. Botsman R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption / R. Botsman, R. Rogers. – HarperCollins. – 2010. – 644 с. – ISBN:
67. Botsman R., Rogers R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. – HarperCollins. 2010. 644 с. ISBN: 9780062014054.– URL: <https://ru.scribd.com/book/163617594/What-s-Mine-Is-Yours-The-Rise-of-Collaborative-Consumption> (дата обращения: 18.10.2020).

68. <http://www.gks.ru>.
69. <http://www.minfin.ru>.
70. <http://www.r05.nalog.ru>.
71. <https://ru.scribd.com/book/163617594/What-s-Mine-Is-Yours-The-Rise-of-Collaborative-Consumption> (дата обращения: 18.10.2020).
72. Lundvall B. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning.- L.: Pinter Publishers, 1992; NelsonR. National Innovation Systems. A Comparative Analysis. - Oxford: Oxford University Press, 1993.
73. The project of Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period till 2020 «Innovative Russia – 2020» [An electronic resource] //The State Duma: site. – URL: asozd.duma.gov.ru
74. Waring A., Gleendon A.I Managing Risk – N.Y., 1998.
75. World Intellectual Property Indicators – 2012. WIPO. http://www.wipo.int/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2012.pdf.

Сведения об авторах

<i>Балашова Р.И.</i>	д.э.н., доцент, главный научный сотрудник. ГУ «Институт экономических исследований»
<i>Белозерова А.Г.</i>	аспирант, ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
<i>Гребенкова Е.А.</i>	аспирант, ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
<i>Драбенко Вадим Анатольевич</i>	д.т.н., к.э.н., профессор, Заведующий кафедрой информационных технологий, безопасности и права АОУ ВО ЛО ГИЭФПТ
<i>Драбенко Валерия Алексеевна</i>	к.ф.-м.н., магистр управления, доцент. Доцент кафедры НГГМО ВУНЦ ВМФ (ВМИ).
<i>Драбенко Дмитрий Вадимович</i>	магистр метеорологии. Научный сотрудник ФГБУ ААНИИ
<i>Магомедов Джафар Мурадович</i>	Аспирант. ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»
<i>Пархоменко О.В.</i>	аспирант, ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
<i>Петров Станислав Андреевич</i>	Магистр 2 года обучения, Факультет экономики и менеджмента, СПбГТИ(ТУ), Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)
<i>Сиволап Александр Владимирович</i>	старший преподаватель кафедры менеджмента. ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского", Институт экономики и управления

Стаханов Дмитрий Викторович

д.э.н., профессор кафедры экономики и предпринимательства. Таганрогский институт имени А.П.Чехова

Таранец А.В.

аспирант, ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

Ходос Дмитрий Васильевич

Д.э.н., профессор кафедры экономики и организации производства, СПбГТИ(ТУ), Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)

Цветкова Изабелла Ивановна

доцент кафедры менеджмента, кандидат экономических наук. ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского", Институт экономики и управления

Энс Елена Сергеевна

студентка 4-го курса (бакалавриат/ВО) Таганрогский институт имени А.П.Чехова

Эсетова Аида Махмудовна

д.э.н., профессор. ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»

Электронное научное издание
сетевого распространения

**Современные исследования в области
управления, бизнеса и финансов**

монография

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-5-6045402-0-6



9 785604 540206

Усл. печ. л. 6,0.

Объем издания 3,2 МВ

Оформление электронного издания: НОО

Профессиональная наука, mail@scipro.ru

Дата размещения: 30.10.2020г.

URL: http://scipro.ru/conf/monographecon_20102020.pdf.