

Научный журнал Экономика. Право. Инновации

Председатель совета: Богданова Елена Леонардовна,
доктор экономических наук, профессор, Университет ИТМО

The Chairman of the editorial Council: Elena L. Bogdanova,
D.Sc, Professor, ITMO University

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

EDITORIAL COUNCIL

Аркин Павел Александрович, доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Pavel A. Arkin, D.Sc, Professor, Saint-Petersburg Peter the Great Polytechnic University

Александров Станислав Анатольевич, вице-президент, РОО «Санкт-Петербургская коллегия патентных поверенных»

Stanislav A. Aleksandrov, vice-president, ROO “Saint-Petersburg College of patent attorneys”

Воробьев Олег Викторович, заместитель начальника, Управление интеллектуальной собственности, военно-технического сотрудничества и экспертизы поставок вооружения и военной техники Министерства обороны Российской Федерации

Oleg V. Vorobyev, deputy head of the Department of intellectual property, military-technical cooperation and expertise of arms and military equipment supplies of the Ministry of defense of the Russian Federation

Гельдибаев Мовлад Хасиевич, доктор юридических наук, профессор, Северо-Западный филиал Российского государственного университета правосудия

Movlad Kh. Geldibayev, D.Sc, Professor, North-West branch of The Russian state University of justice

Гопка Антон Сергеевич, декан факультета технологического менеджмента и инноваций, Университет ИТМО

Anton S. Gopka, a dean of the faculty of technological management and innovations, ITMO University

Ена Олег Валерьевич, руководитель проектного офиса, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности»

Oleg V. Ena, a project department chief, “Federal institute of industrial property”

Иванова Марина Германовна, доктор социологических наук, кандидат экономических наук, доцент, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности»

Marina G. Ivanova, D.Sc, PhD, Associate Professor, “Federal institute of industrial property”

Карелина Марина Максимовна, заведующая отделом ИС, ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

Marina M. Karelina, a department head, The Russian state University of Justice

Туккель Иосиф Львович, доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский политехнический университета Петра Великого

Iosif L. Tukkel, D.Sc, Professor, Saint-Petersburg Peter the Great Polytechnic University

Туренко Вячеслав Владимирович, вице-президент, РОО «Санкт-Петербургская Коллегия патентных поверенных»

Vyacheslav V. Turenko, vice-president, ROO “Saint-Petersburg College of patent attorneys”

Хоружников Сергей Эдуардович, кандидат физико-математических наук, доцент, начальник Департамента информационно-коммуникационной инфраструктуры, декан факультета инфокоммуникационных технологий, руководитель международной лаборатории «Сетевые технологии в распределенных компьютерных системах», Университет ИТМО

Sergey E. Khoruzhnikov, PhD, Associate Professor, a chief of the information and communication department, a dean of the infocommunication technologies faculty, a head of the international laboratory “Network technologies in distributed computer systems”, ITMO University

Черешнев Валерий Александрович, академик РАН и РАМН, доктор медицинских наук, профессор, научный руководитель Института иммунологии и физиологии УрО РАН, заведующий кафедрой иммунохимии, Уральский федеральный университет

Valeriy A. Chereshevnev, an academician of RAS and RAMS, Dr.S, Professor, a scientific director of the Institute of immunology and physiology Ural branch of RAS, a head of immunochemistry Department of Ural Federal University

Чернова Ирина Ивановна, патентный поверенный РФ

Irina I. Chernova, a patent attorney of the Russian Federation

Шульгин Дмитрий Борисович, доктор экономических наук, кандидат физико-математических, доцент, директор Центра интеллектуальной собственности, зав. кафедрой инноватики и интеллектуальной собственности, Уральский федеральный университет

Dmitriy B. Shulgin, D.Sc, PhD, Associate Professor, a head of the Intellectual property center, a head of innovation and intellectual property Department, Ural federal University

Главный редактор: Максимова Татьяна Геннадьевна
д.э.н., к.т.н., профессор

Editor-in- Chief: Tatiana G. Maximova,
D.Sc, PhD, Professor

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

EDITORIAL BOARD

Антипов Антон Александрович, к.фил.н, доцент
Верзилин Дмитрий Николаевич, д.э.н., к.т.н., профессор

Anton A. Antipov, PhD, Associate Professor
Dmitriy N. Versilin, D.Sc, PhD, Professor

Горлушкина Наталия Николаевна, к.т.н., доцент

Natalia N. Gorlushkina, PhD, Associate Professor

Касаткина Наталия Александровна, к.ю.н., доцент

Natalia A. Kasatkina, PhD, Associate Professor

Мурашова Светлана Витальевна, к.э.н., доцент

Svetlana V. Murashova, PhD, Associate Professor

Павлов Александр Николаевич, д.т.н., профессор

Aleksandr N. Pavlov, Dr.S, Professor

Рожкова Марина Александровна, д.ю.н.

Marina A. Rozhkova, Dr.S

Трофимов Валерий Владимирович, д.т.н., профессор

Valeriy V. Trofimov, Dr.S, Professor

Удалова Александра Леонидовна – ответственный секретарь

Aleksandra L. Udalova – **executive secretary**

Журнал «Экономика. Право. Инновации» является периодическим научным печатным изданием.

Журнал публикует результаты научных исследований в области экономики и права, управления инновациями и интеллектуальной собственностью, управления в социальных и экономических системах.

Тематика статей связана с вопросами:

– выявления, анализа и разрешения проблем инновационного развития национальной экономики, управления основными параметрами инновационных процессов в современной экономике, научно-технического и организационного обновления социально-экономических систем;

– развития предпринимательского права и правовых институтов интеллектуальной собственности, регулирования имущественных и личных неимущественных отношений в сфере интеллектуальной собственности,

– разработки теоретических и методологических принципов, методов и способов управления социально-экономическими системами, а также исследования институциональных и инфраструктурных аспектов развития этих систем, управленческих отношений, возникающих в процессе формирования, развития, стабилизации и разрушения экономических систем.

Приветствуются статьи, посвященные исследованиям системных связей и закономерностей функционирования объектов и процессов в экономике и обществе с учетом отраслевых особенностей; разработке и применению методов системного анализа, теории управления и механизмов принятия решений к задачам управления в социальной и экономической сферах, включая области образования, права, обороны, здравоохранения и охраны природы.

Учредитель и издатель журнала – федеральное
государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет ИТМО»

197101, Россия, Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49
Университет ИТМО
телефон: (812) 273-69-34 ecinn@mail.ru
http://research.ifmo.ru/ru/stat/466/Nauchnye_izdanija.htm
eLibrary: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=62275

Англоязычное название: “Economics. Law. Innovation”
Транслитерированное название:
“Ekonomika. Pravo. Innovacii”

Свидетельство о регистрации средства массовой
информации № ФС77-48173 выдано 19.01.2012

Язык журнала – русский
Периодичность выхода издания – 4 номера в год

Плата за публикации и редактирование не взимается

Founder and publisher – ITMO University

49 Kronverksky pr., St. Petersburg, 197101, Russia
ITMO University
phone: (812) 273-69-34 ecinn@mail.ru
http://research.ifmo.ru/ru/stat/466/Nauchnye_izdanija.htm
eLibrary: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=62275The

English title is “Economics. Law. Innovation”
Transliterated title is “Ekonomika. Pravo. Innovacii”

Certificate of registration of mass media № ФС77-48173
dated 19.01.2012

Language of the journal: Russian
Publication frequency is 4 times a year.

Publication and editing are free of charge.

Подписано в печать 27.12.2019 г. Формат 60x90 1/8. Гарнитура TimesNewRoman.

Отпечатано: Учреждение «Университетские телекоммуникации»

Типография на Биржевой

199034, Санкт-Петербург, В.О., Биржевая линия, д. 16

Тел.: +7(812)915-14-54 e-mail: zakaz@TiBir.ru

Экономика

<i>Иваницкая Е.Н., Иванущенко А.В., Котивец П.А.</i> Анализ последствий решения о выходе Великобритании из состава стран–участниц ЕС <i>Ivanickaya E., Ivanuschenko A., Kotivets P.</i> Analysis of the consequences of the decision on the UK's exit from the EU member states	4
<i>Тихомирова О.Г., Севостянова А.А.</i> Роль фриланса в отраслях креативной индустрии <i>Tikhomirova O., Sevostyanova A.</i> The role of freelance in the creative industry fields	10
<i>Максимова Т.Г., Ид Н.</i> Туризм как фактор улучшения инновационного климата в наименее развитых странах <i>Maximova T., Eid N.</i> Tourism as a factor for improving the innovation climate in the least developed countries	18
<i>Скорых С.В.</i> Использование ключевых показателей эффективности при обеспечении экономической безопасности предприятия <i>Skorykh S.</i> The use of key performance indicators for ensuring the company economic security	27
<i>Lewandowski T., Czyzowicz W.</i> Customs policy regarding maritime trade through the Baltic Sea – interwar period and present	31

Право

<i>Агапова А.В.</i> Анализ практики применения способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов в ФТС России <i>Agarova A.</i> Analysis of application of methods of enforcement of duty on payment of customs duties, taxes in FCS of Russia	36
<i>Богданова В.С., Антипов А.А.</i> Проблемы регистрации прав на разработки в IT-сфере в России и за рубежом <i>Vogdanova V., Antipov A.</i> Problems of registration of rights to developments in the IT-field in Russia and abroad	42
<i>Горский-Мочалов В.Л.</i> Понятие источника товаров (услуг) для признания товарного знака общеизвестным <i>Gorskiy-Mochalov V.</i> The concept of the source of goods (services) for the recognition of a trademark as well-known	48

Инновации

<i>Беляева Г.В., Нуждин Р.В., Артёменко Т.Д.</i> Информационно-инструментарное обеспечение процедур бизнес-анализа <i>Belyaeva G., Nuzhdin R., Artyomenko T.</i> Information and instrumental support of business analysis procedures	55
<i>Антохин Ю.Н., Гладеева К.А.</i> Совершенствование бизнес-процессов в компании <i>Antokhin Y., Gladeeva K.</i> Improvement of business processes in a company	61
<i>Давыдова А.А., Раттур Е.В.</i> Анализ системы управления интеллектуальной собственностью на территории Вологодской области <i>Davydova A., Rattur E.</i> Analysis of the intellectual property management system in the Vologda region	72
<i>Сведения об авторах</i>	79

УДК 339.023

АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ РЕШЕНИЯ О ВЫХОДЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ИЗ СОСТАВА СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕС

Е.Н. Иваницкая¹, А.В. Иванущенко², П.А. Котивец¹

¹Российская таможенная академия, студент

²Российская таможенная академия, к.э.н., старший преподаватель

Адрес для переписки: alevtinaivanuschenko@gmail.com

Информация о статье:

Поступила в редакцию 25.11.2019, принята к печати 27.12.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Иваницкая Е.Н., Иванущенко А.В., Котивец П.А. Анализ последствий решения о выходе Великобритании из состава стран-участниц ЕС // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С.4–9.

Аннотация: В данной статье рассматриваются последствия выхода Великобритании из состава ЕС, связанные с валютными финансовыми отношениями сторон. Исследуется динамика национальной валюты Великобритании по отношению к доллару США и тенденции, намечающиеся на финансовом рынке данной страны. В статье приведены и проанализированы данные об импорте Великобритании за последний год. Также рассмотрено влияние Брексита на крупные российские экспортноориентированные компании. В статье также отмечено статус Лондона как мирового финансового центра, и приведён прогноз влияния выхода Великобритании из ЕС на финансовую деятельность Лондона. Работа содержит статистические показатели доходности финансового рынка Великобритании и их оценку с точки зрения экономической выгоды страны в случае окончательного её выхода из состава ЕС. В статье также приведён прогноз влияния Брексита на другие европейские страны, в частности, страны с сильной экономикой: Германия, Франция, Испания. Показана связь американского фондового рынка с фондовым рынком Великобритании. Проведена оценка прогнозов других экспертов по вопросу выхода Великобритании из состава ЕС.

Ключевые слова: Брекзит, валютные отношения, финансовый рынок

ANALYSIS OF THE CONSEQUENCES OF THE DECISION ON THE UK'S EXIT FROM THE EU MEMBER STATES

E. Ivanickaya¹, A. Ivanuschenko², P. Kotivets¹

¹Russian Customs Academy, student

²Russian Customs Academy, PhD, senior lecturer

Corresponding author: alevtinaivanuschenko@gmail.com

Article info:

Received 25.11.2019, accepted 27.12.2019

Article in Russian

For citation: E. Ivanickaya, A. Ivanuschenko, P. Kotivets. Analysis of the consequences of the decision on the UK's exit from the EU member states. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 4–9.

Abstract: This article considers the consequences of the UK's exit from the EU member states associated with the monetary financial relations between both sides. The dynamics of the national currency of the United Kingdom against the US dollar and the trends emerging in the financial market of this country are studied. The article provides and analyzes data on UK imports over the past year. The influence of Brexit on large Russian export-oriented companies is also considered. The article also notes the status of London as a global financial center and provides a forecast of the impact of UK exit from the EU on the financial activities of London. The work contains statistical indicators of the profitability of the UK financial market and their assessment in terms of the country's economic benefits in the event of its final withdrawal from the EU. The article also provides a forecast of the impact of the Brexit on other European countries, in particular, countries with strong economies such as Germany, France, Spain. The connection between the American stock market and the UK stock market is shown. An assessment of the forecasts of other experts on the issue of the UK's exit from the EU was carried out.

Keywords: Brexit, foreign exchange relations, financial market

Введение. На современной мировой арене существует множество группировок стран, объединенных для достижения целей экономического или политического характера. Одним из таких объединений является Европейский союз (далее – ЕС), основанный в 1957 году. Данная интеграция позиционирует себя как международного лидера во всех сферах взаимодействия государств в период после окончания Второй мировой войны. Однако одна из главных стран-участниц ЕС – Великобритания – в 2016 году ставит под сомнение это лидерство и динамичность развития союза. По результатам референдума на основании 51,9% голосов государство приняло решение о выходе из Европейского Союза (Брекзита). Процесс выхода продолжается третий год, несмотря на категоричность результатов решения. Вследствие этой неоднозначности возникает множество вопросов о дальнейшем существовании Великобритании как самостоятельного государства, лишаящегося привилегий

мощного экономического драйвера – Европейского Союза.

Основная часть. Исторически сложившаяся территория Соединенного Королевства характеризует его как государство самобытное, со своими традициями и обычаями. Великобритания всегда стремилась к самостоятельному принятию важных решений как внутри страны, так и в рамках Союза. За последние годы Европейский Союз начал ставить все более жесткие условия, ограничивая при этом самостоятельность островного государства.

Разберем причины недовольства англичан членством в Европейском Союзе, а также основные причины, которые привели к возникновению Брекзита. На рисунке 1 представлены последствия отрицательного влияния Европейского Союза на развитие Великобритании, выдвинутые Партией независимости Соединённого Королевства, являющейся сторонницей выхода Англии из Европейского Союза.

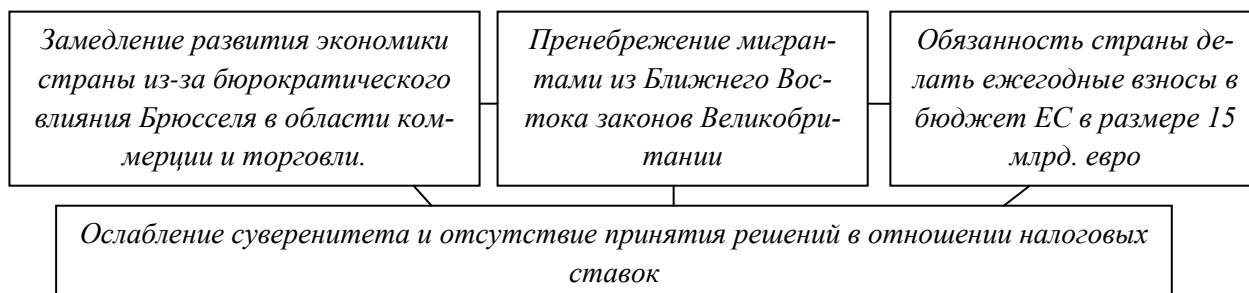


Рисунок 1. Последствия отрицательного влияния ЕС на развитие Великобритании

Затянувшийся выход Великобритании из ЕС уже привел к тому, что можно спрогнозировать некоторые последствия Брекзита для обеих сторон. Прежде всего, изменения коснутся валютных и финансовых отношений. Во-первых, в случае выхода Великобритании из ЕС экспорт услуг будет затруднен, а рынок готовых товаров будет полностью наполнен импортным производителем стран ЕС, согласно общим правилам ВТО. Подтверждением этому является структура внешней торговли Великобритании. Соединенное Королевство импортирует с континента готовые товары, а экспортирует услуги с высокой добавленной стоимостью: бухгал-

терские, юридические, финансовые, аудиторские, архитектурные. Зависимость Англии от континента подтверждают статистические данные. Например, в 2018 году общая стоимость импортированных товаров составила 673,1 миллиарда долларов. Следует отметить, что по сравнению с 2017 годом рассматриваемый показатель возрос на 5%. Сумма импортируемой продукции на одного жителя Великобритании в 2018 году составила 10 300 долларов США.

Подтверждения зависимости Англии от импорта готовой продукции является товарная структура наиболее значимой продукции. Десять лидирующих позиций импорта

составляют более 2/3 объема всего импорта государства. Наибольшее количество импортных операций, а именно 52,5%, приходится на Европейский Союз. Второе место занимают страны Азии – 22% от общего объема импорта по странам. На страны Северной Америки 12,2 процента импортных операций.

На рисунке 2 представлены десять основных товарных групп, импортируемых Великобританией в 2018 году из стран Европейского Союза. Больше всего страна импортирует продукцию машиностроения (на

85,9 млрд. долл. США), на втором месте – импорт автомобилей (66,9 млрд. долл. США) за 2018 год, третье место занимает «Нефть и нефтепродукты» (63,5 млрд. долл. США).

Весь список представленных на рисунке товарных партий является значимым, в него входят как сырье, так и готовые товары, без которых функционирование государства на высоком уровне невозможно. В свою очередь создание производства импортируемых товаров на территории самого государства будет очень затратным и долгим процессом.

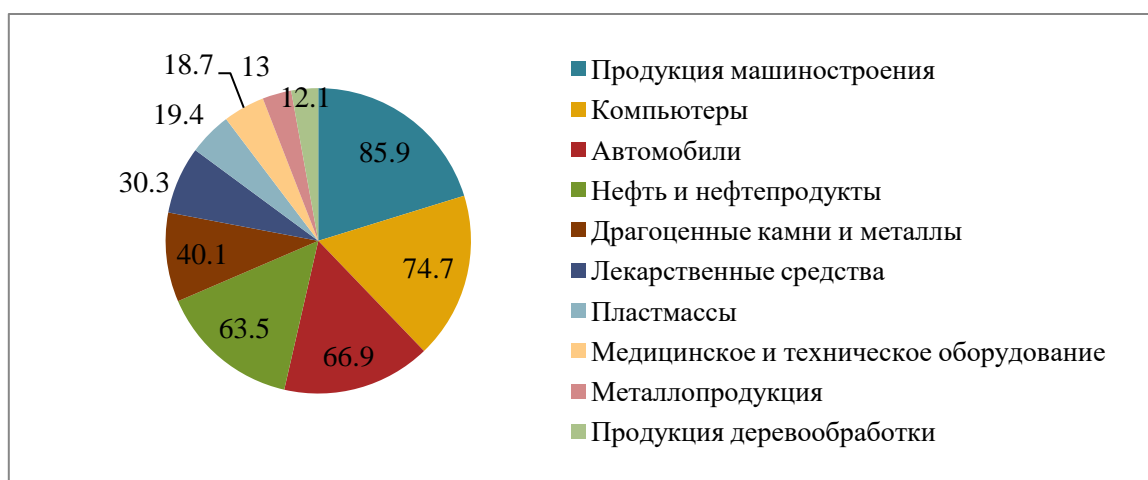


Рисунок 2. Структура импорта Великобританией 10 основных разделов товарных групп за 2018 год в миллиардах долл. США [7]

Исследования экономистов из Испании показали, что к 2023 году объём внешней торговли Великобритании снизится на 7%, а торговый баланс уменьшится на 1,2 процентных пункта, достигнув дефицита в 4% от ВВП [1]. Это приведет к снижению золотовалютных запасов Великобритании, а также уменьшению их уровня конкурентоспособности на фоне остальных государств. Цена фунта стерлингов также значительно снизится по отношению к доллару, который является наиболее распространенной мировой валютой.

Во-вторых, нестабильность курса фунта стерлингов и колебания данной валюты могут привести к выводу активов ведущих европейских компаний, включая российскую «Газпромбанк», с территории Великобритании в безопасные зоны. Рассмотрим динамику курса фунта стерлингов по отношению к доллару США за 2015-2019, изображённую

на рисунке 3 [4]. Исходя из данных, представленных на графике, мы видим, что в 2015 году, когда вопрос о выходе Великобритании не стоял так остро, один фунт стерлинга приравнялся к 1,6 доллару США. После референдума, состоявшегося 23 июля 2016 года, фунт стерлинга по отношению к доллару резко сократился и достиг отметки 1,3 фунта стерлингов за доллар США. В течение всего 2016 года наблюдается отрицательная динамика валюты. В начале 2017 года курс фунта стерлинга достиг критической отметки – 1,2 фунта стерлингов за доллар США, после этой точки динамика показателя постепенно увеличивалась в течение первого полугодия 2018 года, и превысила показатель 1,4 фунта стерлингов за американский доллар. Таким образом, установлена прямая зависимость колебания фунта стерлинга к доллару Соединенных Штатов Америки.



Рисунок 3. Динамика курса фунта стерлинга к доллару США с 2015 по середину 2019 года

В-третьих, после выхода Великобритании из состава ЕС Лондон с большой вероятностью может потерять статус мирового финансового центра. На рынке *Forx* более 43% совершаемых финансовых операций осуществляется Лондонским международным финансовым центром. Великобритания занимает более 1/4 доходов финансового сектора Евросоюза, а это больше, чем любая другая страна Европы. Около 40% оказываемых финансовых услуг Великобритании приходится на страны ЕС [2]. Это связано с тем, что у Лондона значительно развита финансовая инфраструктура, и он в полной мере пользуется особыми упрощенными правилами лицензирования различных видов профессиональной деятельности на финансовом рынке ЕС. Это преимущество означает то, что финансовой организации достаточно получить «финансовый паспорт» и создать рабочий офис в любой стране Евросоюза и далее беспрепятственно оказывать множество финансовых услуг на территории всех стран-участниц ЕС. Именно это является причиной того, что в Лондоне около 50% международных финансовых организаций имеют офис в Лондоне. В связи с вышеупомянутым референдумом более восьмидесяти компаний, осуществляющих финансовую деятельность в Соединённом Королевстве, подтвердили, что значимая доля их активов и персонала перешла из Великобритании в другие страны ЕС, а это составляет более 36% всех финансовых ком-

паний, действующих на территории данного государства. На рисунке 4 изображена динамика доходности фондового рынка в процентах в Великобритании до референдума и после. По сравнению с 2014 годом данный показатель уменьшился на 6%, что говорит об ослаблении финансовой стабильности страны и замедлением её экономического роста.

По оценкам экспертов, за весь период, связанный с затянувшимся процессом выхода Великобритании из ЕС, страна лишилась активов на сумму около 800 млрд. фунтов стерлингов. Эта цифра, составляет примерно 10% от общих активов банковского сектора Великобритании [8].

В-четвёртых, отказавшись от размещения активов в финансовый сектор Великобритании, ведущие страны ЕС Германия, Франция, Италия, стали активно инвестировать средства в экономику США. В первую неделю июля 2016 г. американский фондовый рынок зафиксировал чистый приток средств в 12,6 млрд. долларов США [5]. Безусловно, Брекзит отрицательно скажется на финансовом секторе практически всех европейских стран. Отдаление Лондона в конечном счёте спровоцирует значительный отток капитала, что неблагоприятно отразится на финансовой стабильности целого региона, замедляя его экономический рост. Экономический регресс региона вызовет дальнейшее падение курса евро. Германия, как одна из ведущих стран Евросоюза, возъ-

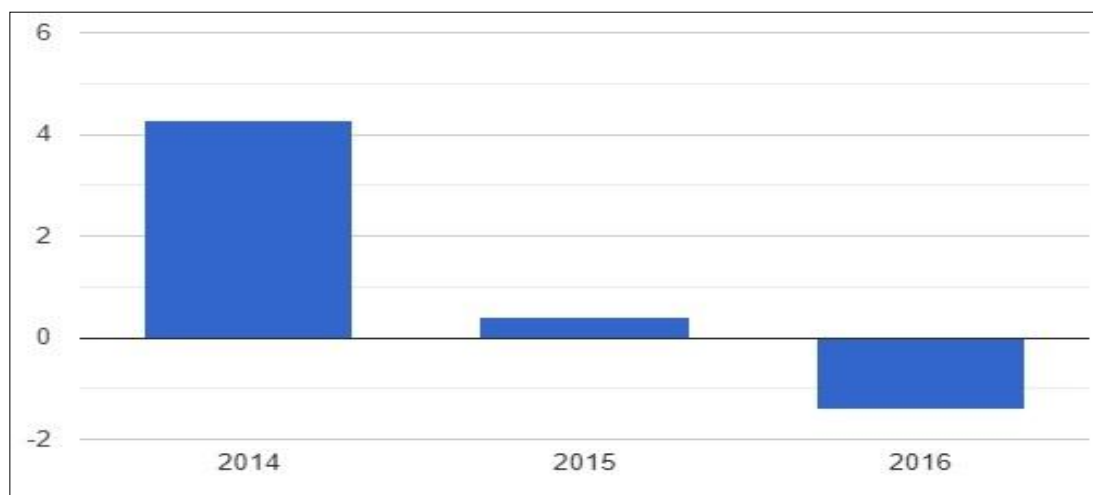


Рисунок 4. Доходность фондового рынка Великобритании с 2014 г. по 2016г., в процентах [6]

мет на себя нагрузку финансирования и помощи другим менее развитым странам ЕС и будет испытывать определённые проблемы, связанные с поддержанием их слабых экономик. В этих условиях бедственное положение стран ЕС поставит под угрозу не только его эффективное функционирование, но и дальнейшее его существование как валютного союза в целом, поскольку снижение курса евро повысит целесообразность отказа от данной валюты.

В одной из своих статей корреспондент голландской газеты NRC Handelsblad Каролин де Гройтер предположила, что неизбежно образование региональных коалиций в рамках Европейского Союза, таких, как «Ганзейский союз», «Франко-германская ось», что впоследствии разделит ЕС на страны «ближнего круга» еврозоны и страны «второго сорта»[3].

Заключение. Неравномерное развитие Союза приведёт к его дальнейшему дроблению и, в конечном счёте, ослаблению влияния на мировой арене. Таким образом, эксперты прогнозируют, что выход Великобри-

тании из Европейского Союза значительно ослабит позиции данной страны на мировом рынке финансовых услуг. В первую очередь это связано с тем, что курс национальной валюты – фунт стерлингов – ослабеет по отношению к доллару США, так как в долгосрочной перспективе уменьшатся золотовалютные резервы страны. Это вызовет отток капитала из страны, так как многие крупные Европейские компании побоятся пользоваться финансовыми услугами страны с нестабильной валютой. По мере углубления процесса выхода Великобритании из состава ЕС эта тенденция наблюдается совершенно чётко: в 2016 году доходность финансового рынка данной страны сократилась в несколько раз по сравнению с 2014 годом, до того, как возник вопрос о Брексите. Окончательный выход Великобритании из состава ЕС отрицательно скажется на экономике более развитых стран Евросоюза (Германия, Франция, Италия), поскольку на них ляжет ответственность за финансирование антикризисных программ.

Список литературы:

1. Antoine Berthou, Angel Estrada. Assessing the macroeconomic impact of Brexit through trade and migration channels. *Documentos Ocasionales*. 2019. No.1911, p.36. (in Eng)
2. Гуляев М.М. Brexit: последствия для Великобритании, ЕС и России // *Экономика*. 2017. № 9. С. 34–37.
3. Каролин де Гройтер. Что изменится в ЕС с уходом Великобритании [Электронный

References:

1. Antoine Berthou, Angel Estrada. Assessing the macroeconomic impact of Brexit through trade and migration channels. *Documentos Ocasionales*. 2019. No. 1911. p.36.
2. M. Gulyayev. Brexit: implications for the UK, EU and Russia. *Ekonomika*. 2017. No. 9. pp. 34–37 (in Rus).
3. Karolin de Groyter. What will change with the exit of the UK. Available at:

- ресурс]. – Режим доступа: <https://carnegie.ru/2018/05/14/>
4. Джордж Волошин. Почему российскому бизнесу рано уходить из Лондона. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/03/16/>
5. Финансовые новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finovosti.ru/>
6. База данных глобального финансового развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database> (in Eng)
7. Лучшие в мире экспортеры – торговые показатели, которые вдохновляют глобальное мышление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldstopexports.com/united-kings-top-10-imports/> (inEng)
8. Официальный сайт крупнейшего финансового супермаркета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10810435>
- <https://carnegie.ru/2018/05/14/ru-pub-76339> (in Rus)
4. J. Voloshin. Why it is early for Russian business to leave London. Available at: <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/03/16/5aaa77499a7947bd57daa88d> (in Rus)
5. Financial news. Available at: <https://finovosti.ru/> (in Rus)
6. Global financial development database. Available at: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database> (in Rus)
7. World's best exporters – trade indicators that inspire global thinking. Available at: <http://www.worldstopexports.com/united-kindoms-top-10-imports/>
8. Official website of the largest financial supermarket. Available at: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10810435> (in Rus)

УДК 331.545

РОЛЬ ФРИЛАНСА В ОТРАСЛЯХ КРЕАТИВНОЙ ИНДУСТРИИ*О.Г. Тихомирова¹, А.А. Севостьянова²*¹Университет ИТМО, к.э.н., доцент²Университет ИТМО, магистрант

Адрес для переписки: pr.sevostyana@gmail.com

Информация о статье:

Поступила в редакцию 08.11.2019, принята к печати 27.12.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Тихомирова О.Г., Севостьянова А.А. Роль фриланса в отраслях креативной индустрии // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С.10–17.

Аннотация: В статье рассмотрены особенности функционирования креативной индустрии в современной экономике. Показана структура отраслей креативной индустрии и особенности формирования дохода креативных индустрий в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, Европе и Северной Америке. Определены отличительные черты и роль российской креативной индустрии на мировом рынке и проведен анализ динамики объема российского экспорта креативных индустрий, что позволило выявить влияние процессов глобализации и расширения границ креативных индустрий на формирование культурных и жизненных ценностей современной молодежи в России. Раскрыта взаимосвязь развития креативной индустрии и социально-экономического потенциала российских регионов на основе Индекса креативного капитала, что позволило определить характерные черты лидеров рейтинга креативного развития российских городов. Определены виды фриланса на основе показателей характера работы, образа жизни, места нахождения. Показана роль фриланса в развитии отраслей российской креативной индустрии и выявлены особенности фриланса на рынке креативных профессий. Проанализированы причины ухода во фриланс людей разных возрастных групп, систематизированы преимущества и недостатки фриланса с позиции работника, предприятия и государства. Анализ таких ценностей молодежи поколений Y и Z, как свобода выбора проектов, гибкий график работы, мобильность, возможность саморазвития и творческой самореализации, позволил выявить их гармоничную согласованность с особенностями деятельности в форме фриланса и развитием предпринимательской инициативы. Показаны проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда в России и определена возрастающая роль фриланса на молодежном рынке труда. Представлена положительная зависимость показателей занятости молодежи в интернет-пространстве и ее социальным статусом, степенью социальной мобильности ее представителей, преодолением социального неравенства, наличием сформировавшего сообщества. Рассмотрены характерные черты личности фрилансеров и структура занятости студентов-фрилансеров, что позволило выявить проблемы необходимости создания фриланс-сообществ, специальных образовательных программ, формирующих навыки командообразования для реализации проектов в виртуальном пространстве.

Ключевые слова: отрасли креативной индустрии, индекс креативного капитала, молодежный рынок труда, фриланс, командообразование, поколения Y и Z.

THE ROLE OF FREELANCE IN THE CREATIVE INDUSTRY FIELDS*O. Tikhomirova¹, A. Sevostyanova²*¹ITMO University, PhD; Associate Professor²ITMO University, master student

Corresponding author: pr.sevostyana@gmail.com

Article info:

Received 08.11.2019, accepted 27.12.2019

Article in Russian

For citation: O. Tikhomirova, A. Sevostyanova. The role of freelance in the creative industry fields. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No.4. pp. 10–17.

Abstract: The article discusses the features of the functioning of the creative industry in the modern economy. The structure of creative industries and the features of creative industries' income generation in the countries of the Asia-Pacific region, Europe and North America are shown. The distinctive features and the role of the Russian creative in-

dustry in the world market are determined and the dynamics of the volume of Russian exports of creative industries is analyzed, which revealed the influence of globalization processes and the expansion of the boundaries of creative industries on the formation of cultural and life values of modern youth in Russia. The correspondence between the development of the creative industry and the socio-economic potential of the Russian regions on the basis of the Creative Capital Index is revealed. The types of freelance are determined on the basis of indicators of the nature of work, lifestyle, location. The role of freelance in the development of branches of the Russian creative industry is shown. The reasons for people of different age groups to become a freelancer are analyzed; the advantages and disadvantages of freelancing for of an employee, an enterprise and the state are systematized. The problems of youth employment in the labor market in Russia are shown, and the growing role of freelance in the youth labor market is determined. The personality traits of freelancers and the employment structure of freelance students are considered.

Keywords: creative industry fields, creative capital index, youth labor market, freelance, team building, Y and Z generations.

Введение. Актуальной проблемой современной экономики в условиях набирающих темпов цифровизации процессов является формирование новой бизнес-парадигмы, поиск путей самореализации работников и возможности их гибкой адаптации к требованиям рынка труда. Повышается значимость информации и знаний как основных производственных ресурсов в результате роста наукоемкости товаров, интеллектуализации используемых технологий, существенного повышения деятельности, связанной с производством знаний, передачей и хранением информации, развитием цифровых сервисов. Особым процессом является появление новых форматов бизнеса, которые предполагают организационные изменения бизнес-процессов, специфическую траекторию развития экономической деятельности людей креативных профессий – виртуальную занятость или экономику подработок в рамках решения проблемы безработицы.

Основная часть. Реализация интеллектуального потенциала работников определяется типом деятельности, основанной на производстве и использовании интеллектуальной собственности, и эффективно реализуется в сферах креативных индустрий. Впервые термин «креативные индустрии» был употреблен британским Министерством культуры, СМИ и спорта (DCMS) в «Документе о картировании креативных индустрий» (Creative Industries Mapping Document) в 1998 г., где упоминалось такие 13 отраслей, как архитектура, ремесла, исполнительские виды искусства, дизайн, интерактивное программное обеспечение, мода, рынок искусств и антиквариата, музыка, производство фильмов и видео, издательское дело, телевидение и радио, программные услуги, реклама [1].

В настоящее время среднегодовой доход креативных индустрий в странах трех крупнейших мировых рынков Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) составляет 33% рынка, или 743 млрд. долл., в Европе – 32%, или 709 млрд. долларов, в Северной Америке – 28% рынка, или 620 млрд. долл. Так, страны АТР специализируются на программном обеспечении, мультимедиа, 3D-технологиях, рекламе, СМИ, киберспорте и других интеллектуальных продуктах. Основой европейского рынка креативной индустрии являются сферы деятельности организаций в рамках исторического наследия, разных направлений в искусстве и моде. Североамериканский рынок креативной индустрии связан с расширением рынка креативных сервисов, медийных технологий и превышает показатели по числу потребителей цифрового культурного контента аналогичные показатели Европы и Азии в 1,8 раза [2].

В России понятие «творческие индустрии» впервые определяется в Указе Президента Российской Федерации от 24.12.2014 г. № 808 «Основы государственной культурной политики» как «Творческие индустрии – компании, организации и объединения, производящие экономические ценности в процессе творческой деятельности, а также деятельности по капитализации культурных продуктов и их представлению на рынке. К сфере творческих индустрий относятся: промышленный дизайн и индустрия моды, музыкальная индустрия и индустрия кино, телевидение и производство компьютерных игр, галерейный бизнес, издательский бизнес и книготорговля, рекламное производство и средства массовой информации» [3]. Доля российской креативной индустрии на мировом рынке составляет

127 млрд. долл., что составляет 6% рынка и связана со сферой информационных технологий, программного обеспечения и компьютерных услуг, рекламой, маркетингом и издательской деятельностью. За период 2005 – 2015 гг. объем российского экспорта креативных индустрий увеличился в 2,15 раза с 5,63 до 12,10 млрд. долл. преимущественно за счет роста креативных услуг в таких отраслях как услуги ИКТ с 1,04 до 3,97 млрд долл., реклама, исследования рынков и опросы общественного мнения с 1,57 до 3,25 млрд. долл., архитектурные, инженерные и прочие технические услуги с 1,15 до 2,65 млрд. долл. Анализ показателей внешнеторговой деятельности РФ в сфере креативных индустрий, проведенный Н.А. Кавериной, А.И. Гретченко, А.А. Гретченко на основе динамики объемов экспорта, импорта и внешнеторгового сальдо, позволил выявить отрицательную динамику внешнеторгового сальдо в данной сфере и сделать выводы, что ввоз продуктов креативной индустрии ведет к заимствованию культуры других стран, с ее идеями и ценностями, что, в свою очередь, ставит под угрозу национальную идентичность, образ жизни большей части российской молодежи, придерживающейся западной системы ценностей [2].

Развитие креативной индустрии способствует реализации социально-экономического потенциала российских городов и регионов в таких направлениях, как создание и развитие инновационной среды, появление и развитие новых форм занятости, формирование дополнительных резервов для развития сельских территорий и моногородов, развитие инновационно-креативного сектора.

Для оценки потенциала городов России фонд Calvert 22 в партнерстве с PwCв России приступил к реализации пилотного проекта создания Индекса креативного капитала на основе анализа пяти блоков показателей [4]:

1) «креативные люди» (социально-демографические характеристики общества: открытость, толерантность, социальная активность);

2) «креативный город» (культурная, социальная, городская, научно-образовательная инфраструктура города);

3) «креативный бизнес» (показатели коммерциализации таланта представителей креативного общества, наличие и доступность соответствующей инфраструктуры);

4) «креативная власть» (показатели заинтересованности власти в развитии креативных индустрий);

5) «брендинг» (показатели восприятия города во внешней среде).

Целью исследования создатели Индекса креативного капитала ставили оценку потенциала наиболее динамичных городов России в контексте перспектив их экономической модернизации, туристической и инвестиционной привлекательности, вклад в муниципальный валовой продукт, стоимость креативных брендов, вклад в обеспечение занятости. Базой исследования в 2016 г. стали Воронеж, Екатеринбург, Казань, Краснодар, Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Санкт-Петербург, Тюмень, в 2017 г. к ним присоединились Великий Новгород, Владивосток, Калининград, Омск, Пермь, Уфа в 2018 г. включены Красноярск, Ростов-на-Дону, Самара, Ульяновск и Челябинск.

Под креативным капиталом создатели Индекса понимают особенности социального климата, культурного и образовательного ландшафта, институциональной инфраструктуры, информационного пространства, способствующие привлечению представителей креативных профессий и реализации их потенциала с учетом как глобальных трендов, так и региональной специфики. В фокусе Индекса находятся креативные индустрии, а также их взаимосвязь со сферой технологических инноваций, что позволяет говорить о едином инновационно-креативном секторе.

По итоговому индексу в тройку лидеров входят Москва (67,58 балла), Санкт-Петербург (67,2), Казань (56,17), замыкают рейтинг Уфа (43,17) и Омск (39,85 балла). Креативные индустрии наиболее развиты в Москве и Санкт-Петербурге, однако по отдельным показателям, как открытость власти предложениям бизнеса, лидирует Тюмень (71,67 балла), медиапредставленность города – Казань (87,15), образовательная среда – Тюмень (54,68), открытость людей – Владивосток (57,40 балла). Положение креативного класса высоко оценивается в Москве (70,42) и Санкт-Петербурге (68,53), Красно-

даре (68,79), Екатеринбурге (68,47) и Владивостоке (68,28 балла.). Жители Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска и Казани продемонстрировали высокую активность в рамках научно-образовательной деятельности. В Москве и Новосибирске лидерство гарантировало количество публикаций научных работ. Лидерство Казани и Санкт-Петербурга обеспечено большим количеством победителей в олимпиадах. Краснодар лидирует по числу фрилансеров, что можно объяснить изменением модели найма позицией работодателей в крае, которыена 90% увеличили предложениеудаленных вакансий[4].

Отличительные черты рынка креативной индустрии:

1) основной субъект на рынке – малый и часто индивидуальный бизнес;

2) рынок является благоприятной сферой для работы крупного промышленного капитала, особенно в IT-индустрии;

3) виртуализация профессиональной деятельности, расширение направлений интернет-бизнеса;

4) полигон для испытания различных моделей бизнеса;

5) изменение концепции работы и культуры труда;

6) интернационализация культурных рынков;

7) глобальный характер конкуренции.

Фриланс является частью процесса развития креативной индустрии и становления региональных, национальных и мировых рынков услуг свободно занятых работников, в связи с чем возрастает интерес к гибким и нестандартным форматам бизнеса [5]. Многие фрилансеры, занимающиеся своей деятельностью на постоянной основе, рассматривают ее как основу для предпринимательства и готовы инвестировать средства в собственное дело (Таблица 1) [6, 7].

Таблица 1

Виды фриланса

Критерии классификации фриланса	Виды фриланса
Характер работы	– разовый, менее одного раза в неделю; – временный, более одного раза в неделю, но менее 90% рабочего времени; – постоянный, более 90% рабочего времени
По образу жизни	– реактивный, при котором специалисты, которые не могут найти постоянную работу в силу недостаточности квалификации, напряженности на рынке труда, семейных обстоятельств; – проактивный, при котором высококвалифицированные специалисты в динамично развивающихся отраслях с IT-технологиями, реализуют несколько проектов, часто за рамками одной компании
По месту нахождения	– на дому; – мобильный, нахождение за пределами своего рабочего места и вне дома по меньшей мере 10 часов в неделю; – в специальных центрах (телекоттеджи, коллаборации); – в малых офисах (коворкинг).

Фрилансеры осуществляют деятельность в сферах дизайна и графики в области создания и обработки изображений, разработки и поддержания веб-сайтов, копирайтинга и переводов, программирования, деловых услугах, включая рекламу, маркетинг, консалтинг, фотографии, аудио- и ви-

деосъемки имонтажа, инжиниринга, архитектуры, промышленного дизайна.

Особенности фриланса:

– профессиональная мобильность и независимая контрактная работа;

– краткосрочные отношения между работниками и компаниями;

- удаленность реализации проекта или заданий;
- использование цифровых платформ Uber, Airbnb, Upwork, Etsy;
- использование фриланс-бирж Weblancer, Freelance, FL.ru, Фрилансим и пр. [8];
- наличие digital-навыков, мышления в стиле agil (всегда иметь несколько сценариев), коммуникационных навыков;
- относительно высокая степень доверия между работником и работодателем.

Причинами ухода во фриланс становятся потребность в дополнительном заработке,

индивидуальные личностные особенности (ориентация на свободу деятельности, планирования, гибкий график, стремление самостоятельно распоряжаться своими способностями, нежелание работать на работодателя, неприятие подчинения или коллектива), сложившиеся обстоятельства (уход за членом семьи, потеря работы, проблемы с собственным здоровьем), стремление расстаться с традиционной работой в организации, стремление получить новый профессиональный опыт (Таблица 2).

Таблица 2

Преимущества и недостатки фриланса для работника

Преимущества фриланса	Недостатки фриланса
<ul style="list-style-type: none"> – свободный график работы; – сроки сдачи проекта определены; – затраты времени и средств на поездку на работу отсутствуют; – экономия средств на офисную одежду; – возможность самостоятельно определять проекты для работы и их количество; – свобода выбора и действий; – полная самостоятельная ответственность; – создание оптимального баланса между работой и свободным временем; – возможность совмещать работу и учебу; – отсутствие начальства и его контроля; – отсутствие подчиненности корпоративным правилам 	<ul style="list-style-type: none"> – социально-экономическая неопределенность и риски; – самостоятельный поиск проектов и планирование рабочего времени; – неравномерный доход; – приобретение программного обеспечения за собственные средства; – возможные ограничения предоставления банковских кредитов; – необходимость самостоятельно вести бухгалтерский учет и платить налоги; – отсутствие социальной защиты и льгот от компаний; – лишение корпоративной культуры; – ограниченные возможности карьерного роста; – сокращение социальных связей, снижающее социальное самочувствие группы; – проблемы своевременной оплаты виртуального труда работодателем

Специфика и состояние молодежного рынка труда определяется социально-экономическим положением в стране и особенностями молодежи как особой социально-психологической группы, что способствует увеличению количества фрилансеров. Безработица среди молодежи в мае 2019 г., по данным Росстата, превышала общие показатели по рынку: 18,6% безработных молодых людей в возрасте до 25 лет против 5% безработных в других возрастных группах. По данным агентства HeadHunter в июне 2019 г. конкуренция за одно рабочее место

между молодыми людьми была 9,3 человека на одну вакансию против 5,6 человека на одну вакансию в целом на рынке труда [9].

Особенности молодежи должны быть учтены региональными центрами занятости молодежи и предприятиями при разработке кадровых стратегий, новых форматов взаимодействия работников и работодателей, в том числе с учетом преимуществ и недостатков фриланса как одной из форм привлечения творческой молодежи и реализации ее предпринимательской инициативы (Таблица 3).

Таблица 3

Преимущества и недостатки фриланса для предприятия и государства

Субъект	Преимущества фриланса	Недостатки фриланса
Работодатель	<ul style="list-style-type: none"> – сокращение затрат на выполнение проектов; – сокращение затрат на оплату труда внештатных работников и социальные выплаты им при расширении географии найма; – более выгодные условия найма работников; – экономия на офисных помещениях; – оплата по результату работы 	<ul style="list-style-type: none"> – особенности обеспечения информационной безопасности; – снижение уровня мониторинга за персоналом; – контроль за работой сотрудников; – низкая осознанность сотрудников и злоупотребление временем; – несовместимость культуры; – сложность с техническим обеспечением; – оппортунизм работников; – проблемы сохранности баз данных.
Государство	<ul style="list-style-type: none"> – повышение занятости населения в условиях ограничения спроса на наемный труд; – решение социальных проблем; – сокращение ежедневного транспортного потока и выброса углекислого газа в городах. 	<ul style="list-style-type: none"> – теневая занятость и сокращение налоговых поступлений.

Характеристики молодых людей поколений Y (годы рождения с 1981 по 2000 гг.) и Z (рожденные после 2000-х гг.), которые появились на свет в эпоху глобализации и бурного развития информационных технологий, оказывают влияние на реализацию стратегий их развития и формирование жизненных ценностей. Им присущи такие специфические характеристики, как жизнь настоящим по принципу «работа для того, чтобы жить, а не жить, чтобы работать», предпочтение физического и психологического комфорта. Они перфекционисты, творческие, изобретательные, амбициозные и дружелюбные, не боятся трудных задач и задавать вопросы, справляются с работой в режиме многозадачности, готовы участвовать в социальных проектах в сферах здоровья, охраны окружающей среды, спорта. Для них важны свобода передвижения, возможность работы в удаленном доступе, соответствующей их интересам и склонностям, он-лайн общение, семейные ценности дороже карьерного роста [10].

Анализ виртуальной занятости молодежи в возрасте от 18 до 35 лет, проведенный Д. В. Зайцевым, Н. И. Ловцовой, Я.Ю. Правкиной, В. В. Щерблановой в Приволжском, Центральном и Сибирском федеральных ок-

ругах России, показал положительную зависимость показателей занятости молодежи в интернет-пространстве и ее социальным статусом, степенью социальной мобильности ее представителей, преодолением социального неравенства, наличием сформировавшегося сообщества, что позволило им сделать вывод об институционализации виртуальной дистанционной занятости и ее профессионализации [11].

Молодое поколение больше вовлечено во фриланс-сообщество, где большая доля представителей приходится на людей с высшим образованием. Исследование академических, профессиональных, общественно-активных и рекреативных практик фрилансеров разных регионов, проведенное Е. Р. Ахметшиной, Т. В. Ключевой, О. В. Полетаевой, позволило выявить, что около 13% фрилансеров всех категорий и около 20% постоянно занимающихся фрилансом сотрудников свободно владеют английским и немецким языками. Занимаются совершенствованием и повышением уровня знания иностранного языка преимущественно молодое поколение, мобильное на рынке труда и ориентированное на взаимодействие с иностранными партнерами. В сфере IT-

технологий практически нет профессиональных фрилансеров старше 45 лет. При этом озабоченность исследователей вызвал факт невысокой активности фрилансеров-профессионалов в повышении квалификации по своей специальности, которое используют не более 7% работников в этой области [6].

В студенческой среде в сфере ИТ-технологий вовлечены в профессиональную деятельность методом фриланс 42% от числа студентов ИТ-специальностей. На основе исследования деятельности студентов-фрилансеров в Ульяновских вузах О. В. Шиняева, О. В. Полетаева выявили, что в структуре студентов-фрилансеров на постоянной основе трудятся 16%, разовой – 36%, временной – 48% студентов. Самые высокие оценки качеств личности у студентов-«фрилансеров» – это умения применять полученные знания, самоорганизация, самостоятельность, способность постоянно обучаться и склонность к риску, однако у них занижена оценка умения работать в команде [12].

Особенности креативной личности и особое восприятие процессов и мира могут двояко проявляться в профессиональной и личной жизни человека. С одной стороны, креативное мышление реализуется как остроумное решение проблемы, пронизательность, смелость взгляда, с другой стороны, может способствовать нарушению границ в межличностных отношениях, негативно отражаться на психологической атмосфере коллектива и сужении коммуникативного пространства [13]. Важными особенностями креативности являются иррациональность, одновременное обладание конвергентным и дивергентным типами мышления. Открытость опыту, любопытство и мечтательность способствуют созданию интеллектуального продукта за рамками общественных стерео-

типов и повышают мотивацию. Однако творческий процесс, предполагающий отход от групповых норм и правил, может негативно восприниматься в организациях, зачастую имеющих определенный регламент работы. Более того, стремление креативного сотрудника к самостоятельности, достижениям, индивидуальной работе, ответственности за ее реализацию может провоцировать конфликтные ситуации при работе в командах. Гипертрофированная чувствительность к происходящим событиям вплоть до повышенной тревожности являются характерными особенностями творческих личностей, которые могут проявляться во враждебной реакции к внешней критике.

Заключение. Повышение значимости креативной индустрии в экономической жизни России способствует развитию новых форматов занятости и реализации потенциала творческих людей, жизненными ценностями которых являются свобода самореализации, ответственность, профессиональный и личностный рост. Специфические черты креативной личности гармонично реализуются в деятельности фрилансеров, однако особую значимость приобретает проблема создания алгоритмов формирования креативных команд для реализации проектов компаний в силу развития ИТ-технологий и процессов цифровизации в профессиональной и повседневной жизни людей. Для повышения эффективности взаимодействия и решения проблемы коммуникации в креативной команде требуются создание фриланс-сообществ, вовлечения в них студенческой молодежи, региональных бирж заказов на проекты и курсы, обучающие навыкам работы в команде при реализации фриланс-проектов, подготовка законодательных документов, регулирующих деятельность фрилансеров.

Список литературы:

1. Хестанов Р. Креативные индустрии – модели развития // Социологическое обозрение. 2018. Т. 17. № 3. С. 173–196.
2. Каверина Н. А. Современное развитие креативных индустрий в России (опыт столицы и регионов). // Вестник СГСЭУ. 2019. № 1 (75). С. 58–64
3. Основы государственной культурной полити-

References:

- 1.R. Hestanov. Creative industries – development models. *Sociologicheskoe obozrenie*. 2018. Vol. 17. No. 3. pp. 173–196 (in Rus)
2. N. Kaverina. Modern development of creative industries in Russia (experience of the capital and regions). *Vestnik SGSEU*. 2019. No. 1 (75). pp. 58–64 (in Rus)
3. Fundamentals of the state cultural policy. Availa-

- ки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/39208/page/1>
4. Индекс креативного капитала российских городов_2018[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/publications/creative-capital-index.html>
5. Gilio C. Analyzing student contributions to innovative start-ups: an integrated approach. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2017. Vol. 237. pp. 1544–1550. (in Eng) <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2017.02.243>
6. Ахметшина Е. Р. Образ жизни и социальное самочувствие свободно занятых работников: межрегиональное сравнение. // Вестник московского университета. Сер. 18. Социология и политология. 2016. № 4. С. 172–193.
7. Малышев А. А. Эволюция практики удаленной работы в России и за рубежом. // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2018. № 3 (27). С. 33–40.
8. Конобецев Ф. Д. Удаленная работа: технологии и опыт организации // Вестник университета. 2019. № 7. С. 9–17.
9. Подцероб М. Почему молодые специалисты почувствовали себя увереннее на рынке труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2019/08/22/809341-molodie-spetsialisti>
10. Каравай И. Современная характеристика молодежного рынка труда в России с позиции поколенческого подхода // Проблемы теории и практики управления. 2019. № 1. С. 126–133.
11. Зайцев Д. В. Экономические и социально-управленческие аспекты виртуальных трудовых отношений современной российской. // Мир экономики и управления. 2018. Том 18. № 1. С. 159–168.
12. Шиняева О. В. Свободно занятые работники в социально-профессиональном пространстве: методология и методика исследования. // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 2(11). С. 148–152.
13. Федорова А. А. Связь креативности, ценностей и конфликтного поведения сотрудников // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2019. Т. 16. № 1. С. 191–203.
- ble at: <http://kremlin.ru/acts/bank/39208/page/1> (in Rus)
4. Creative capital index of Russian cities_2018. Available at: <https://www.pwc.ru/ru/publications/creative-capital-index.html> (in Rus)
5. Gilio C. Analyzing student contributions to innovative start-ups: an integrated approach. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2017. Vol. 237. pp. 1544–1550. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2017.02.243>
6. E. Ahmetshina. Lifestyle and social well-being of freely employed workers: an inter-regional comparison // *Vestnik moskovskogo universiteta*. Vol. 18. *Sociologiya i politologiya*. No. 4. pp. 172–193 (in Rus)
7. A. Malyshev. The evolution of the practice of remote work in Russia and abroad. *Vestnik Sibirskogo institute biznesa i informacionnyh tekhnologij*. 2018. No. 3 (27). pp. 33–40 (in Rus)
8. F. Konobeccev. Remote work: technology and organization experience. *Vestnik universiteta*. 2019. No. 7. pp. 9–17 (in Rus)
9. M. Podcerob. Why young professionals felt more confident in the labor market. *Vedomosti*. Available at: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2019/08/22/809341-molodie-spetsialisti> (in Rus)
10. I. Karavaj. Modern characteristics of the youth labor market in Russia from the perspective of a generational approach. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 2019. No. 1. pp. 126–133 (in Rus)
11. D. Zajcev. Economic and socio-managerial aspects of virtual labor relations of modern Russian youth. *Mir ekonomiki i upravleniya*. 2018. Vol. 18. No. 1. pp. 159–168 (in Rus)
12. O. Shinyaeva. Free workers in the social and professional space: research methodology. *Azimet nauchnyh issledovanij: pedagogika i psihologiya*. 2015. Vol. 2(11). pp. 148–152 (in Rus)
13. A. Fedorova. The relationship of creativity, values and conflict behavior of employees. *Psihologiya. Zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki*. 2019. Vol. 16. No. 1. pp. 191–203 (in Rus)

УДК 338.48

ТУРИЗМ КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА В НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Т.Г. Максимова¹, Н. Ид²

¹Университет ИТМО, д.э.н., профессор

²Университет ИТМО, аспирант

Адрес для переписки: tgmaximova@itmo.ru

Информация о статье:

Поступила в редакцию 26.11.2019, принята к печати 27.12.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Максимова Т.Г., Ид Н. Туризм как фактор улучшения инновационного климата в наименее развитых странах // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С.18–26.

Аннотация: Целью данной статьи является оценка значимости туризма для наименее развитых стран как ключевого фактора для достижения целей устойчивого развития (ЦУР). Значимость туризма для инклюзивного и устойчивого экономического роста, устойчивого потребления и производства, сохранения экосистем определена в ЦУР 8, 12 и 14. Туризм является одним из основных секторов международной торговли, поэтому техническая помощь, связанная с торговлей, и механизмы, определяющие её структуру и осуществление, имеют важное значение для туризма. В статье анализируется роль, которую играет Глобальная программа развития (Enhanced Integrated Framework (EIF)) в помощи наименее развитым странам (НРС) лучше интегрироваться в глобальную торговую систему и сделать торговлю движущей силой для экономического роста. Материалы Глобальной программы развития изучались с целью понимания потребностей наименее развитых стран в области туризма. Особое внимание уделено анализу Диагностических исследований торговой интеграции (Diagnostic Trade Integration Study (DTIS)). Результаты этих исследований являются информационной основой для определения наименее развитыми странами приоритетов в области торговли и ее гармонизации со стратегиями национального развития и сокращения масштабов нищеты. Авторы анализируют аспекты и тенденции устойчивого развития туризма, на основе информации, представленной в отчете о Диагностических исследованиях, обосновывают предложения по развитию туризма в ряде наименее развитых стран.

Ключевые слова: туризм, наименее развитые страны, устойчивое развитие, экономический рост, расширенная интегрированная структура (EIF), диагностические исследования торговой интеграции (DTIS)

TOURISM AS A FACTOR FOR IMPROVING THE INNOVATION CLIMATE IN THE LEAST DEVELOPED COUNTRIES

T. Maximova¹, N. Eid²

¹ITMO University, D.Sc, Professor

²ITMO University, postgraduate student

Corresponding authors: tgmaximova@itmo.ru

Article info:

Received 26.11.2019, accepted 27.12.2019

Article in Russian

For citation: T. Maximova, N. Eid. Tourism as a factor for improving the innovation climate in the least developed countries. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 18–26.

Abstract: The purpose of this article is to assess the importance of tourism for the least developed countries as a key factor for achieving the sustainable development goals. Tourism is one of the main sectors of international trade and in view of the important role of tourism in international trade, technical assistance related to trade and the mechanisms that determine its structure and implementation are important for tourism. This article examines the important role played by the Enhanced Integrated Framework (EIF), whose goal is to help least developed countries (LDCs) better integrate into the global trading system and make trade a driving force for development. EIF materials have been systematically studied to understand LDC tourism needs, with particular emphasis on the Diagnostic Trade Integration Study (DTIS).

Through these DTISs, LDCs can prioritize trade-related development needs in the context of national development and poverty reduction strategies with a view to enhancing their participation in the multilateral trading system. The author analyzes the aspects and trends of sustainable tourism development, based on the information collected in DTIS. In addition to offering some methods that will help move from diagnosis to action.

Keywords: tourism, least developed countries, sustainable development, economic growth, enhanced integrated framework (EIF), diagnostic studies of trade integration (DTIS)

Введение. В соответствии с рекомендациями ООН [6], к наименее развитым странам (НРС) относятся 48 стран, в том числе 34 страны в Африке, 14 – в Азии и одна – в Латинской Америке и Карибском бассейне (Гаити). Туризм является важнейшим сектором роста для наименее развитых стран. В 2015 году, количество международных туристов, прибывших в 48 наименее развитые страны мира, достигло 29 миллионов туристов, что почти в три раза больше, чем десять лет назад, и доходы этих стран от международного туризма составили 21 миллиарда долларов. Туризм составляет 7% от общего объема экспорта товаров и услуг в НРС в настоящее время. Для сравнения этот показатель, для стран, не экспортирующих нефть, составляет 10%. Хотя роль туризма для местной экономики различна в разных странах, для некоторых из них эта роль является весьма значительной. Туризм был одним из ключевых факторов, позволивших Кабо-Верде, Мальдивским Островам и Самоа выйти из прежнего статуса наименее развитой страны [11].

Сектор туризма демонстрирует значительную устойчивость, несмотря на недавний медленный экономический рост и геополитическую напряженность в некоторых регионах мира. Туризм играет важную роль в привлечении инвестиций и иностранной валюты, а также он способствует созданию рабочих мест и обеспечивает новые возможности для бизнеса. Туризм занимает третье место в международной торговле и составляет около 10% мирового ВВП [2].

В последние несколько лет туризм стал играть важную роль в международной повестке дня в области развития, и переход к Целям в области устойчивого развития (ЦУР) закрепил эту тенденцию.

Туризм или устойчивый туризм для наименее развитых стран? В 2015 году Генеральная Ассамблея ООН приняла Повестку дня на период до 2030 года в области ус-

тойчивого развития и набор из 17 целей устойчивого развития (ЦУР), в которых излагается универсальное, комплексное и преобразующее видение лучшего мира до 2030 года [7]. Выделены три измерения устойчивого развития: экономическое, социальное и экологическое, определены направления их комплексной и сбалансированной реализации.

Туризм является ключевым сектором для достижения целей устойчивого развития и может стать мощным средством продвижения и достижения основных целей с учетом того, что он является одним из основных секторов международной торговли и основным источником рабочих мест и благосостояния для многих стран. Поощрение устойчивого туризма, который способствует созданию рабочих мест, развитию местной культуры и производству местной продукции, явно обозначено как задачи в ЦУР: восьмая задача – «содействие экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех»; двенадцатая задача – «обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства» и четырнадцатая задача – «сохранение и рациональное использование океанов, морей и морских ресурсов» [7]. Учитывая размеры и сквозной характер сектора, можно полагать, что устойчивое развитие туризма будет прямо и косвенно способствовать достижению всех семнадцати целей [13].

Международный туризм является сложным сектором, который охватывает поездки, связанные как с бизнесом, так и с отдыхом, и который имеет множество обратных и прямых связей в различных секторах экономики. Когда туристы проводят время за пределами своей страны, считается, что они пользуются туристскими услугами за границей. Поэтому по своей природе, международный туризм включает в себя экспорт и импорт услуг, статистические показатели туризма

учитываются в соответствии с рекомендациями по статистике международной торговли услугами [11, 5].

Ввиду важной роли туризма в международной торговле, техническая помощь, связанная с торговлей, и механизмы, определяющие её структуру и осуществление, имеют существенное значение для туризма. Международное партнерство в рамках расширенной интегрированной структуры (Enhanced Integrated Framework (EIF)) [8] играет важную роль в этом контексте. EIF объединяет партнеров и ресурсы для поддержки наименее развитых стран в использовании торговли для сокращения бедности, инклюзивного роста и устойчивого развития. Партнерство в рамках EIF играет для этих стран решающую координирующую роль в разработке и оказании технической помощи, связанной с торговлей.

Необходимость дальнейшей помощи для развития туристского сектора в НРС часто подчеркивается в контексте EIF. Несмотря на общепризнанное значение туризма для развития [4] и подтверждение этого факта посредством оценок потребностей, подобных тем, которые проводятся в рамках EIF, страны-доноры ещё не уделяют большое внимание туризму в наименее развитых странах [14]. Существует разрыв между важностью туризма для достижения ЦУР и ресурсами, выделяемыми для достижения связанных с туризмом целей в ЦУР. Это исследование направлено на оценку того, что можно сделать, чтобы закрыть этот пробел.

Для этого, материалы EIF систематически изучались с целью понимания потребностей наименее развитых стран в области туризма с уделением особого внимания анализу диагностических исследований торговой интеграции (Diagnostic Trade Integration Study (DTIS)).

Поддержка EIF основана на диагностических исследованиях торговой интеграции (DTIS) и их матрицах действий. DTIS представляет собой всесторонний анализ экономической и торговой среды в наименее развитых странах и направлено на выявление ограничений для конкурентоспособности, слабых сторон цепочки поставок и секторов с наибольшим ростом и / или экспортным потенциалом. В каждом исследовании пред-

ставлена матрица действий, в которой указаны приоритетные реформы, которые должны быть проведены в определенном порядке, чтобы смягчить большинство обязательных ограничений для повышения конкурентоспособности торговли. Эти исследования проводятся по просьбе наименее развитых стран и они сосредоточены на приоритетных секторах, включая сектор туризма.

Всемирная туристская организация (ЮНВТО) вместе с Исполнительным секретариатом EIF и Международным торговым центром (ИТС) проанализировали результаты диагностических исследований и соответствующие матрицы действий для 48 стран. Кроме того, с помощью вопросника были проведены консультации с национальными органами по развитию и туризму. Собранная информация была изучена с использованием структуры, разработанной в Руководстве по устойчивому туризму в целях развития. Руководство охватывает туризм во всех его аспектах, включая темы, касающиеся планирования, развития, управления и воздействия. Исследование направлено на устранение разрыва между туризмом и торговлей [9].

Ключевые аспекты и направления улучшения инновационного климата в наименее развитых странах за счет развития туризма. ЮНВТО определила устойчивый туризм как «туризм, который отвечает потребностям нынешних туристов и принимающих регионов, защищая и расширяя возможности для будущего» [11]. Исходя из этого определения, мы сгруппировали ключевые аспекты и направления улучшения инновационного климата в наименее развитых странах за счет устойчивого туризма в пять основных пунктов и 17 подпунктов.

1. Политика и управление в сфере туризма. Этот компонент касается признания туризма в политике устойчивого развития, а также наличия и реализации четкой стратегии туризма, охватывающей принципы устойчивости. В нем рассматриваются структуры управления туризмом, в том числе министерства и ведомства по туризму, и их связь с другими сферами управления, которые влияют на его устойчивость и эффективность. В нем также рассматривается наличие структур и механизмов для привлечения заинтересованных сторон государствен-

ного, частного и третьего секторов, включая местные общины, на разных уровнях [1].

Три подпункта определены:

- Позиция туризма в программах развития и политике.
- Нормативно-правовая база и туристская политика.
- Институциональная структура и управление туризмом.

2. Инвестиции, экономические показатели и конкурентоспособность. В этом пункте рассматриваются условия для бизнеса и инвестиций, а также положение в области либерализации торговли в секторе туризма, включая последствия для местной экономики, малого бизнеса и устойчивости в целом. Особое внимание уделяется вопросам доступа к рынку, качества продукции и устойчивости сектора. Он признает необходимость надежных данных для планирования и управления туризмом. Четыре подпункта определены:

- Измерение туризма и его вклад в экономику.
- Инвестиции, торговля и бизнес-среда.
- Маркетинг, бренд и позиционирование продукта.
- Безопасность, управление рисками и устойчивость.

3. Человеческий капитал, занятость и достойный труд. Роль туризма как генератора занятости является ключевым аспектом его вклада в устойчивое развитие. Эта основа частично связана с планированием человеческих ресурсов для удовлетворения потребностей сектора и частично с качеством предоставляемых рабочих мест, включая условия занятости. Оценка навыков и обеспечение соответствующей подготовки и наращивания потенциала рассматривается как отдельная тема [3]. Два подпункта определены:

- Кадровое планирование и условия труда.
- Оценка навыков и предоставление обучения.

4. Сокращение масштабов бедности и социальная интеграция. Этот компонент посвящен вкладу туризма в борьбу с бедностью. В нем рассматривается стратегический подход к туризму в интересах бедных на

уровне пункта назначения с использованием таких методов, как анализ цепочки создания стоимости. Затем он рассматривает конкретные инициативы для получения большей выгоды для бедных на основе семи механизмов, определенных ЮНВТО, включая укрепление местных цепочек поставок, работу с неформальным сектором, разработку общинных инициатив и обеспечение сопутствующих выгод от туризма [3]. Четыре подпункта определены:

- Пути сокращения бедности путём туризма.
- Сокращение негативных социальных последствий.
- Продвижение туристских инициатив для бедных.
- Принятие обездоленных групп в секторе туризма.

5. Устойчивость природной и культурной среды. Критически важная взаимосвязь между туризмом и природным и культурным наследием является ключевой темой этого пункта, учитывая политику и действия по сохранению базы активов, управлению туризмом в чувствительных районах и получению от него выгод. Особое внимание уделяется смягчению и адаптации туристского сектора к изменению климата. Наконец, оценивается использование механизмов для повышения устойчивости развития и деятельности туризма, а также для мониторинга воздействий [3]. Четыре подпункта определены:

- Отношение туризма к сохранению и управлению природным и культурным наследием.
- Эффективность использования ресурсов и связь с изменением климата.
- Повышение устойчивости развития туризма и его деятельности.
- Измерение и мониторинг воздействия туризма.

Как укрепить туризм в наименее развитых странах. Следуя вышеописанному подходу, сорок восемь диагностических исследований торговой интеграции (DTIS) и их матрицы действий, завершённые в декабре 2016 года, были включены в анализ для этого исследования (Рисунок 1, Таблица 1).

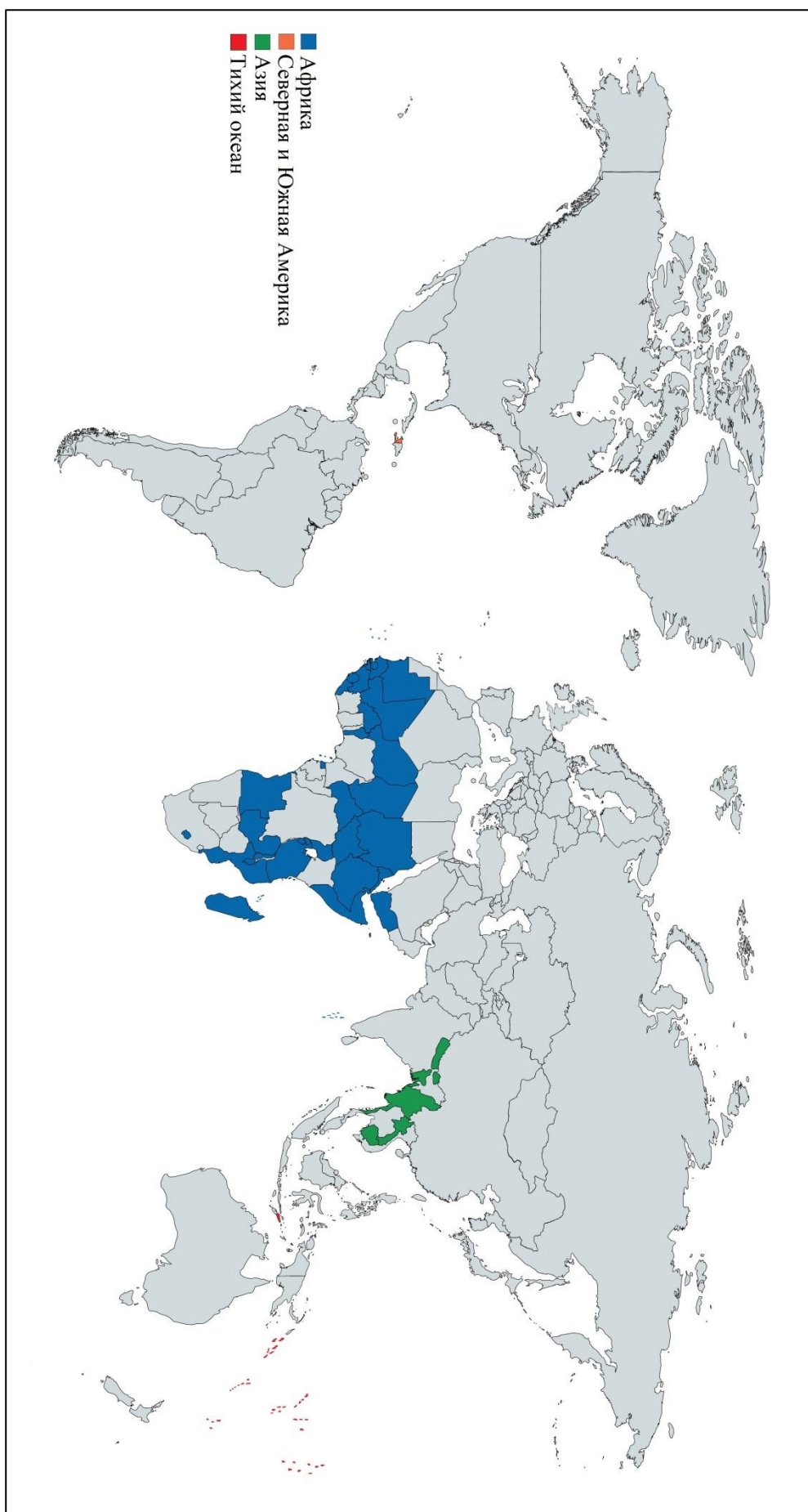


Рисунок 1. Страны расширенной интегрированной структуры (EIF) (с туризмом в их диагностических исследованиях торговой интеграции) на карте мира

Таблица 1

**Регионы расширенной интегрированной структуры (EIF) и страны с туризмом
в их диагностических исследованиях торговой интеграции**

Африка	Ангола, Джибути, Чад, Руанда, Сенегал, Уганда, Сан-Томе и Принсипи, Объединенная Республика Танзания, Эритрея, Мальдивы, Гамбия, Экваториальная Гвинея, Лесото, Южный Судан, Бенин, Мали, Гвинея-Биссау, Гвинея, Мавритания, Судан, Эфиопия, Мозамбик, Сомали, Кабо-Верде, Замбия, Йемен, Сьерра-Леоне, Центральноафриканская Республика, Нигер, Малави, Либерия, Бурунди, Мадагаскар, Буркина-Фасо, Коморские Острова
Северная и Южная Америка	Гаити
Азия	Бангладеш, Непал, Бутан, Мьянма, Камбоджа, Лаосская Народно-Демократическая Республика.
Тихий океан	Соломоновы Острова, Кирибати, Тувалу, Самоа, Вануату, Тимор-Лесте

Далее приведен пример вышеупомянутого анализа, в котором показаны выводы, относящиеся к туризму, которые были определены в обновлении DTIS Судана за 2014 год и сгруппированы в пяти основных направлениях Руководства ЮНВТО-ЕС (2013).

Анализ опыта реализации программы устойчивого развития туризма в Судане.

Направление 1: Развитие политики и управления в сфере туризма. Правительство Судана признает потенциал туризма для содействия развитию и специально запросило обновление DTIS, чтобы определить, что требуется для увеличения спроса.

Недавно обновленный национальный план туризма решает эти проблемы и предоставляет дорожную карту, чтобы повысить авторитет и эффективность сектора и мобилизовать необходимые ресурсы для реализации этого плана.

Бюрократические процедуры внутри страны препятствуют свободному потоку туристов. Посетители должны регистрироваться в течение трех дней с момента въезда в страну в Министерстве внутренних дел. В 2004 году Министерство туризма, древностей и дикой природы разработало 25-летнюю стратегию туризма при технической помощи ЮНВТО.

Направление 2: экономические показатели, инвестиции и конкурентоспособность. Восприятие отсутствия безопасности продолжает вредить имиджу туризма. Годы гражданской войны и социальных волнений

привели к тому, что туристский имидж страны был очень плохим. Это регулярно подтверждается с помощью средств массовой информации и официальных правительственных предупреждений о поездках. Маркетинговая деятельность и деятельность по связям с общественностью, которые могут эффективно включить постконфликтные страны в международную туристскую карту, представляют собой весьма сложные задачи, которые требуют эффективного маркетинга в сочетании с финансовыми ресурсами. Тем не менее, сектор туризма в Судане ведет очень скромную маркетинговую деятельность.

DTIS определяет связанные с торговлей ограничения для роста в сельском хозяйстве и секторе услуг с особым акцентом на профессиональные услуги и туризм.

В 2011 году, отделение Южного Судана помог создать импульс для развития туризма в Судане. Во-первых, это способствовало процессу, который может привести к нормализации отношений с более широким международным сообществом, что является важным шагом для привлечения более туристов. Во-вторых, потеря значительной части нефтяных доходов после отделения заставила правительство искать новые пути диверсификации экономики.

Направление 3: занятость и достойный труд. Туристская рабочая сила испытывает недостаток в навыках, требуемых промышленностью. Владельцы туристского

бизнеса сообщают, что существует значительный разрыв между навыками, которыми обладает туристская рабочая сила в настоящее время, и теми, которые им требуются.

Более конкретно, существующая рабочая сила, хотя и дружелюбная и гостеприимная, не имеет соответствующей языковой и сервисной подготовки, необходимой для работы в этом секторе.

Два учебных колледжа и четыре университета предлагают курсы по туризму, однако в этих учебных заведениях не хватает квалифицированных инструкторов, а также необходимого учебного оборудования и средств.

Направление 4: Сокращение бедности и социальная интеграция. В 2007 году правительство Судана разработало шестилетний политический план, включающий стратегию развития туризма. В нем подчеркивается, как туризм может снизить уровень бедности и расширить возможности общин по защите дикой природы.

Направление 5: Устойчивость природной и культурной среды. Богатая культурная история и живописная привлекательность Судана являются достаточным доказательством потенциала туризма, однако для его реализации потребуются решить ряд серьезных задач.

Список целей включает усиление защиты культурного наследия, создание новых

музеев и памятников, создание новых природных заповедников.

Туризм в диагностических исследованиях интеграции торговли. Только 48 стран из стран расширенной интегрированной структуры (EIF) завершили диагностические исследования интеграции торговли (DTIS) к 2016 году. Мьянма все еще находилась в процессе завершения DTIS. Данные по Экваториальной Гвинее, Эритрее и Сомали отсутствовали.

Анализ, проведенный для этого исследования, показывает, что 45 из 48 проанализированных DTIS имели главы по туризму или справочные материалы по туризму (тридцать два в Африке, шесть в Азии, одна в Америке, шесть в Тихом океане). Три страны, которые не имели материалов по туризму – это Афганистан, Демократическая Республика Конго и Того [8].

НРС признают туризм как сектор с огромным потенциалом для стимулирования роста, содействия развитию, создания рабочих мест, сокращения масштабов нищеты и повышения своей международной репутации (Рисунок 2).

Экономический потенциал и проблемы туристского сектора хорошо отражены в DTIS. Однако этот сектор не всегда ориентирован на уязвимые группы. Социальные и экологические проблемы, окружающие сектор принимаются во внимание меньше.

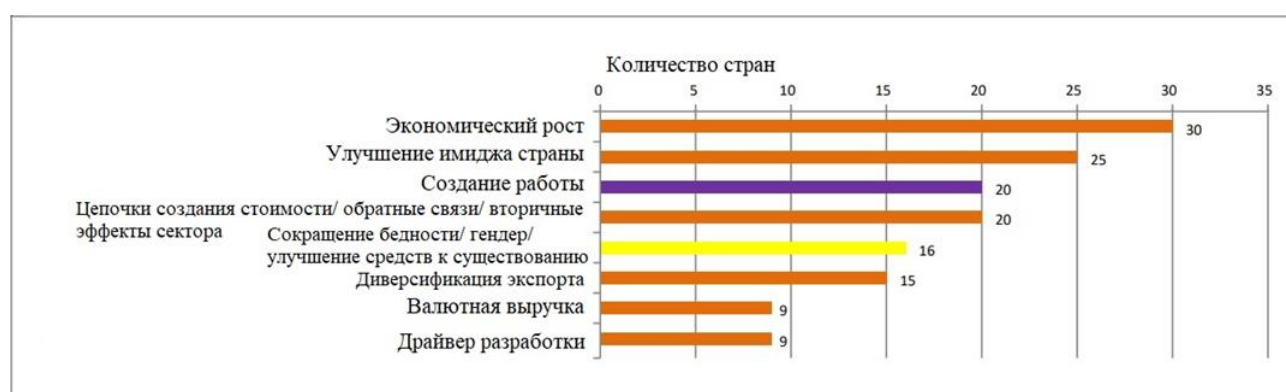


Рисунок 2. Количество ссылок диагностических исследований торговой интеграции (DTIS) о том, как туризм может способствовать развитию

DTIS и их матрицы действий определяют приоритеты действий, которые должны предприниматься правительством осознанным образом. Матрица также выделяет области,

которые требуют поддержки партнеров по развитию для достижения результатов. Таким образом, матрицы действий являются основным инструментом для определения

приоритетов и координации технической помощи, связанной с торговлей, для НРС [10].

Большое внимание уделяемое на пункты 1 и 2 в DTIS и их матрицах действий может просто отражать тот факт, что DTIS рассматриваются многими участниками как инструмент экономического планирования. Поскольку НРС находятся на очень ранней стадии развития туризма, политика и благоприятная деловая среда являются ключевыми для процветания сектора, включая потребность в инфраструктуре [12].

Выводы. Существует ряд способов, с помощью которых можно улучшить инновационного климата в наименее развитых странах за счет устойчивого развития туризма, в том числе:

– усиление участия учреждений, связанных с туризмом, с торговыми учреждениями на национальном уровне при разработке матриц действий;

– повышение осведомленности на уровне министерств туризма или соответствующих отраслевых министерств о процессе диагностических исследований торговой интеграции и их актуальности для улучшения инвестиционного инновационного климата;

– инициирование консультаций со стороны стран-доноров во время проведения диагностических исследований торговой интеграции для реалистичного определения ожидаемых инвестиций, которые будут учтены в матрицы действий; в этом процессе в идеале должны участвовать партнеры-доноры, которые обычно поддерживают связь с национальными туристскими властями;

– разработка отраслевых стратегий как прямое продолжение проверки матрицы действий; в контексте туризма это может привести к разработке экспортных стратегий устойчивого туризма.

Список литературы:

1. Верзилин Д.Н., Горбунова И.Р., Цепелева А.Д. Перспективы инновационного развития сферы услуг с использованием механизма государственно-частного партнерства // Экономика и управление. 2015. № 6 (116). С. 27–32.
2. Карпова Г.А. Проблемы и перспективы развития национального туристского продукта // Вестник национальной академии туризма. 2016. № 2 (38). С. 16–18.
3. Карпова Г.А., Максимова Л.Б.-Ж. Проблемы совершенствования управления туризмом на уровне региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 4 (100). С. 87–93.
4. Кулишова А.В. Анализ показателей инновационных экосистем стран мирового лидерства // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 2. С. 56–63.
5. Руководство по статистике международной торговли услугами, 2010 год (РСMTУ-2010) ООН, 2010. 207 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20\(R\)%20web.pdf](https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20(R)%20web.pdf)
6. Список ООН наименее развитых стран (48). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.un.org/ru/development/ldc/list.shtml>
7. Цели в области устойчивого развития. ООН. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (in Eng)

References:

1. D. Verzilin, I.Gorbunova, A. Tsepeleva. Prospects for innovative development of the service sector using the mechanism of public-private partnership. *Economika i upravleniye*. 2015. No. 6 (116). pp. 27–32. (in Rus)
2. G. Karpova. Problems and prospects of development of the national tourism product. *Vestnik nacionalnoy akademii turisma*. 2016. No. 2 (38). pp. 16–18. (in Rus)
3. G. Karpova, L. Maksanova. Problems of improving tourism management at the regional level. *Isvestiya St.Petersburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 2016. No. 4 (100). pp. 87–93. (in Rus)
4. A. Kulishova. Analysis of innovative ecosystem indicators of world leadership countries. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 2. pp. 56–63
5. Guidelines for Statistics of International Trade in Services, 2010 (RSMTU-2010) UN, 2010. 207 p. Available at: [https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20\(R\)%20web.pdf](https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/msits2010/docs/MSITS%202010%20M86%20(R)%20web.pdf) (in Rus)
6. UN List of Least Developed Countries (48). Available at: <https://www.un.org/ru/development/ldc/list.shtml>.
7. Sustainable development goals. UN. Available at: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>.

8. EIF website. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.enhancedif.org (in Eng)
9. Freya Higgins-Desbiolles. Sustainable tourism: Sustaining tourism or something more? // *Tourism Management Perspectives*. 2018. No. 25. pp. 157–160. (in Eng)
10. ILO (2010): “Developments and Challenges in the Hospitality and Tourism Sector”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@_ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_166938.pdf (in Eng)
11. ITC/UNWTO (2015): “Tourism and Trade: A Global Agenda for Sustainable Development”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intracen.org/publication/Tourism-and-Trade-A-Global-Agenda-for-Sustainable-Development/> (in Eng)
12. Robin Nunkoo. Governance and sustainable tourism: What is the role of trust, power and social capital? // *Journal of Destination Marketing & Management*. 2017. No. 4. pp. 277–285. (in Eng)
13. Shu-Yuan Pan, Mengyao Gao, Hyunook Kim, Kinjal J. Shah, Pen-Chi Chiang. Advances and challenges in sustainable tourism toward a green economy // *Science of The Total Environment*. 2018. No. 35. pp. 452–469. (in Eng)
14. WTO/OECD (2015). “Aid for Trade at a Glance” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade15_e.pdf. (in Eng)
8. EIF website. Available at: www.enhancedif.org
9. Freya Higgins-Desbiolles. Sustainable tourism: Sustaining tourism or something more? *Tourism Management Perspectives*. 2018. No. 25. pp. 157–160.
10. ILO (2010): “Developments and Challenges in the Hospitality and Tourism Sector”. Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@_ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_166938.pdf
11. ITC/UNWTO (2015): “Tourism and Trade: A Global Agenda for Sustainable Development”. Available at: <http://www.intracen.org/publication/Tourism-and-Trade-A-Global-Agenda-for-Sustainable-Development/>
12. Robin Nunkoo. Governance and sustainable tourism: What is the role of trust, power and social capital? *Journal of Destination Marketing & Management*. 2017. No. 4. pp. 277–285.
13. Shu-Yuan Pan, Mengyao Gao, Hyunook Kim, Kinjal J. Shah, Pen-Chi Chiang. Advances and challenges in sustainable tourism toward a green economy. *Science of The Total Environment*. 2018. No. 35. pp. 452–469.
14. WTO/OECD (2015). “Aid for Trade at a Glance” Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade15_e.pdf.

УДК 338.2

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.В. Скорых¹

¹АО «НИИ «Вектор», генеральный директор
Адрес для переписки: ssv2k@yandex.ru

Информация о статье:

Поступила в редакцию 09.12.2019, принята к печати 27.12.2019.
Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Скорых С.В. Использование ключевых показателей эффективности при обеспечении экономической безопасности предприятия // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С. 27–30.

Аннотация: Обеспечение экономической безопасности предприятия – одна из важнейших задач его эффективного функционирования. Эффективность системы экономической безопасности зависит от степени вовлеченности и уровня мотивации сотрудников подразделения, отвечающего за решение задач в этой области. Одним из инструментов повышения уровня вовлеченности и мотивации является внедрение системы переменного вознаграждения, базирующегося на ключевых показателях эффективности (КПЭ). Целью исследования является выработка рекомендаций по эффективному использованию ключевых показателей эффективности в интересах обеспечения экономической безопасности предприятия. Проанализированы подходы к внедрению КПЭ для оценки эффективности деятельности подразделений экономической безопасности и повышения мотивации их сотрудников.

Обосновано, что реализацию комплексного подхода к внедрению КПЭ целесообразно начать с определения целей предприятия и отдельных его подразделений и установления системы и их весов коэффициентов для групп показателей. Такой подход будет способствовать повышению уровня вовлеченности сотрудников подразделения экономической безопасности в общие задачи предприятия, выполнения ими поставленных задач и повышению исполнительской дисциплины. Показатели, связанные с выявлением фактов нарушений, представляется целесообразным трансформировать в депремирующие при выявлении нарушений.

Ключевые слова: ключевой показатель эффективности (КПЭ), эффективность, вовлеченность, мотивация, экономическая безопасность, предприятие

THE USE OF KEY PERFORMANCE INDICATORS FOR ENSURING THE COMPANY ECONOMIC SECURITY

S. Skorykh¹

¹JSC Research institute «Vector», Director general
Corresponding authors: ssv2k@yandex.ru

Article info:

Received 09.12.2019, accepted 27.12.2019
Article in Russian

For citation: Skorykh S. The use of key performance indicators for ensuring the company economic security. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 27–30.

Abstract: Ensuring the economic security of a company is one of the most important tasks of its effective functioning. The effectiveness of the economic security system depends on the degree of involvement and the level of motivation of the employees of the unit responsible for solving problems in this area. One of the tools to increase the level of involvement and motivation is the implementation of a variable remuneration system based on key performance indicators (KPI). The goal of the article is to develop recommendations for the effective use of key performance indicators in the interests of ensuring the economic security of the company. The approaches to the implementation of KPI are analyzed to assess the effectiveness of economic security units and increase the motivation of their employees.

It is proved that it is advisable to start the implementation of an integrated approach to the implementation of KPI by defining the goals of the company and its individual divisions and establishing a system and their weights of coeffi-

cients for groups of indicators. Such an approach will help increase the level of involvement of employees of the economic security unit in the general tasks of the company, fulfillment of their tasks and increase executive discipline. The indicators associated with the identification of violations, are to transform appropriately into depressing ones when identifying violations.

Keywords: KPI, efficiency, involvement, motivation, economic security, enterprise

Введение. Задача обеспечения экономической безопасности является одной из приоритетных как на государственном уровне, так и на уровне предприятий. На уровне государства принят соответствующий Указ Президента РФ [1], все крупные корпорации, холдинги и предприятия уделяют существенное внимание вопросам экономической безопасности.

Не менее важными являются задачи мотивации сотрудников подразделений экономической безопасности, от них зависит степень эффективности выполнения ими должностных обязанностей, а значит и экономическая безопасность предприятия в целом. Такие задачи в привязке к оценке эффективности в современной экономической практике принято решать через внедрение ключевых показателей эффективности (КПЭ) [2, 3, 4, 6].

Целью исследования является выработка рекомендаций по эффективному использованию ключевых показателей эффективности в интересах обеспечения экономической безопасности предприятия.

Методы и материалы исследования. В процессе исследования проанализированы нормативно-правовые документы, регулирующие деятельность и состояние экономической безопасности предприятий в вертикально интегрированных структурах холдинговых компаний, в том числе выполняющих работы в области государственного оборонного заказа, а также годовые отчеты и информационные материалы ряда ведущих предприятий холдинговых компаний.

Полученные результаты. На практике для подразделений экономической безопасности в текущих реалиях Российской Федерации внедрение КПЭ осуществляется через три основных подхода.

Первый из применяемых подходов базируется на распространении общих КПЭ акционерного общества, установленных в стратегии его развития, на службу экономической безопасности. Как правило, в состав

таких КПЭ входит значительное количество финансовых показателей, например, выручка, EBITDA, рентабельность, а также показатели, охватывающие стратегические цели деятельности в различных областях: техническом или научно-техническом развитии, кадрах, имущественном обеспечении, внедрении технологий и инноваций [7].

Из плюсов такого подхода можно отметить вовлечение службы экономической безопасности в решение общих задач развития, из минусов – отсутствие возможности прямого влияния на оцененные таким образом результаты деятельности. Сложно разработать программу тактических действий подразделения экономической безопасности на год, способную обеспечить увеличение выручки или рост показателя EBITDA. Конечно, можно возразить, что например, уровень рентабельности во многом зависит от предотвращения различных противоправных действий контрагентов и работников акционерного общества, но и здесь связь скорее косвенная, ведь нельзя сказать, что у предприятия с высокой рентабельностью подразделение экономической безопасности гарантировано хорошо решает стоящие перед ним задачи, и наоборот, у низкорентабельных акционерных обществ основная причина невысокого показателя – плохая работа этих подразделений. Таким образом, применение этого подхода в чистом виде вряд ли вызовет существенное повышение мотивации работников службы экономической безопасности.

Второй, так же широко распространённый подход, основан на введении для службы экономической безопасности КПЭ, непосредственно касающихся результатов их деятельности. Его анализ наиболее логично провести путем рассмотрения связи задач этих подразделений с возможными вариантами КПЭ.

Такие задачи рассмотрены большим количеством авторов, для проведения вышеописанного анализа целесообразно рассмотреть их в отраслевой привязке, например, к

предприятиям оборонно-промышленного комплекса.

Анализ приведенных авторами задач [5, 8] в привязке к соответствующим КПЭ может быть представлен следующим образом:

– в области задач предупреждения и выявления фактов причинения экономического ущерба акционерному обществу, коррупции и хищений: план-факт анализ количества таких фактов, пресеченных и выявленных за соответствующий период;

– в области принятия мер по возмещению экономического ущерба, возврата проблемной дебиторской задолженности – план-факт анализ стоимостной эффективности выполненных мероприятий;

– в области контроля за целевым расходованием средств: количество предъявленных претензий и высказанных замечаний по результатам проверок органов государственного и корпоративного аудита, надзора и контроля, как депремирующий показатель при их наличии;

– в области предупреждения несанкционированного распространения сведений, составляющих государственную или коммерческую тайну: наличие фактов такого распространения, как депремирующий показатель;

– в области контроля эффективности расходования средств организации: план-факт анализ выполнения мероприятий в данной области, предусмотренных стратегическими или другими планами;

– в области мониторинга договорной, закупочной и других видов деятельности на предмет выполнения требований законодательства и локальных нормативных актов в области развития конкуренции, противодействия коррупции и экономическим преступлениям, а также в области повышения уровня обеспечения защищенности от рисков: план-факт анализ количества проведенных процедур;

– в области участия в служебных расследованиях: план-факт анализ сроков проведения этих процедур.

Основным достоинством такого подхода является прямая связь предлагаемых КПЭ с задачами подразделений экономической безопасности и повышение понимания связи вознаграждения и результатов работы.

Среди минусов стоит выделить наиболее значимый: планирование количества выявленных фактов причинения экономического ущерба акционерному обществу, коррупции и хищений приведет к созданию нездоровой атмосферы как в коллективе подразделения экономической безопасности, так и на предприятии в целом. Кроме того, увлеченность показателями контроля ведет к бюрократизации процедур и замедлению управленческих процессов.

Третий из применяемых подходов во многом повторяет предыдущий, но связан исключительно с выполнением задач и мероприятий, заложенных в плане развития по различным направлениям деятельности акционерного общества, как в области промышленной безопасности, так и в других, сопряженных областях. Он также не лишен названных недостатков в области бюрократизации, однако позволяет избежать нездоровой атмосферы в коллективе.

Второй и третий подходы часто дополняются общими показателями исполнительской дисциплины.

Выводы. Резюмируя рассмотренные подходы к внедрению КПЭ для оценки эффективности деятельности подразделений экономической безопасности следует отметить следующее: каждый из подходов имеет ряд достоинств и недостатков, наибольший эффект может быть достигнут путем применения комплексного подхода, позволяющего максимизировать достоинства и нивелировать недостатки.

Реализацию комплексного подхода разумно начать с диалога о целях акционерного общества и отдельных его подразделений, установив систему коэффициентов для групп показателей. Веса конкретных коэффициентов стоит установить в процессе такого диалога. Тогда возможным будет повысить уровень вовлеченности сотрудников подразделения экономической безопасности в общие задачи предприятия, добиться от них выполнения задач в их предметной области и повысить исполнительскую дисциплину. Показатели, связанные с выявлением фактов нарушений, представляется трансформировать в депремирующие при выявлении нарушений, на исключение которых направлены выполненные мероприятия.

Список литературы:

1. О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента РФ №209 от 13.05.2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consulant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/
2. Еремин А.Е., Мурашова С.В., Данилова Н.Г., Сербиненко Е.Ю. Стимулирование инновационной активности как основного драйвера развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Экономика. Право. Инновации. 2018. №4. С.57–58.
3. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – М.: Экспо, 2010.
4. Парменгер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / [Пер. с англ. А. Платонова]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 288 с.
5. Сопалев Н.В. Кадровое обеспечение подразделений экономической безопасности организаций оборонно-промышленного комплекса РФ. Задачи, проблемы, пути их решения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30317473>
6. Ухалина И.А., Ефименко Н.А., Агапова С.П. Ключевые показатели эффективности как инструмент экономической безопасности предприятий ГК «Росатом». // Глобальная ядерная безопасность. 2017. № 1(22). С. 102–112.
7. Шкилёв Н.В. Информационно-технические средства защиты от подделок. // Экономика. Право. Инновации. 2016. № 2. С. 65–67.
8. Агрефин А.А., Колесов К.И. КРІ как инструмент повышения экономической безопасности предприятия. // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. Материалы IV Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 341–345.

References:

1. On the economic security strategy of the Russian Federation for the period up to 2030: Decree of the President of the Russian Federation No. 209 of 13.05.2017. Available at: http://www.consulant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (in Rus)
2. A. Eremin, C. Murashova, N. Danilova, E. Serbinenko. Stimulation of innovative activity as the main driver of development of enterprises in the military-industrial complex. *Economica. Pravo. Innovacii*. 2018. No. 4. pp. 57–58. (in Rus)
3. A. Klochkov. KPI and personnel motivation. A complete collection of practical tools. *Moscow, Ekspo*. 2010. (in Rus)
4. D. Parmenter. Key performance indicators. Development, implementation and application of critical indicators. *Moscow, ZAO "Olimp-Bisnes"*. 2008. 288 p. (in Rus)
5. N. Sopalev. Personnel support of economic security units of organizations of the military-industrial complex of the Russian Federation. Tasks, problems, ways to solve them. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30317473>. (in Rus)
6. I. Ukhulina, N. Efimenko, S. Agapova. Key performance indicators as a tool for economic security of Rosatom enterprises. *Globalnaya yadernaya besopasnost'*. 2017. No. 1 (22). pp. 102–112. (in Rus)
7. N. Shkilev. Information and technical means of protection against fakes. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2016. No. 2. pp. 65–67. (in Rus)
8. A. Agrefin, K. Kolesov. KPI as a tool for improving the enterprise economic security // Economic security of Russia: problems and prospects. *Materialy IV Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferencii*. 2016. pp. 341–345. (in Rus)

УДК 339.9

CUSTOMS POLICY REGARDING MARITIME TRADE THROUGH THE BALTIC SEA – INTERWAR PERIOD AND PRESENT

T. Lewandowski¹, W. Czyzowicz²

¹University of Warsaw (Poland), student

²Warsaw School of Economic (Poland), Dr.S, PhD, Professor

Corresponding authors: tm.lewandowski@student.uw.edu.pl

Article info:

Received 30.11.2019, accepted 27.12.2019

Article in English

For citation: T. Lewandowski, W. Czyzowicz. Customs policy regarding maritime trade through the Baltic Sea – interwar period and present. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No.4. pp. 31–35.

Abstract: In the article the history of customs and modernity as the lessons of the past for the present and the future is presented. It is described how customs policy affected the usage of maritime trade links between ports and harbors at the Baltic Sea in the interwar period, and the parallel to the modern situation is drawn. Interwar period of time is taken into consideration as the geopolitical and economic situation in the region resembled the present one fairly well (at least compared to other historical eras). Customs policy of the countries depending on the level of their economic development during this period of time is characterized. From the experiences of protectionism or cooperation and dealing with rising political tensions conclusions about the impact of customs policies on trade and economic development of certain countries and the region in general are made. In the article it is stated that learning from the past events will be helpful in shaping current customs policies at the Baltic in a way that enables better utilization of its trade potential and higher prosperity.

Keywords: customs policy, the Baltic Sea, trade zone, tariffs, interwar period

Introduction. The Baltic Sea due to its inland location was always busy with ships throughout passing centuries of European history. Although as a major geographical obstacle it separates nations from each other (mainly Scandinavian peninsula from the Central and Eastern Europe), it also facilitates shipment of large amounts of goods between the coastal regions. In addition, through Danish straits, it allows access to the ocean, and so to European and Global maritime trade. «The seaborne trade of the Baltic Sea region is operated by more than 500 ports and harbors, of various (mainly small and moderate) sizes. An outright concentration of cargo flows occurs in ports located in western and south – eastern parts of the sea» [1]. Obviously, the economic importance of The Baltic Sea isn't limited just to its coastline areas and its immediate surroundings. Mainly through Polish and German rivers, roads and railways it is connected to the inland part of Europe. As rail freight between China and Europe through Russia is rapidly increasing in recent years, in the near future Baltic sea ports may become well

connected even to the Far East, gaining additional importance due to transshipment of its goods.

Nevertheless, fully utilizing beneficial Baltic routes was never easy, due to tensions and disputes between the states surrounding the sea. In this report we concentrate on how customs policy, mainly imposed tariffs and regulations affected the usage of maritime trade links between ports and harbors at the Baltic Sea in the interwar period, and look for modern parallels. An analysis of that period of time should be useful, as the geopolitical and economic situation in the region resembled the present one fairly well (at least compared to other historical eras). From the experiences of protectionism or cooperation and dealing with rising political tensions we will try to draw conclusions about the impact of customs policies on trade and economic development of certain countries and the region in general. We hope that learning from the past events will be helpful in shaping current customs policies at the Baltic in a way that enables better utilization of its trade potential.

The past. During 20s and 30s years the goods shipped through the Baltic Sea mostly consisted of wood, iron ore, agriculture and rearing products, coal and some manufactured goods. «Generally, one could say that production of respective Baltic countries was quite unidirectional, where Denmark can be considered as good example with its agriculture and rearing, or Sweden holding much iron ore and forests. Therefore, enhancing necessity of exchange and its importance (...)» [2]. Iron ore mostly flowed from Sweden to Poland and Germany, coal was mostly transported from southern Poland up north, wood and cellulose mostly from north to south and from east to west. During the period in hand, the inner structure of economies of Denmark and Sweden remained mostly stable. On the other hand, newly independent nations had to implement many reforms and new ideas to consolidate and develop its underserved territories. After WWI the Soviet Union concentrated its maritime trade at Black Sea ports and Murmansk, showing relatively little interest in the Baltic. During the 30s German share in the trade with other Baltic countries was gradually shrinking, whereas English grew in similar manner filling the void. It is also worth mentioning that both trade and production in all countries of the region, except maybe isolated USSR, greatly diminished after 1929 crisis, and started slowly growing back around 1934-35. Regarding political relations, within the group consisting of Denmark, Sweden, Finland, Estonia, Latvia, Lithuania, Poland can be described as rather peaceful and positive, maybe with an exception of territorial dispute between two last ones. Relations between USSR and other countries were rather tense, especially the newly independent ones, however German –

Soviet cooperation was increasingly intensifying during the 30s. Polish- German relations due to territorial claims and disputes over Free City of Danzig were rather hostile, resulting in a long customs war.

Customs policy in the region varied depending on the country and type of good. Due to average height of tariff rates countries can be divided into 3 main categories. Rich and well industrialized, Sweden, Denmark and Germany generally kept tariffs low, around 20–30% of imported goods value, due to high quality and competitiveness of their products. Recently liberated countries, Poland, Baltic States and Finland, maintained much higher barriers, what can be interpreted as attempt to protect their developing enterprises. However, the most impenetrable market in the region and also in Europe in general was without a doubt USSR, consistently aiming at self-sufficiency. Table 1 below represents average tariff rates for foodstuffs in some countries of the region and also in Belgium and France for comparison. Table 2 below represents average tariff rates for manufactured imports for those countries and additionally for UK and Netherlands (ad valorem equivalents, percent).

It is easy to notice, how all of the countries mentioned reacted to great depression, by implementing protectionist policies, especially aiming to help its own agriculture productions. During the interwar period at the Baltic besides tariffs and protectionist regulations another field of struggle between countries to maximize trade income of its own was merchant navy. The more ships a country possessed, the more income it could gain not only from exporting products but also transporting them to the final or intermediary destination.

Table 1

Average tariff rates for foodstuffs

Source: Krpec, Oldrich; Hodulák, Vladan. «Trade and Power: Historical Analysis of Trade Policy» (2014), p.151

	1927	1931
Belgium	11,8	23,7
France	19,1	53,0
Germany	27,4	82,5
Sweden	21,5	39,0
Finland	57,5	102
Poland	72,0	110

Table 2

Average tariff rates for manufactured imports

Source: Krpec, Oldrich; Hodulák, Vladan. «Trade and Power: Historical Analysis of Trade Policy», (2014), p.155

	1931
UK*	5
Netherlands*	6
Germany	18,3
Sweden	23,5
Finland	22,7
Poland	52,0
USSR	tough regulations

* - in 1925

It is easy to notice, how all of the countries mentioned reacted to great depression, by implementing protectionist policies, especially aiming to help its own agriculture productions. During the interwar period at the Baltic besides tariffs and protectionist regulations another field of struggle between countries to maximize trade income of its own was merchant navy. The more ships a country possessed, the more income it could gain not only from exporting products but also transporting them to the final or intermediary destination. Therefore maintaining dominant position by more competitive navies, or favoring (sometimes even subsidizing) ships waving national ensign over foreign ones in attempts to nationalize seaborne transport, were common root of disputes. Another field of competition were attempts to transform certain seaport into the center of transshipment and distribution of goods for other countries in the region, which would undoubtedly be a profitable intermediation. Broadly speaking, it is hard to call contemporary Baltic Sea a free trade zone. It seems to be more of a place where given country would consider exceptional reduction of certain tariffs in order to utilize particular trade route better or allow beneficial transfer through its territory.

Denmark is obviously natural middleman in trade between the Baltic region and the west, which made Copenhagen a great center of transshipment. However, import control regulations imposed in 1931 diminished its importance in transit of goods to the Baltic. «For example, in 1935 for the total amount of import from abroad, amounting to 1 286 689 000 Danish Crowns, only goods of value 54 068 000 Danish Crowns were then exported back abroad,

so it is just 4,2%» [3]. From countries of the region shipping with Sweden was especially privileged, due to friendly relations and large amount of close-range sea connections. Trade and Navigational agreement with Poland from 1924 were also operative, and Danish merchant navy was carrying many connections from Polish coast. Both sides agreed to treat respective country's ships equally to their own. «That rule involved port tolls, tonnage tolls, pilot fees and all kinds of taxes» [4]. This situation changed in the 30s when Poland began to develop and favor its own merchant navy in the newly built Gdynia seaport, which resulted in tensions.

Sweden was known for its liberal policy towards its seaports, that were practically self-governing bodies. Although Sweden put a lot of effort into simplifying regulations and creating an atmosphere for maritime trade to grow, harbor fees in this country were exceptionally high, and high demands in social standards for sailors made its merchant navy a little uncompetitive. Seaborne transport played great role both due to many connections with other nations and the inner system of ports, canals and lakes. After WWI Sweden attempted to make free ports of Goteborg, Malmo and Stockholm centers of transshipping of goods to neighboring countries, but that initiative was not successful. Instead they began to serve as «duty-free warehouses for goods intended for domestic market» [3].

Despite its apparent geographical location Finland can be practically regarded as an island. About 99% of total trade flows in this country were carried out through sea. Although Finnish growth was heavily based on free market enterprises, the government maintained some high

barriers for external trade. «The Finnish tariff policy during this time was, however, not only driven by government revenues. Problems of self-sufficiency in food production triggered the idea of protecting domestic production against foreign competition. Industries producing for domestic markets also claimed the need for protection» [5]. Similarly to Finland, Estonia also attempted to protect some of its production from foreign competition. For example, import of fruits from the south was completely outlawed during summer and autumn seasons, and heavily burdened with prohibitive customs during the rest of the year. Speaking about Finland and Estonia, it is also worth to mention probably the biggest nuisance for customs officials on the Baltic coasts – spirits smuggling. «On 1 June 1919 the Finnish Parliament passed the Prohibition Act forbidding the production, transportation, sale, and storage of alcohol. In Sweden, alcohol consumption had been limited by the so-called Bratt system(...). In Denmark, Germany, and Poland, the governmental policies regarding alcohol regulated its consumption through heavy taxation» [6]. Therefore causing high demand for smuggled alcohol.

As mentioned earlier, soviet trade on the Baltic was strictly controlled, mostly carried by its own merchant navy of high tonnage. The main goods getting through Leningrad seaport were pig iron, machines, caoutchouc and cotton. However, as the port was freezing for even half of a year, a newly built and railway-connected, non-freezing port in Murmansk was gaining more significance.

Most of Latvian sea connections involved UK and Germany. German ships were preferred largely due to significant minority of Baltic Germans and clearing agreement signed with that country. After coup d'état in 1934 Latvian ship owners' union was reorganized within Chamber of Industry and Commerce, and government attempted to develop larger merchant navy of its own. Also some unauthorized lines were operating, tolerated because of confluence with domestic industry's interest.

Between 70% and 80% of Lithuanian foreign trade passed through Klaipėda. The region contained significant economic value, and therefore was an area of dispute with Germany. Similar situation can be attributed to Poland, which at the beginning of the period in

hand, had very limited access to the sea«...only 15% of the whole territory lied within 200 km from its own seacoast...» [7]. Therefore large-scale action was conducted to construct a new seaport of its own – Gdynia. Even so Gdynia in 1921 was just a small fishing village, in the late 30s it became a modern seaport of size comparable to Danzig, and due to trade and border conflicts with Germany now majority of Polish foreign trade was getting through it. One of the main paradigms of Polish marine policy was to win competition for its trade with German railways and seaports, especially Stettin and Hamburg. As the amount of goods transported was increasing, Polish authorities attempted to find an alternative railway rout to Baltic through Riga, and therefore special agreement about tariffs on transport was signed in 1936 with Latvia, but the consequences were rather unsatisfactory for both sides. Another issue was situation of Eastern Prussia, separated from main part of German territory. Due to political barriers port in Königsberg couldn't benefit from its natural hinterland as it did before the World War One. Regarding Germany in general, it seems that its market did not need much protection, due to superior German bargaining power in trade with its smaller and less developed partners. «Therefore, Germany forced bilateral trade and payment agreements onto its small trading partners and/or maneuvered the agreements in a way that favored their own interests» [8].

The present time. Similarly to the past, economies around the Baltic consist of rich and developed countries, then recently independent rapidly modernizing ones, and Russia as a separate area. All of those countries except Russia belong to EU, which makes them a unified customs area. Therefore the main issue remains facilitating trade and transport between the EU and Russia, including its Kaliningrad exclave. As Russia belongs to Eurasian Economic Union, goods shipped to its Baltic ports can then easily reach other member states as well. According to World Bank Group Enterprise Survey Average Time to Clear Imports from Customs (days) amounted to 19.3 in Russia (2012), 7.7 in Latvia (2013), 4.4 in Poland (2013) compared to just 2.1 in Sweden (2014) [9]. Similarly to East Prussia, Kaliningrad Oblast also struggles economically because of its political isolation from adjoining lands [10]. In recent times Baltic Sea

also became an area of transport and refinement of fossil fuels like gas and oil.

Conclusions. In comparison to the 20s and 30s, conditions for development of trade in the Baltic region improved greatly, but it is still far from the level of integration that its coasts could reach, if its potential in trade, transport and tourism were fully developed. «With respect to the region, consumers would benefit from goods and services at lower costs and producers could become more competitive as inputs would become less costly. Liberalisation would allow resources of economies to be used more efficiently and their competitive advantages to be

more fully exploited» [11]. As mentioned in the beginning, besides local integration Baltic has also potential to gain more significance in global economy. The experience of interwar period shows how barriers, regulations and disputes can cripple regional development and cooperation and therefore often push much of sea connections outside of the area. Today we also have to deal with some political tensions and distrust, and got through global economic crisis, nevertheless long term benefits of better cooperation at the Baltic are noteworthy.

References:

1. Salmonowicz Henryk, Bałtycki Rynek Żeglugowy. –Wydawnictwo Kreos, Szczecin, 2008. p.7 (in Pol)
2. Zdzitowiecki Jan, BAŁTYK – szkiełgospodarczy. – Wydawnictwo Instytutu Zachodniego, Poznań. 1946. (in Pol)
3. Dąbrowski Adam Grzegorz, Piotr Kołakowski. Polityka morska państw bałtyckich i skandynawskich w świetle referatów polskich placówek dyplomatycznych i konsularnych na zjazd bałtycki w Gdyni w 1937 r., Pomorska Akademia Pedagogiczna w Słupsku, Słupsk, 2004. (in Pol)
4. Szymański Jan, Polsko- Skandynawska współpraca w zakresie żeglugi w okresie międzywojennym (1919–1939). – Uniwersytet Gdański, Gdańsk, 1988. (in Pol)
5. Kauppila Jari. Impact of tariffs on industries and prices in Finland during the interwar period. // Scandinavian Economic History Review, 56:3, pp. 176–191, DOI: 10.1080/03585520802431233 (in Eng)
6. PullatRaimo, RistoPullat, The Vodka Sea: Comparative history of spirits smuggling in the Baltic Sea. // Journal of Scandinavian Studies in Criminology and Crime Prevention ISSN 1404-3858 2012. Vol. 13. pp. 64–73. (in Eng)
7. Machaliński Zbigniew, Gospodarcza Myśl Morska II Rzeczpospolitej 1919–1939. – Zakład Narodowy imienia Ossolińskich, Gdańsk, 1975. (in Pol)
8. Hedberg Peter, Elias Håkansson. Did Germany exploit its small trading partners? The nature of the German interwar and wartime trade policies revisited from the Swedish experience. // Scandinavian economic history review. 2008. Vol. 56.No. 3. pp. 246–270. DOI:10.1080/03585520802567184 (in Eng)
9. The world bank: enterprise surveys. Available at: <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/trade>
10. Gareev Timur. The special economic zone in the Kaliningrad region: development tool or institutional trap? // Baltic Journal of Economics. 2013. Vol. 13. pp. 111–127. (in Eng)
11. Kinnman Susanna, Magnus Lodefalk. A global Baltic: potential gains from trade liberalisation in the Baltic Sea States. // Baltic Journal of Economics. 2009. Vol. 9(1). pp. 55–79. (in Eng)

УДК 339.5

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТИ ПО УПЛАТЕ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН, НАЛОГОВ В ФТС РОССИИ

А.В. Агапова¹

¹Российская таможенная академия, к.э.н., доцент
Адрес для переписки: av_agapova@rambler.ru

Информация о статье:

Поступила в редакцию 16.10.2019, принята к печати 27.12.2019.
Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Агапова А.В. Анализ практики применения способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов в ФТС России // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С. 36–41.

Аннотация: Актуальность темы основана тем, что в доходах федерального бюджета поступления от таможенных платежей составляют одну из основных статей, что требует соблюдения контроля за полнотой их исчисления и уплаты. Способом соблюдения исполнения обязательств участников внешнеэкономической деятельности и является обеспечение исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов. В статье приводится анализ применения способов такого обеспечения. Проанализирована динамика изменения сумм обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов за период 2016 – 2018 годы, установлен рост в 2018 году по сравнению с 2017 годом. Сделан вывод о ежегодном увеличении количества таможенных расписок по каждому из способов обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов, а следовательно, об увеличении частоты применения такого обеспечения. Проанализированы суммы предоставленного обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов по каждому из способов, а также частота их применения. Выявлено, что по сумме предоставленного обеспечения основным способом на уровне ФТС является поручительство, а наименее используемым – залог имущества. Так, суммы предоставленного обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов по поручительству в 2017-2018 годах составляли 72 % от всей суммы такого обеспечения. Наименее используемым способом является залог имущества - 3 % от общей суммы внесенного обеспечения. Однако, проанализировав частоту применения каждого из способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, установлено, что по частоте применения преобладает денежный залог. Этот способ применяется в 57 % случаев в 2017-2018 годах. Наименее часто используемым способом опять же является залог имущества (в 2017-2018 годах применялся в 3% случаев). Это может свидетельствовать о проблемах в законодательной базе по вопросам применения залога имущества: о возможной сложности его получения, требованиях к самому имуществу, сроках рассмотрения договора о залоге имущества.

Ключевые слова: обеспечение исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, таможенные платежи, денежный залог, банковская гарантия, поручительство, залог имущества.

ANALYSIS OF APPLICATION OF METHODS OF ENFORCEMENT OF DUTY ON PAYMENT OF CUSTOMS DUTIES, TAXES IN FCS OF RUSSIA

A. Agapova¹

¹Russian Customs Academy, PhD, Associate Professor
Corresponding authors: av_agapova@rambler.ru

Article info:

Received 16.10.2019, accepted 27.12.2019
Article in Russian

For citation: A. Agapova. Analysis of application of methods of enforcement of duty on payment of customs duties, taxes in FCS of Russia. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 36–41.

Abstract: The relevance of the topic is based on the fact that in the federal budget revenues from customs payments requires compliance with the control over the completeness of their calculation and payment. To ensure the fulfillment

of the obligation to pay customs duties and taxes is the item to comply with the obligations of participants in foreign economic activity. The article provides an analysis of the application of such methods. The dynamics of changes in the amounts of enforcement of customs duties, taxes for the period 2016–2018 years has been analyzed, and an increase in 2018 compared to 2017 has been established. It is concluded that the number of customs receipts for each of the methods of enforcement of customs duties and taxes has increased annually, and therefore the frequency of application of such security has increased. The amounts of granted security for the payment of customs duties, taxes under each of the methods, as well as the frequency of their application were analyzed. It has been revealed that in terms of the amount of security provided, the main way at the FCS level is the guarantee, and the least used - the pledge of property. In 2017–2018 the amounts of granted security on guarantee amounted to 72% of the total. The least used method is the pledge of property - 3% of the total amount of the security paid. However, it has been found that the frequency of application is dominated by a monetary pledge. This method is used in 57% of cases in 2017–2018. The least frequently used method is again the pledge of property (in 2017–2018 it was applied in 3% of cases). This may indicate problems in the legislative framework for the application of the pledge of property: the possible difficulty of obtaining it, the requirements for the property itself, the timing of the consideration of the pledge agreement.

Keywords: ensuring discharge of duty on payment of the customs duties, taxes, customs payments, monetary pledge, the bank guarantee, the guarantee, pledge of property

Введение. Обеспечение исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов (далее – ОИУТП) представляет собой совокупность мер имущественного характера, которые являются гарантом пополнения федерального бюджета государства [6]. Актуальность исследования связана с необходимостью ускорения совершения таможенных операций при одновременном сохранении обеспечения исполнения различных обязательств участников внешнеэкономической деятельности в случае несоблюдения таких обязательств.

Постановка задачи (цель исследования). В исследовании поставлена задача проанализировать динамику применения ОИУТП в Федеральную таможенную службу (ФТС) России. В исследовании необходимо на основе эмпирических данных (анализа практики применения) выявить наименее часто используемый способ с целью дальнейшего исследования проблем нормативно-правового и организационного характера, которые не позволяют и препятствуют его использованию.

Методы и материалы исследования. Исследование проводилось на основании открытых данных ФТС России [1], из ежегодных отчетов за 2016 [2], 2017 [3], 2018 [4] годы. В целях доказательства необходимости

анализа практики применения способов ОИУТП, во-первых, проанализирована динамика поступлений таможенных платежей в доход федерального бюджета в 2014–2018 гг. Далее, проанализирована динамика изменения сумм обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов на уровне ФТС. Затем произведен расчет суммы ОИУТП на одну таможенную расписку с целью установления весомости и значимости каждого способа ОИУТП, а также частоты применения каждого из способов такого обеспечения.

Результаты исследования. В результате анализа перечисления ФТС таможенных платежей в доход федерального бюджета в 2014–2018 гг. (Рисунок 1) установлено, что в доходах федерального бюджета перечисления ФТС таможенных платежей составляют одну из основных статей дохода, так, в 2014 году доход федерального бюджета от перечислений таможенных платежей ФТС составляет 48,98%, в 2015 – 36,11%, в 2016 – 32,74%, в 2017 – 31,65%, в 2018 – 31,16%, что позволяет сделать вывод о необходимости контролировать полноту их перечисления, а, следовательно, усиления контроля за применением обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов.

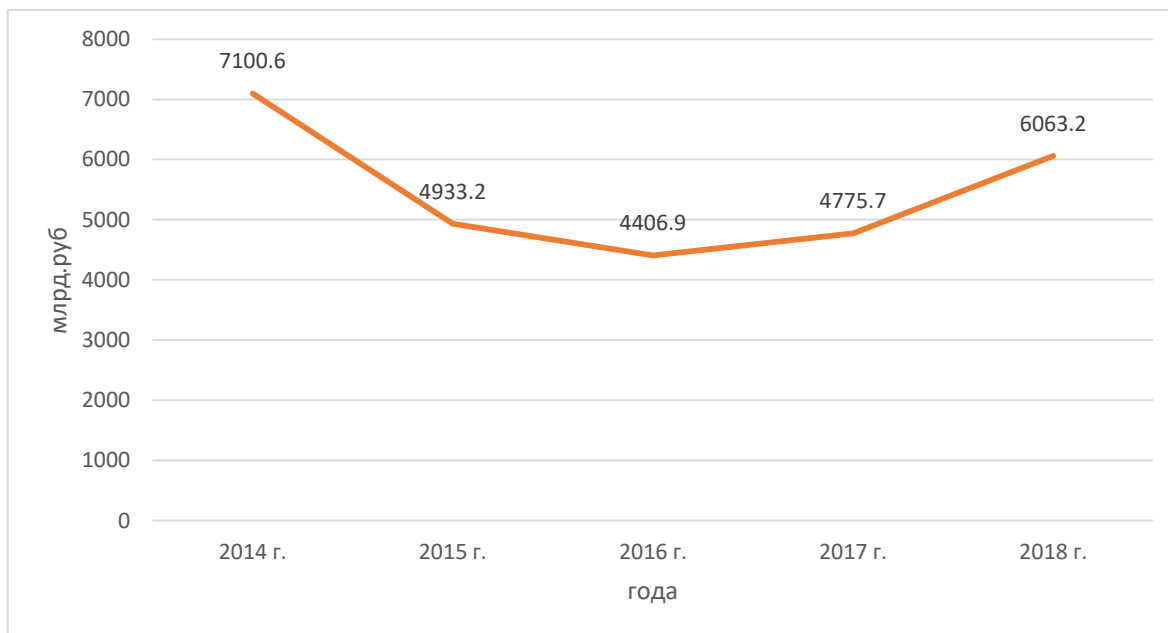


Рисунок 1. Перечисления таможенных платежей ФТС в федеральный бюджет в период 2014–2018 гг., млрд. руб.
(составлено автором на основе отчетов ФТС России)

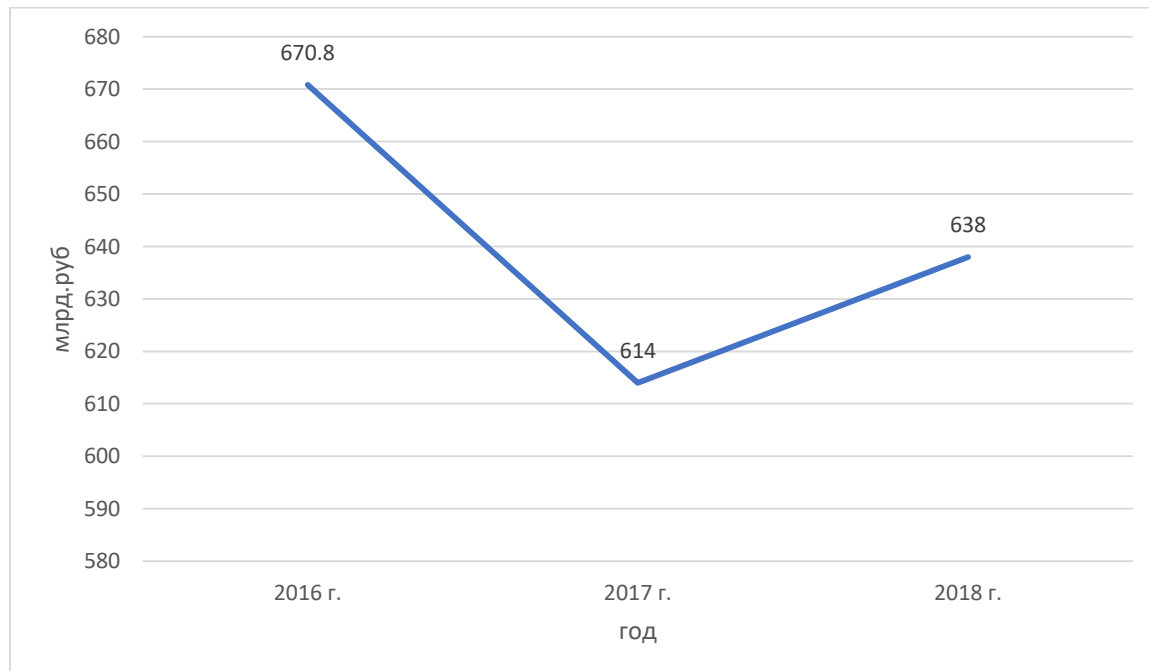


Рисунок 2. Динамика изменения сумм ОИУТП на уровне ФТС России за 2016–2018 гг., млрд. руб.
(составлено автором на основе отчетов ФТС России)

Проанализируем динамику изменения сумм обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов на уровне ФТС России в период 2016–2018 гг. (Рисунок 2)

В 2018 год таможенными органами принято ОИУТП по сумме на 4% больше, чем в 2017 году. В 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается снижение на 8,46% или 56,8 млрд. руб.

Проанализируем динамику изменения сумм, принятых по каждому из способов обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов на уровне ФТС России в период 2016–2018 гг. (Рисунок 3). Известно, что таких способов четыре: банковская гарантия, поручительство, денежный залог, залог имущества.



Рисунок 3. Динамика сумм, принятых по каждому из способов ОИУТП в ФТС в период 2016–2018 гг., млрд. руб.
(составлено автором на основе отчетов ФТС России)

Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что по сумме предоставленного обеспечения исполнения уплаты таможенных пошлин, налогов, основным способом на уровне ФТС России является поручительство, а наименее используемым – залог имущества. Так, в 2018 году сумма по залогом имущества составляет 4,5 %, денежного залога – 8,4%, банковской гарантии – 24,5% от суммы по поручительству. Обращает внимание тот факт, что в период с 2016 по 2018 гг. сумма денежного залога снизилась на 46 % или 33,2 млрд. руб. (Таблица 1).

Таким образом, можно сделать вывод, что суммы способа такого способа обеспечения как поручительство занимает большую долю от общей суммы обеспечения, принятого ФТС.

Далее проанализируем количество принятых ФТС таможенных расписок (далее – ТР) в период 2016–2018 гг. для выявления наиболее часто используемого способа ОИУТП [1] (Таблица 2). Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о ежегод-

ном увеличении количества ТР по каждому из способов ОИУТП, так в 2018 году по сравнению с 2016 годом наблюдается увеличение количества ТР на 24,8 % или 15 772 штуки. Количество ТР, оформленных в связи с принятием залога имущества в 2018 году всего 4 штуки, что меньше чем количество ТР, оформленных в связи с принятием ДЗ на 9 066 раз. Наибольшее количество принятых таможенных расписок приходится на принятые в качестве денежного залога. Частота применения поручительства меньше, чем денежного залога в 5,19 раз, однако суммы оформленных в связи с принятием денежного залога и поручительства ТР иные. Так, сумма по внесенному обеспечению по поручительству составляет 71% от общей суммы обеспечения по всем способам.

Произведем расчет средней суммы ОИУТП на одну ТР, принятых по каждому из способов ОИУТП. Исходя из таблиц 1, 2 можно сделать вывод, что суммы принятых ОИУТП денежных средств и суммы количества принятых ТР не сопоставимы:

Таблица 1

Соотношение сумм каждого из способов ОИУТП
(составлено автором на основе отчетов ФТС России)

Вид обеспечения	Сумма ОИУТП в 2016	Соотн. к общей сумме	Сумма ОИУТП в 2017	Соотн. к общей сумме	Сумма ОИУТП в 2018	Соотн. к общей сумме
	млрд. руб.	%	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%
Поручительство	480	72,2	441,4	71,8	464	72,7
Банковская гарантия	97,1	13,5	104,9	16,9	114,1	17,8
Денежный залог	72,2	11,1	38,8	6	39	6,1
Залог имущества	21,5	3,2	28,9	5,3	20,9	3,4
Всего	670,8	100%	614	100%	638	100%

Таблица 2

Количество принятых ФТС России таможенных расписок по каждому из способов ОИУТП в период 2016–2018 гг., в шт.
(составлено автором на основе отчетов ФТС России)

Способ ОИУТП	2016, шт.	%	2017, шт.	%	2018,шт.	%
Поручительство	4130	8,6	4578	9,1	6980	11
Банковская гарантия	12800	26,8	12100	24,1	20200	31,8
Денежный залог	30746	64,4	33445	66,7	36267	57,1
Залог имущества	3	0,2	4	0,1	4	0,1
Всего	47679	100	50124	100	63451	100

на одну таможенную расписку, принятую по поручительству, приходится в среднем 67,24 млн. руб.; на таможенную расписку, принятую по банковской гарантии, приходится 5,64 млн. руб.; на одну таможенную расписку, принятую по денежному залого, приходится 1,077 млн. руб.; на одну таможенную расписку, принятую по залого имущества, приходится 5,22 млрд. руб.

Проанализировав среднюю стоимость одной таможенной расписки по каждому из способов ОИУТП, можно сделать вывод, что наиболее часто используется поручительство, но средняя стоимость одной таможенной расписки меньше, чем стоимость одной ТР по залого имущества, стоимость ТР по залого имущества составляет 5,22 млрд., а в 2018 году их принято всего 4 штуки.

Заключение. В результате исследования можно сделать следующие выводы:

– в доходах ФБ перечисления ФТС таможенные платежи составляют одну из основных статей дохода: так, в 2014 году доход ФБ от перечислений таможенных платежей ФТС составляет 48,98%, в 2015 – 36,11%, в 2016 – 32,74%, в 2017 – 31,65%, в 2018 – 31,16%, что позволяет сделать вывод о необходимости контролировать полноту их перечисления, а следовательно, усиления контроля за применением ОИУТП;

– по сумме предоставленного ОИУТП основным способом ОИУТП на уровне ФТС является поручительство, а наименее используемым – залог имущества. Так, в 2018 году сумма залога имущества составляет 4,5 % от суммы поручительства, что в 20 раз

меньше, сумма денежного залога составляет 8,4% от суммы поручительства, а сумма банковской гарантии – 24,5%. В период с 2016 по 2018 гг. снизилась сумма денежного залога на 46% или 33,2 млрд.руб.;

– происходит ежегодное увеличение количества ТР по каждому из способов ОИ-УТП. Так, в 2018 году, по сравнению с 2016 годом, наблюдается увеличение количества ТР на 24,8 % или 15 772 штуки. Количество ТР, оформленных в связи с принятием залога имущества в 2018 году, составляет всего 4 штуки, что меньше, чем количество ТР, оформленных в связи с принятием ДЗ на 9066 раз. Наибольшее количество принятых ТР приходится на ТР, принятых таможенными органами в качестве денежного залога.

Список литературы:

1. Информация о способах обеспечения и таможенных органах, в которые предоставляется обеспечение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ved.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2202:2018-11-02-10-19-28&catid=32:2011-05-04-09-26-34&Itemid=1839
2. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26323:-2017-&catid=475:2015-03-12-09-57-15&Itemid=2588
3. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26323:-2017-&catid=475:2015-03-12-09-57-15&Itemid=2588
4. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26323:-2017-&catid=475:2015-03-12-09-57-15&Itemid=2588
5. Грошева Е.А. Развитие способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов в ЕАЭС / Е.А. Грошева // Активация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов. 2018. № 4. – С. 187–191.
6. Фонова Т.С. Единая методика определения размера финансовой гарантии при осуществлении таможенного контроля сведений о товарах, заявленных в декларации. // Вестник Российской таможенной академии. 2018. № 3. – С. 136–142.

Частота применения поручительства меньше, чем аналогичный показатель денежного залога в 5,19 раз, однако суммы оформленных в связи с принятием денежного залога и поручительства ТР иные, а именно, сумма по поручительству составляет 72% от общей суммы ОИУТП по всем способам;

– наименее часто используемый способ ОИУТП – залог имущества. Это может свидетельствовать о проблемах в законодательной базе по вопросам применения залога имущества. В частности, о возможной сложности его получения [5], требованиях к самому имуществу, сроках рассмотрения договора о залоге имущества, что является направлением дальнейших исследований.

References:

1. Information on security methods and customs authorities to which is provided. Available at: http://ved.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2202:2018-11-02-10-19-28&catid=32:2011-05-04-09-26-34&Itemid=1839 (in Rus)
2. Final report on the results and main activities of the FCS of Russia in 2016. Available at: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26323:-2017-&catid=475:2015-03-12-09-57-15&Itemid=2588 (in Rus)
3. Final report on results and main directions of activities of FCS of Russia in 2017 Available at: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26323:-2017-&catid=475:2015-03-12-09-57-15&Itemid=2588 (in Rus)
4. Final report on the results and main activities of the FCS of Russia in 2018 Available at: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26323:-2017-&catid=475:2015-03-12-09-57-15&Itemid=2588 (in Rus)
5. E. Grosheva. Development of ways of ensuring the fulfillment of the duty to pay customs duties, taxes in the EAEU. *Aktivaciya intellektual'nogo i resursnogo potenciala regionov*. 2018. No. 4. pp.187–191 (in Rus)
6. T. Fonova. Unified method of determining the size of the financial guarantee during customs control of information on goods declared in the declaration. *Vestnik Rossiyskoy tamozhennoy akademii*. 2018. No.3. pp.136–142 (in Rus)

УДК 347.771

**ПРОБЛЕМЫ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ НА РАЗРАБОТКИ В ИТ-СФЕРЕ
В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ*****В.С. Богданова¹, А.А. Антипов²***¹Университет ИТМО, магистрант²Университет ИТМО, к.фил.н., доцент

Адрес для переписки: Vika.bogdanova-bogdanova@ya.ru

Информация о статье:

Поступила в редакцию 29.09.2019, принята к печати 27.12.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Богданова В.С. , Антипов А.А. Проблемы регистрации прав на разработки в ИТ-сфере в России и за рубежом // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С. 42–47.

Аннотация: В статье приводится краткий обзор на процесс патентования ИТ-технологий в России. Упомянуты примеры удачного патентования за рубежом. Подробно рассматривается такое понятие как патент, а также четко разграничивается, какие идеи могут попадать под категорию патента, а какие могут быть зарегистрированы только с помощью авторского права. Описаны ключевые шаги, которые авторы изобретений в сфере ИТ-технологий должны выполнять, если хотят запатентовать свою разработку (патентный поиск, подача заявки, уплата гос. пошлины и т.д.). С помощью различных общенаучных методов приводится анализ и синтез знаний о патентовании в России. Упомянется возможность патентования в других государствах. Рассмотрены случаи такого патентования, приведены примеры стран с наиболее выгодными условиями для патентования разработок. Составлен рейтинг стран с наиболее выгодными условиями для изобретателя. Приведены данные статистики, которые выявляют страны с самими крупными показателями патентования на сегодняшний день. Проанализированы плюсы и минусы использования зарубежного рынка для регистрации новых технологических идей и стартапов. На примере иностранных коллег выявлены положительные моменты, которых недостает в российском патентовании. Приведены и рассмотрены основные проблемы, тормозящие развитие патентования в России. Приведены также пути решения подобных проблем в данной области, в том числе изменения установок в мышлении людей, каким образом происходит процесс патентования, и насколько важна его роль в ведении бизнеса, выпуск на рынок патентования большого количества грамотных специалистов в данной области и многие другие факторы, устранение которых поможет институту интеллектуальной собственности получить большее развитие в России.

Ключевые слова: ИТ-технологии, изобретения, патентование, экономика, регистрация, интеллектуальная собственность, зарубежные страны, рейтинг стран, пробелы в патентовании, пути решения

**PROBLEMS OF REGISTRATION OF RIGHTS TO DEVELOPMENTS
IN THE IT-FIELD IN RUSSIA AND ABROAD*****V. Bogdanova¹, A. Antipov²***¹ITMO University, master student²ITMO University, PhD, Associate Professor

Corresponding authors: Vika.bogdanova-bogdanova@ya.ru

Article info:

Received 29.09.2019, accepted 27.12.2019

Article in Russian

For citation: V. Bogdanova, A. Antipov, Problems of registration of rights to developments in the IT-field in Russia and abroad. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 42–47.

Abstract: The article provides a brief overview of the process of patenting IT-technologies in Russia. Examples of successful patenting abroad are mentioned as a good example of the need for patenting developments. The concept of a patent is examined in detail, and it is also clearly distinguished which ideas may fall under the category of patent and which can be registered only with the help of copyright. It describes the key steps that inventors in the field of IT technologies should take if they want to patent their development (patent search, filing an application, paying state fees,

etc.). Using various general scientific methods, an analysis and synthesis of knowledge on patenting in Russia is provided. The possibility of patenting in other states is also mentioned. A so-called rating of countries with the most favorable conditions for the inventor has been compiled. Statistics that identifies countries with the largest patenting indicators are presented. The pros and cons of using the foreign market to register the new technological ideas and startups are analyzed. The main problems hindering the development of patenting in Russia are presented and considered. In particular, we are talking about factors, the absence of which indicates the insufficient development of the intellectual property protection field in Russia. Ways of solving similar problems in this area are also given.

Keywords: IT-technologies, inventions, patenting, economics, registration, intellectual property, foreign countries, country rating, patent issues, solutions

Введение. На сегодняшний день вектором, который задает планку для развития общемировой экономики, безусловно, являются передовые разработки в области IT-технологий. Интеллектуальная собственность с уверенностью выбивается из общего круга охраняемых гражданским законодательством объектов. Наблюдая за процессами экономического развития сейчас, очевидно, что сырьевые ресурсы уступают пальму первенства интеллектуальным. В свою очередь, последние требуют к себе всё больше правовой защиты с каждым днём. Для того, чтобы компании, которые создают и продвигают свой бизнес в сфере технологий, чувствовали себя защищённо, им, безусловно, необходимо применение такого инструмента как патент. Своевременное патентование создаваемых IT-разработок не только дает гарантию того, что недобросовестные конкуренты не смогут украсть разработку безнаказанно, но и также обяжет их выплачивать все необходимые роялти отчисления, что даст возможность дополнительного заработка для преуспевающей компании. Примером в этой области может служить всем известная компания Microsoft. Благодаря своевременному патентованию своих активов и выкупу перспективных технологий у конкурентов, эта компания не только может не бояться «грязной игры» своих соперников, но и обязывает последних выплачивать отчисления за использование запатентованных технологий. Порой такие отчисления превышают доходы, которые непосредственно приносят сами запатентованные разработки. Таким образом, очень четко прослеживается, как одна компания, вовремя запатентовав свои разработки, может монополизировать необходимый ей сегмент всего рынка экономики.

Постановка задач. Для точного и верного изучения вопроса необходимо поста-

вить перед данным исследованием задачи, выполнение которых облегчит проведение исследования. Во-первых, дать определение понятию патентование, а также разобраться в схеме процесса патентования в Российской Федерации. Во-вторых, провести исследование о патентовании за рубежом. Составить рейтинг стран с наиболее выгодными условиями для изобретателей, желающих запатентовать свои технологии. В-третьих, на примере зарубежных коллег выявить недостатки в отечественном процессе патентования и найти пути, по которым их можно устранить.

Методы и материалы исследования. Для проведения данного исследования были использованы следующие общенаучные методы: анализ, синтез, обобщение и индукция при работе с информацией, отражающей сущность патентных взаимоотношений как в России, так и за рубежом. Также были задействованы частно-научные (специальные) методы, такие как историко-правовой и сравнительно-правовой, для оценки текущего состояния правовой системы России, выявление пробелов, которые должны подлежать устранению для успешного развития государства в будущем.

Для того, чтобы четко разобраться, каким же образом компании по всему миру могут регистрировать свои разработки в той или иной области, становясь некими номинальными монополистами рынка, необходимо разобраться в самой процедуре патентования, происходящей как в России, так и за рубежом, а также выявить пробелы в законодательстве, которые создают торможение в развитии института интеллектуальной собственности нашего государства. Начать следует с определения, что такое патент и как российские компании могут его получить. Как только в голове автора рождается идея,

самое важное, что ему необходимо сделать, это защитить свое детище от различного рода плагиата. Стоит помнить, что по законодательству Российской Федерации идеи не подлежат патентованию. В нашей стране компания или человек, который изобретает что-то новое, может запатентовать лишь то, что имеет материальное выражение [1]. Есть исключения: например, существуют идеи, которые сами по себе не нуждаются в патенте, так как все равно защищены законодательством. В этих случаях используется авторское право. Ряд исключений также пополняют бизнес идеи, которые охраняются законом, поскольку они относятся к составляющим коммерческой тайны. Строго говоря, в России патентованию подлежат лишь изобретения, полезные модели или промышленные образцы [1].

Процесс патентования можно разбить на этапы. Для начала, лицо, которое создало новшество в сфере IT, должно провести свой патентный поиск. Для этого оно может прибегнуть к помощи специальных служб и компаний. Делается это в первую очередь для того, чтобы дать предварительную оценку, может ли данное изобретение рассчитывать на патент. Далее происходит составление и подача заявки со всеми необходимыми документами на изобретение в специальные органы. После уплаты государственной пошлины, патент вступает в свою законную силу сроком на различное количество времени (в зависимости от того, какой именно патент был приобретён). Процесс получения патента за рубежом отличен от российского. Так, если лицо, которое является разработчиком в сфере IT-технологий, захочет продвигать свою идею и расширять свой бизнес на международном уровне, оно должно проанализировать положение таких разработок на иностранных рынках, а также четко представлять, какие зарубежные страны наиболее лояльны для регистрации таких идей.

Существуют оценочные рейтинги стран с наиболее комфортными условиями для регистрации того или иного изобретения. Ниже будут рассмотрены некоторые из них. Как одна из ведущих экономически развитых стран, хорошо показали себя в этом плане Соединенные Штаты Америки. По данным статистики, одни из самых крупных корпо-

раций, обладающих многомиллионными оборотами благодаря разработкам в сфере IT-технологий, работают в этой стране. Нашумевший «Apple» и многие другие фирмы могут комфортно сосуществовать в данной стране, не испытывая давления со стороны права или налогообложения. Наоборот, реформа, которую не так давно провел Д. Трамп, сумев уменьшить налоги, делает выбор данного государства достаточно привлекательным для иностранных инвесторов. Однако отрицательной стороной патентования в Америке на сегодняшний день является тот факт, что США – одна из самых дорогих стран для входа на американский рынок экономики. Предпринимателю, который захочет открыть свой бизнес в США, нужно обладать далеко не маленьким капиталом. Далее, по оценкам экспертов, интерес для рынка IT-технологий представляет такое государство как Великобритания. Однако здесь тоже существуют свои сложности, связанные с неустойчивым положением данного государства в отношениях с Европейским Союзом.

Несмотря на небольшую общемировую популярность, Ирландия признается одной из стран с комфортным налогообложением для развития предпринимательства в IT-сферах. Законодательство данной страны закрепляет одно из самых низких налоговых обложений для сферы бизнеса, которое связано с интеллектуальной собственностью, по сравнению с большинством стран Европейского Союза.

Еще одной надежной страной для стартапа в сфере интеллектуальной собственности признается Канада. Одним из положительных моментов в ведении дел в данном государстве является открытый рынок, который связан с США. Также безусловным преимуществом можно назвать модель партнерств, которая характерна для Канады. Речь идет о так называемых «ограниченных партнерствах». Если доход от предпринимательства приходит из-за рубежа сам корпоративный налог при этом обнуляется. Что же касается дивидендов, то они будут равны тем ставкам, которые компания будет уплачивать в своей стране. Так что, в случае создания и регистрации стартапа гражданами России, налог будет равен 13% [4].

По данным официального сайта Всемирной организации интеллектуальной собственности, рост волны патентования в Азии является одним из самых внушительных [6]. В 2006 году этой части света принадлежало 49,7% от общего количества поданных заявок на патентование в общемировом соотношении. К 2016 году этот процент увеличился до 64,6%. Эти показатели делают страны азиатского континента очень привлекательными с точки зрения изучения вопроса интеллектуальной собственности.

В первую очередь это Китай. Данное государство смело можно называть образцовым в сфере патентования, так как по данным статистики, опубликованным на сайте WIPO (Всемирной организации интеллектуальной собственности) [6], уже в 2016 году Китай стал лидером по числу поданных заявок на регистрацию нематериальных активов (Россия, к примеру, в том же году была лишь на 8 месте). Эти и другие причины дают основание полагать, что выход на китайский рынок, а в особенности в сферах IT-технологий, кажется начинающему предпринимателю непосильной задачей. Однако, даже в такой, казалось бы, сложной ситуации, когда конкуренция колоссальна, выход есть. Стоит обратить внимание на административный район Китая – Гонконг. Регистрации и выход на рынок в этом «маленьком кусочке от большого пирога» довольно проста, но, если предприниматель с новой технологией сумеет удержаться здесь, он получит прямой выход на китайский рынок, что наверняка даст ему многообещающие перспективы. Еще одним стимулом развивать свой стартап именно здесь является подушка безопасности в виде точного и устойчивого законодательства. Оно закреплено здесь на ближайшие 50 лет, так что предприниматель может быть абсолютно уверен, что никаких резких скачков не предвидится. Тем не менее, к минусам можно отнести сложность в открытии счета для иностранных граждан, либо для компаний с маленьким оборотом.

Южная Корея заинтересует тех предпринимателей, которые рассчитывают получить неограниченные возможности по доступу к электросетям, или если их бизнес имеет своей целью получение международных клиентов. В этой стране можно полу-

чить высокие налоговые льготы, если бизнес будет развиваться в одной из свободных экономических зон. Также здесь существуют возможности для развития крупных проектов, которые требуют большой IT-инфраструктуры. Сложности для бизнеса в Южной Корее присутствуют, как и везде. Здесь предприниматели сталкиваются с тотальным заполнением всей действующей документации, включая название предприятия исключительно на корейском языке. Также к минусам относятся особо глубокие традиционные устои, влияющие на внутреннюю жизнь страны, затрагивая все сферы бизнеса. Тем не менее, имея партнеров, разбирающихся в ведении дел в данной стране, шанс продвигать свои разработки и получать прибыль достаточно высок.

Полученные результаты. Выполненные выше сравнения различных иностранных рынков в сфере IT-технологий условны. В конечном итоге, каждый изобретатель инновационной IT-разработки сам для себя решает, на какой рынок он собирается с ней выходить, и какую именно модель бизнеса он собирается построить. В любом случае, какой бы рынок он не выбрал, перед ним встанет вопрос патентования своей продукции. Как только человек создает технологию, самая первая мысль, которая должна рождаться в его голове, это каким образом он может свою идею защитить. Особенно такие мысли должны возникать сейчас – в век информационных технологий, где кажется, что интернет опережает время. В этой связи огромную роль играет воспитание в людях, способных создать какую-либо инновацию (неважно в IT-сферах или каких-то других), понимания, что регистрировать свои идеи нужно, важно и необходимо [5]. По оценке члена общественного совета Роспатента В. Колятина [2], существует несколько причин-триггеров отставания России в общемировой гонке за лидерство в сфере интеллектуальной собственности. Самой главной из них называется отсутствие у самих предпринимателей навыков и желания регистрировать свои технологии и получать патенты. У людей, ведущих бизнес, существует лишь примерное и достаточно отдаленное представление о том, как процедура патентования работает, и какие плюсы она

приносит. Еще одной причиной следует указать отсутствие грамотных специалистов в области непосредственно регистрации интеллектуальной собственности. Практически единственным примером выпуска из учебных заведений специалистов, охватывающих данный профиль, можно назвать Российскую государственную академию интеллектуальной собственности, находящуюся в Москве. Ежегодно это учебное заведение выпускает порядка 200 специалистов, однако для динамики роста показателей патентования этого крайне мало. Третьей причиной застоя в популяризации регистрации IT-технологий можно указать отсутствие как такого органа государственной власти, ответственного за эту сферу. Картина, которая прослеживается сейчас: налицо рассеивание полномочий по различным министерствам и ведомствам. Это значительно тормозит развитие данной отрасли.

Выводы. В ходе проведенного исследования были решены задачи, поставленные для написания данной статьи. В частности, даны ответы на вопросы об институте патентования в России, о том, каким образом изобретатель может зарегистрировать свои IT-разработки, а также по каким основаниям и критериям заинтересованное лицо может выбрать для себя регистрацию своей разработки на зарубежном рынке. Также выделены проблемы в отечественном институте интеллектуальной собственности, решения ко-

торых поможет успешному развитию данной отрасли в будущем.

Лицо, создающее IT-технологии, обязано ее запатентовать. Оно может выбрать, на какой рынок оно стремится вывести свою разработку. Исходя из этого, решить, в какой именно стране лицо будет получать данный патент. Если это рынок – зарубежные страны, то для начала необходимо четко проанализировать весь спектр плюсов и минусов для регистрации своего изобретения в той или иной стране. Если лицо, создающее IT-разработку готово к развитию на российском рынке, то ему необходим анализ отечественного законодательства, чтобы как можно лучше защитить свою разработку от недобросовестных конкурентов.

Что же касается роли государства в вопросах патентования, необходимо, чтобы вопрос интеллектуальной собственности стал одним из ключевых для органов государственной власти, контролирующих этот вопрос и разрабатывающих соответствующее законодательство [3]. На сегодняшний день политика государства должна быть направлена на то, чтобы прививать изобретателям и разработчикам культуру защиты своих прав через патентование и регистрацию авторских прав. Именно после успешной корректировки описанных выше положений российская экономика и рынок в целом станут считаться достаточно конкурентноспособными на мировой экономической арене.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_64629/
2. Виноградова Е. Почему интеллектуальная собственность в России не продается. // Ведомости. № 46 от 05. 06. 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/06/05/803013-intellektualnaya-sobstvennost#/galleries/140737494474347 / normal/](https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/06/05/803013-intellektualnaya-sobstvennost#/galleries/140737494474347 / normal/140737494474347 / normal/)
3. Зигамшим Р. А., Райская М. В. Роль информационных технологий в развитии экономики страны. // Вестник Казанского технологического университета. 2012 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-informatsionnyh-tehnologiy-v-razvitii-ekonomiki-strany>

References:

1. The Civil Code of the Russian Federation (Part IV) No. 230-FZ of 18.12.2006. Available at: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_64629/ (in Rus)
2. E. Vinogradova. Why intellectual property is not for sale in Russia. *Vedomosti*. No. 46 of 05.06.2019 Available at: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/06/05/803013-intellektualnaya-sobstvennost#/galleries/140737494474347/normal/1> (in Rus)
3. R. Zigamshim, M. Rayskaya. The role of information technology in the development of the country's economy. *Vestnik Kazanskogo technologicheskogo universiteta*. 2012. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-informatsionnyh-thenologiy-v-razvitii-ekonomiki-strany> (in Rus)

4. Налоговый кодекс РФ. Часть первая. № 146-ФЗ от 31.07.1998. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
 5. Святенко И. Проблемы и перспективы патентования в условиях российской реальности. // Citymagazine. 2018. № 28 (март-апрель) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rupto.ru/ru/news/citymagazineinterview>
 6. WIPO – Всемирная организация интеллектуальной собственности. // Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа https://www.wipo.int/patents/ru/faq_patents.html (in Eng)
4. The Tax Code of the Russian Federation (part I) No. 146-FZ of 31 July 1998. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (in Rus)
 5. I. Svyatenko. Problems and prospects of patenting in the context of Russian reality. *Citymagazine*. 2018. No. 28 (March, April). Available at: <https://rupto.ru/ru/news/citymagazineinterview> (in Rus)
 6. WIPO – World Intellectual Property Organization. Official website. Available at: https://www.wipo.int/patents/ru/faq_patents.html

УДК 347.772

ПОНЯТИЕ ИСТОЧНИКА ТОВАРОВ (УСЛУГ) ДЛЯ ПРИЗНАНИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА ОБЩЕИЗВЕСТНЫМ

В.Л. Горский-Мочалов¹

¹Юридическая фирма CLAIMS, магистр права
Адрес для переписки: victor.gm@claims.ru

Информация о статье:

Поступила в редакцию 01.10.2019, принята к печати 27.12.2019.
Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Горский-Мочалов В.Л. Понятие источника товаров (услуг) для признания товарного знака общеизвестным // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С. 48–54.

Аннотация: В статье даётся правовая оценка противоречивой практики признания обозначений общеизвестными в Российской Федерации товарными знаками в порядке статьи 1508 Гражданского кодекса РФ, при которой статус общеизвестных не смогли получить такие широко известные в России обозначения как «Lay's», «Doshirak», «Raffaello» и другие. Исходя из анализа решений Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатента) порочность практики связывается, помимо прочего, с допущением Роспатентом логических ошибок при толковании законодательства и неоднозначностью понятия источника происхождения товаров и услуг. Раскрывается содержание указанного понятия в практике Суда по интеллектуальным правам и Президиума Суда по интеллектуальным правам с учётом положений международных договоров – Парижской конвенции 1883 года и Соглашения ТРИПС – и рекомендаций Международной ассоциации охраны интеллектуальной собственности (AIPPI). Исходя из сложившихся в судебной практике подходов, делается вывод о различии понятий «источник происхождения товаров» и «лица, производящие товары». Обращается внимание на отсутствие в судебной практике окончательно сформированного подхода к определению критериев общеизвестности товарного знака. Дополнительно с учётом правовой природы и функционального назначения института товарных знаков, а также сущности общеизвестных товарных знаков делается заключение об отсутствии оснований для обращения Роспатентом к такому критерию общеизвестности товарного знака как известность потребителям наименования правообладателя товарного знака. В частности, подчёркивается необходимость установления ассоциативных связей потребителей не между заявленным обозначением и наименованием заявителя, как настаивает Роспатент в ряде своих решений, а между заявленным обозначением и товарами (услугами), предлагаемых на рынке под этим обозначением; при этом представление потребителя об определённом источнике происхождения этих товаров и услуг не должно с необходимостью включать в себя знание потребителем конкретного наименования юридического лица или индивидуального предпринимателя, являющегося источником происхождения товаров и услуг.

Ключевые слова: общеизвестные товарные знаки, источник происхождения

THE CONCEPT OF THE SOURCE OF GOODS (SERVICES) FOR THE RECOGNITION OF A TRADEMARK AS WELL-KNOWN

V. Gorskiy-Mochalov¹

¹CLAIMS law firm, master of law
Corresponding authors: victor.gm@claims.ru

Article info:

Received 01.10.2019, accepted 27.12.2019
Article in Russian

For citation: V. Gorskiy-Mochalov. The concept of the source of goods (services) for the recognition of a trademark as well-known. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 48–54.

Abstract: A legal assessment of the contradictory practice of recognition of trademarks as well-known under an article No. 1508 of the Civil code of the Russian Federation under which such famous designations as «Lay's», «Doshirak», «Raffaello» and others could not get the status of well-known trademarks is given in the article. Based on the analysis

of the Federal Service for Intellectual Property (Rospatent) decisions, the faulty practices are associated with assumption logical errors in the interpretation of the legislation by Rospatent and ambiguity of the origin of goods and services term. The article reveals the content of this term in the practice of the court of intellectual rights and the Presidium of the court of intellectual rights, considering the provisions of international treaties – the Paris Convention of 1883 and the TRIPS Agreement – and the recommendations of the International Association for the Protection of Intellectual Property (AIPPI). Based on the approaches developed in court practice, the conclusion about the distinction between the concepts of «source of origin of goods» and «persons producing goods» is made. Attention is paid to the absence of a finally formed approach to the definition of criteria of well-known trademark in court practice. In addition, considering the legal nature and functional purpose of the Institute of trademarks as well as the essence of well-known trademarks, the conclusion is made that there are no grounds for Rospatent to apply such a criterion of a well-known trademark as a consumer's knowledge of a trademark owner's name. In particular, the author emphasizes the necessity of detection of consumers association of the applied designation not with the name of the applicant, as Rospatent insists in several of its decisions, but with goods (services) offered on the market under the designation; the consumer's understanding of a particular source of such goods and services origin doesn't need to include the knowledge of name of legal entity or individual entrepreneur which is the source of origin of goods and services.

Keywords: well-known trademarks, origin source

Введение. Пункт 1 ст. 1508 Гражданского кодекса РФ [1], основанный на ст. 6 bis (1) Парижской конвенции по охране промышленной собственности (заключена в Париже 20.03.1883) [2], преломлённой через статью 16 (3) Соглашения ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности от 15.04.1994) [3], позволяет признавать обозначение общеизвестным товарным знаком, если это обозначение в результате интенсивного использования стало на указанную в заявлении дату широко известным в Российской Федерации среди соответствующих потребителей в отношении товаров заявителя. Примечательно, что Суд по интеллектуальным правам в делах о признании товарных знаков общеизвестным при раскрытии норм, регулирующих этот институт, ссылается зачастую лишь на Парижскую конвенцию, но не на Соглашение ТРИПС. Между тем, институт общеизвестного товарного знака в том виде, в каком он предусмотрен в Парижской конвенции, существенно отличается от того института, который отражён в Соглашении ТРИПС и имплементирован в Гражданский кодекс РФ. В частности, товарный знак по Парижской конвенции признаётся общеизвестным в том случае, если он обладает международной известностью, тогда как российское законодательство предоставляет правовую охрану товарному знаку, обладающему широкой известностью в пределах Российской Федерации.

Общеизвестный товарный знак, в отличие от обычного, может распространять свою охрану на товары и услуги, неоднород-

ные тем, для которых он не зарегистрирован (расширенная защита). Также он имеет дальнюю ретроспективную охрану (на десятки лет в прошлое) и не требует продления каждые 10 лет (бессрочная охрана). Эти и другие достоинства вызывают у бизнеса интерес в получении исключительных прав на общеизвестные товарные знаки.

Россию принято относить к группе стран, где признание обозначения общеизвестным товарным знаком происходит не в рамках конкретного спора о нарушении товарного знака, а путём регистрации общеизвестного товарного знака в соответствующем реестре. Для этого нужно вместе с заявлением о признании обозначения общеизвестным товарным знаком представить в Роспатент комплект доказательств, подтверждающих общеизвестность с определённого момента.

Между тем, многим брендам, широкая известность которых очевидна, было отказано в регистрации общеизвестного товарного знака. Среди таких брендов – «Lay's», «Doshirak», «Raffaello» и другие. Одной из причин стала неоднозначность в понимании того, что следует понимать под «источником происхождения» товаров, с которыми должен ассоциироваться товарный знак.

Цель исследования. Руководствуясь актуальными подходами к общеизвестным товарным знакам в практике Суда по интеллектуальным правам, необходимо сформировать однозначную правовую позицию в отношении понятия источника происхождения товаров и услуг, которая может стать основой для более стабильной и предсказуе-

мой практики регистрации общеизвестных товарных знаков.

Методы и материалы исследования.

Для решения поставленной задачи следует провести анализ актуальных правовых позиций, содержащихся в законодательстве и судебной практике Суда по интеллектуальным правам, соотнести формально-логически содержание различных позиций и осуществить их синтез.

Полученные результаты.

I. Как неоднократно отмечал Суд по интеллектуальным правам, для признания обозначения общеизвестным товарным знаком заявитель должен доказать комплекс следующих обстоятельств: (1) широкая известность заявленного обозначения (2) на определенной территории (3) среди соответствующих потребителей (4) в отношении товаров заявителя (см. постановления Президиума Суда по интеллектуальным правам от 04.06.2018 по делу № СИП-556/2017 и от 14.11.2018 по делу № СИП-676/2017) [4, 5].

Именно четвертый критерий («в отношении товаров заявителя») оказывается преградой для регистрации многих известных в России брендов в качестве общеизвестных. Как следует из отказных решений Роспатента, заявители не смогли доказать ассоциацию между товарным знаком и производителем товаров. Препятствием стало то, что сами заявители не являлись непосредственными производителями товаров, а лишь осуществляли контроль над ними, в связи с чем Роспатент не посчитал возможным считать такие товары исходящими от заявителей. Например, заявителем в отношении товарного знака «Lay's» являлась американская компания PepsiCo, тогда как картофельные чипсы под этим брендом производились и продвигались на российском рынке компанией ООО «Фрито Лей Мануфактуринг». Как указал Роспатент, имеющиеся в материалах дела документы не позволяют сделать вывод о том, что сам заявитель участвует в производстве и продвижении чипсов непосредственно [6]. Решение об отказе в признании общеизвестным товарного знака «Raffaello» также мотивировано, тем, что фактически лицом, использующим для конфет товарный знак «Raffaello», является вовсе не заявитель (люксембургская компания Сомартек С.А.),

а российская компания ЗАО «Ферреро Руссия», являющаяся лицензиатом заявителя [7].

Действительно, широко распространённой является организационная практика, при которой владелец бренда не участвует непосредственно в производстве и продвижении товаров, а лишь контролирует компании, которые являются прямыми субъектами этих процессов, путём корпоративного контроля либо на основании лицензии. Однако хоть это и удобно экономически, но для правовой охраны известного бренда это может стать серьёзной проблемой.

II. Решить указанную проблему призвана правовая позиция, которая изначально была озвучена в резолюции Международной ассоциации по охране интеллектуальной собственности (AIPPI) Q100 в 1990 году [8], а затем отражена и в российской судебной практике (см. постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 02.03.2015 по делу № СИП-552/2014 [9], решение Суда по интеллектуальным правам от 12.03.2014 по делу № СИП-328/2013 [10]). Согласно этой позиции общеизвестность товарного знака должна определяться не в отношении конкретного производителя, который может не являться тем же лицом, что и правообладатель товарных знаков (обозначений), а в отношении компании, являющейся источником происхождения товаров (услуг) под соответствующим обозначением. Следует отметить, что в резолюции AIPPI указанное положение приведено в отношении общеизвестных товарных знаков по смыслу Парижской конвенции, однако Суд по интеллектуальным правам посчитал возможным применить его и к российскому институту общеизвестности, имеющему больше связей со положениями Соглашения ТРИПС, что, однако, представляется разумным и соответствующим смыслу законодательства.

III. Проблемы в применении указанной позиции связаны с тем, что понятие «источник происхождения» на практике может усложнять разрешение вопроса об общеизвестности, поскольку его буквальный смысл тождественен смыслу слова «производитель», в связи с чем трудно понять, как определить этот самый «источник» и чем он отличается от «производителя». Попытка окончательно устранить эту неоднозначность была пред-

принята Президиумом Суда по интеллектуальным правам в постановлении от 11.12.2014 по делу № СИП-35/2014 [11] в отношении знака «ПОСОЛЬСКАЯ». Исходя из аргументов заявителя, суд обратился за профессиональным мнением к признанным специалистам в области интеллектуальной собственности с вопросами: «Следует ли из указанной нормы права (пункт 1 статьи 1508 ГК РФ), что необходимым условием для признания товарного знака общеизвестным является то обстоятельство, что используемое для соответствующих товаров обозначение должно очевидным образом ассоциироваться с такими товарами как происходящими из определенного источника? Если да, что именно должно пониматься под таким источником?» Ответ дали доктор юридических наук, проректор по научной работе и международному сотрудничеству Российской государственной академии интеллектуальной собственности Орлова В. В., кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского и предпринимательского права Юридической школы Дальневосточного федерального университета Рабец А. П., доктор юридических наук, профессор кафедры коммерческого права Санкт-Петербургского государственного университета Городов О. А.

На основе полученных ответов Президиум Суда по интеллектуальным правам сформулировал правовую позицию, согласно которой:

1) необходимым условием для признания обозначения общеизвестным в РФ товарным знаком является то обстоятельство, что оно приобрело широкую известность в результате активности самого заявителя;

2) используемое для соответствующих товаров обозначение должно с очевидностью ассоциироваться с такими товарами как происходящими из определенного источника;

3) при этом под таким определенным источником следует понимать заявителя.

Вторая и третья части этой позиции весьма ценны. Из них следует, что ассоциацию потребителей в отношении обозначения следует устанавливать не столько с заявителем, сколько с товарами. Таким образом, следует полагать, достаточно установить, что (а) потребители ассоциируют обозначение с некими товарами как происходящими

из определённого источника и (б) таким источником является сам заявитель. Самое главное: не имеет значения, действительно ли заявитель является непосредственным производителем товаров — правовая позиция не требует от заявителя быть прямым производителем.

IV. Первая часть позиции Президиума, однако, вновь усложняет задачу, поскольку требует от заявителя быть тем лицом, чья деятельность способствовала широкой известности обозначения. Между тем, во многих случаях заявитель сам не принимает участия не только в производстве, но и в продвижении товаров, их рекламе и распространении, что является нормальной распространённой деловой практикой. В связи с этим заявитель не может преодолеть указанный критерий, хотя в силу организации бизнеса контролирует тех лиц, которые производят товары и продвигают их.

Для разрешения указанной трудности приходится обращаться к вспомогательной правовой позиции, которую Суд по интеллектуальным правам высказал по делу знака «Gillette» несколько раньше, чем по делу знака «ПОСОЛЬСКАЯ». В силу этой позиции «заявитель может производить продукцию, маркируемую заявленным обозначением, как самостоятельно, так и поручать её производство и (или) распространение другим лицам» [12]. Следует полагать, что понятие «распространение» в данном случае включает в себя продвижение, рекламу, маркетинг.

V. Только при совокупном использовании всех указанных правовых позиций заявитель, который не принимает прямого участия в производстве товаров и развитии бренда, но контролирует систему производства, продвижения и распространения товаров (услуг) извне, может претендовать на приобретение исключительных прав на общеизвестный товарный знак. Вместе с тем, требуется приложение иных вспомогательных норм и позиций, которые, в частности, позволят закрыть вопросы контроля заявителя над брендом в свете того, что вышеупомянутый термин «поручение» формально-юридически неточен, так как Гражданским кодексом РФ определяется в рамках соответствующего договора.

В целом, в свете правовых позиций АР-РІ и Суда по интеллектуальным правам правомерность упомянутой выше практики Роспатента вызывает обоснованные сомнения. В то время как закон требует установления широкой известности обозначения в отношении товаров заявителя, а АРРІ и Суд по интеллектуальным правам в качестве критерия общеизвестности указывают на ассоциацию потребителями заявленного обозначения в отношении товаров (услуг) как происходящих из определённого источника, Роспатент, вопреки этому, зачастую требует от заявителей доказать ассоциацию потребителями обозначения непосредственно с самим заявителем, а не с его товарами (услугами) как происходящими из определённого источника. Допущение Роспатентом явной непоследовательности в этом вопросе явно прослеживается, например, в упомянутом выше решении по товарному знаку «Raffaello». Так, Роспатент, ссылаясь на п. 1 ст. 1508 ГК РФ, указывает, что «факт широкой известности товарного знака (обозначения) должен быть установлен в отношении именно товаров заявителя», то есть отмечает необходимость установления ассоциативной связи между обозначением и товаром. В следующем же предложении Роспатент указывает, что основанием для отказа в регистрации товарного знака служит отсутствие ассоциативной «связи товаров с деятельностью заявителя». Между тем не существует ни одной нормы права, в силу которой признание обозначения общеизвестным товарным знаком ставится в зависимость от ассоциативной связи между товаром и заявителем.

Из этого следует, что необходимость установления представления потребителя о том, что товары, с которыми ассоциируется обозначение, происходят из определённого источника, само по себе не требует установления знания потребителя о наименовании этого источника, его местонахождении и других данных. Такой подход представляется наиболее разумным и соответствующим смыслу института товарных знаков. Действительно, товарный знак в принципе играет роль образа, в котором источник товаров предстаёт на рынке перед потребителем. Повышенная известность бренда, требующая соответствующей повышенной правовой ох-

раны, не меняет этой роли и не может требовать от потребителя знать наименование и место нахождения лица, скрывающегося за брендом. Напротив, возрастание известности бренда неизбежно затмевает известность наименования скрывающегося за ним лица, если они не тождественны, поэтому требование Роспатента доказать знание потребителем наименования этого лица для признания обозначения общеизвестным представляется тем более абсурдным. В этом свете примечательным является научно-практический комментарий заместителя председателя Суда по интеллектуальным правам В.А. Корнеева к ст. 1477 ГК РФ, согласно которому основной функцией товарных знаков является индивидуализация, связывание в глазах потребителей конкретных товаров (услуг) с конкретным лицом [13]. Если же любой товарный знак, а не только общеизвестный, выполняет функцию ассоциирования товаров с определённым лицом, то в этой части общеизвестные товарные знаки оказываются лишёнными специфических особенностей, что дополнительно подтверждает порочность подходов Роспатента.

Выводы. Таким образом, судебная практика различает два вида субъектов: «источник происхождения товаров» и «лица, производящие товары». При этом источник происхождения товаров может не являться лицом, непосредственно производящим товары, если источник контролирует производство товаров. Однако не всем заявителям удаётся доказать, что они являются источником происхождения товаров, либо убедить Роспатент, что потребители ассоциируют обозначение с товарами как происходящими именно от заявителя как источника. Во многом это обусловлено слабым развитием термина «источник происхождения» и самой по себе этой юридической конструкции, а также излишней сложностью, нестабильностью практики и не полной сформированностью правовой позиции по данному вопросу.

Проблема усугубляется также ошибочной интерпретацией роли «источника происхождения» при определении потребительских ассоциаций. Роспатент склонен совершать существенные логические ошибки, отождествляя в своих суждениях понятия «товары заявителя» и «заявитель», обоснов-

вывая решения отсутствием ассоциативных связей, которые не являются в силу закона юридически значимыми фактами, и искажая в итоге смысл законодательства. Указанная практика Роспатента наносит существенный вред развитию в России института общеиз-

вестных товарных знаков, и в этой части перед российскими юристами стоит важная задача – добиваться приведения практики регистрации общеизвестных товарных знаков в соответствие со смыслом законодательства и международными стандартами.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Конвенция по охране промышленной собственности: заключена в Париже 20.03.1883. // Закон. 1999. № 7.
3. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров от 15.04.1994 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
4. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 04.06.2018 по делу № СИП-556/2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 14.11.2018 по делу № СИП-676/2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Решение Палаты по патентным спорам Роспатента от 28.12.2017 № 283065 по заявке № 2004710979 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fips.ru/ConveraDocs/pps/_new/2017/2017%D0%9201521/2017%D0%9201521-2017.12
7. Решение Палаты по патентным спорам Роспатента от 14.12.2017 по заявке № 18-252 ОИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fips.ru/ConveraDocs/pps/_new/2018/2018%D0%9205965/2018%D0%9205965-2018.12.14.pdf.
8. Question Q 100 Resolution: Protection of unregistered but well-known trademarks (Art. 6^{bis} Paris Convention) and protection of highly renowned trademarks. AIPPI. Yearbook. 1991. I. pp. 295–297. Available at: <https://aippi.org/library/yearbook-1991-i> (in Eng)
9. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 02.03.2015 по делу № СИП-552/2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
10. Решение Суда по интеллектуальным правам от 12.03.2014 по делу № СИП-328/2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
11. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 11.12.2014 по делу

References:

1. Civil code of the Russian Federation (part four) of 18.12.2006 № 230-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Rus)
2. Convention for the protection of industrial property: concluded in Paris on 20.03.1883. *Zakon*. 1999. No. 7. (in Rus)
3. Agreement on trade-related aspects of intellectual property rights of the WTO, Uruguay round of multilateral trade negotiations of 15.04.1994. Available at: <http://www.garant.ru>(in Rus)
4. Resolution of the Presidium of the Court on intellectual rights of 04.06.2018 in case No. SIP-556/2017. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Rus)
5. Resolution of the Presidium of the Court on intellectual rights of 14.11.2018 in case No. SIP-676 / 2017. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Rus)
6. Rospatent Chamber of patent disputes decision No. 283065 of 28.12.2017 on application No. 2004710979. Available at: http://www.fips.ru/ConveraDocs/pps/_new/2017/2017%D0%9201521/2017%D0%9201521-017.12.28.pdf (in Rus)
7. Decision of the Chamber for patent disputes of Rospatent of 14.12.2017 on application No. 18-252 OI. Available at: http://www.fips.ru/ConveraDocs/pps/_new/2018/2018%D0%9205965/2018%D0%9205965-2018.12.14 (in Rus)
8. Question Q 100 Resolution: Protection of unregistered but well-known trademarks (Art. 6^{bis} Paris Convention) and protection of highly renowned trademarks. AIPPI. Yearbook. 1991. I. pp. 295–297. Available at: <https://aippi.org/library/yearbook-1991-i>
9. Resolution of the Presidium of the Court on intellectual rights of 02.03.2015 in case No. SIP-552/2014. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Rus)
10. Decision of the Court on intellectual rights of 12.03.2014 in case No. SIP-328/2013. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Rus)
11. Resolution of the Presidium of the Court on intellectual rights of 11.12.2014 in case No. SIP-

№ СИП-35/2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

12. Решение Суда по интеллектуальным правам от 12.03.2014 по делу № СИП-328/2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

13. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (постатейный) / Отв. ред. Е. А. Павлова. – М.: ИЦЧП им. С.С. Алексеева при Президенте РФ. 2018. – 725 с.

35/2014. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Rus)

12. Resolution of the Presidium of the Court on intellectual rights of 12.03.2014 in case No. SIP-328/2013. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Rus)

13. Comment to the part four of the Civil code of the Russian Federation (article-by-article) / ed. E.A. Pavlova. *Moscow. ICChPim. S.S. Alekseeva pri Presidente RF*. 2018. 725 p. (in Rus)

УДК 657.47

**ИНФОРМАЦИОННО-ИНСТРУМЕНТАРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕДУР
БИЗНЕС-АНАЛИЗА***Г.В. Беляева¹, Р.В. Нуждин², Т.Д. Артёмов³*¹Воронежский государственный университет инженерных технологий, д.э.н., профессор²Воронежский государственный университет инженерных технологий, к.э.н., доцент³Воронежский государственный университет инженерных технологий, магистрант

Адрес для переписки: rv.voronezh@gmail.com

Информация о статье:

Поступила в редакцию 10.10.2019, принята к печати 20.12.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Беляева Г.В., Нуждин Р.В., Артёмов Т.Д. Информационно-инструментарное обеспечение процедур бизнес-анализа // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С.55–60.

Аннотация: Процесс формирования бюджетов коммерческой организации на основе норм и нормативов представляет собой формализацию финансовой модели, обеспечивающей при выполнении заданных условий и соблюдении установленных ограничений достижение целей на оперативном уровне. Индикация отклонений, возникающих при осуществлении экономической деятельности хозяйствующими субъектами, связана с выбором определенных индикаторов и соответствующих бизнес-аналитических процедур. Уровень индикаторов характеризует отклонения от целевых значений, которые обеспечивают выполнение различных бюджетов. Вследствие отсутствия в отечественной практике единого методического подхода к выявлению, оценке и учету отклонений для целей индикативного управления предложено в качестве основы информационного обеспечения бизнес-анализа использовать систему «Standard-cost», дополненную новыми учетно-аналитическими атрибутами. Предложенное информационно-инструментарное обеспечение бизнес-аналитических процедур предполагает выбор методов и разработку инструментов, которые в совокупности представляют собой методическое обоснование формирования учетной информации, состоящие из оценки строго обоснованных параметров, показателей и индикаторов, выявления отклонений на этапах: заготовление сырья и материалов, производство готовой продукции, реализация готовой продукции, определение финансовых результатов. Расширенные возможности систематизации выявленных отклонений по видам (количественные, качественные и стоимостные и по этапам обеспечиваются разработанными многоуровневыми аналитическими счетами и специфическими бухгалтерскими записями. Уровневая детализация и учет отклонений позволяют формировать учетную информацию с высокой аналитической емкостью и с помощью оценочных инструментов получать резюмирующую информацию для принятия результативных управленческих решений. Реализация данного информационно-инструментарного подхода в бизнес-аналитической практике даст возможность превентивно контролировать вектор и уровень отклонений, выявлять причины их проявления и ответственных, более точно прогнозировать результаты приложения усилий и принимать оперативные меры по обеспечению должного уровня достижения целей с учетом стратегических и оперативных интересов организации.

Ключевые слова: бизнес-анализ, информационное обеспечение, схема учета, аналитические счета, стандарт-кост, учет отклонений, индикативное управление

**INFORMATION AND INSTRUMENTAL SUPPORT
OF BUSINESS ANALYSIS PROCEDURES***G. Belyaeva¹, R. Nuzhdin², T. Artyomenko³*¹Voronezh State University of Engineering Technologies, D.Sc, Professor²Voronezh State University of Engineering Technologies, PhD, Associate Professor³Voronezh State University of Engineering Technologies, master student

Corresponding author: rv.voronezh@gmail.com

Article info:

Received 10.10.2019, accepted 20.12.2019

Article in Russian

For citation: G. Belyaeva, R. Nuzhdin, T. Artyomenko. Information and instrumental support of business analysis procedures. *Ekonomika.Pravo. Innovacii*. 2019. No.4. pp. 55–60.

Abstract: The process of forming the commercial organization budgets on the basis of norms and standards is a formalization of the financial model. The model ensures the achievement of goals at the operational level when fulfilling the specified conditions and observing the established restrictions. Indication of deviations that occur during the process of economic activities by business entities is associated with the choice of certain indicators and relevant business analytical procedures. Due to the lack of a unified domestic methodological approach to identifying, assessing and accounting for deviations practice for indicative management purposes, it is proposed to use the Standard-cost system, supplemented by new accounting and analytical attributes as the basis for information support for business analysis. The proposed information and instrumental support of business analytical procedures involves the selection of methods and the development of tools, which together represent the methodological justification for the formation of accounting information. Level detailing and accounting of deviations allow generating accounting information with a high analytical capacity and using summing tools to obtain summarizing information for making effective results management decisions. Implementation of this information and instrumental approach in business analytical practice, it will provide an opportunity to proactively monitor the vector and level of deviations, identify the causes of their manifestations and those responsible, more accurately predict the results of efforts and take operational measures to ensure the proper level of achievement of goals, taking into account the strategic and operational interests of the organization.

Keywords: business analysis, information support, accounting scheme, analytical accounts, standard cost, deviation accounting, indicative management

Введение. В условиях цифровизации экономики и нестабильности бизнес-среды менеджменту хозяйствующего субъекта необходимо обеспечивать своевременную выработку управленческих решений, которые в свою очередь направлены на повышение конкурентоспособности организации. Увеличить уровень конкурентоспособности можно за счет выявления и реализации неиспользованных и недоиспользованных возможностей, индикация которых не всегда возможна при использовании традиционных учетно-аналитических систем. Вышесказанное свидетельствует о повышении значимости информационно-коммуникационного инструментария бизнес-анализа для обеспечения процесса принятия управленческих решений.

Бюджетирование акцентирует свое внимание на формировании монетарных ориентиров, позволяющих оценить в пространстве и во времени не только эффективность экономической деятельности всей организации, но и отдельных ее подразделений, направлений и процессов. Информационно-коммуникационный инструментарий должен обеспечить реализацию преимуществ управленческого (нерегламентированного) учета, в том числе возможность детализации, агрегации и трансформации информации в данные, необходимые и достаточные для проведения

оценочных процедур. Контрольно-аналитические процедуры должны способствовать не только выявлению отклонений, но и установлению причин их возникновения и ответственных лиц; формированию базы для выработки проактивных мероприятий. Кроме того, реализация обозначенных особенностей посредством информационно-коммуникационных технологий может стать особенно ценным преимуществом в условиях цифровой экономики, больших объемов данных и высокой скорости изучения бизнес-среды.

Цель исследования. Проведенный контент-анализ публикаций свидетельствует о том, что концептуально использование методологии «Standard-cost» в значительной степени соответствует требованиям индикативного управления и обладает достаточным методологическим потенциалом для выполнения информационно-аналитических процедур. Но в то же время, не апеллируя к содержательным различиям названного метода и нормативного, имеющим место, и неоднократно рассмотренным отечественными учеными и практиками, считаем, что данные подходы имеют ряд недостатков и поэтому требуют уточнения и доработки для целей бизнес-анализа и индикативного управления [1,2]. Таким образом, цель исследования заключается в разработке методов и

инструментов выявления отклонений на каждом этапе основных бизнес-процессов, их оценки и учета обособлено по каждому виду.

Методы и материалы исследования.

Разноцелевое восприятие системы «Standard–cost» (как системы учета затрат, системы калькулирования себестоимости, системы анализа затрат, системы управления затратами) [3, 4, 5] и разнонаправленное применение ее инструментария (для учета, анализа, контроля, управления) [5, 6, 7] предопределяют наличие определенной рассогласованности понятийного аппарата. С целью обеспечения единого подхода к пониманию информационно-коммуникационного инструментария бизнес-анализа и отдельных его атрибутов нами принимаются следующие содержательные допущения:

норма – это абсолютная предельно допустимая (максимальная /минимальная) величина (в стоимостном, натуральном или ином выражении), установленная на единицу объема, времени и т.д.;

норматив (нормативная величина) – это относительная величина, представленная в виде коэффициентов или в долях;

плановая величина – это значение, полученное с помощью установленных

норм, нормативов в расчете на запланированный объем (период времени);

нормированная величина – это значение, полученное с помощью установленных норм, нормативов в пересчете на фактический объем (период времени).

Отклонение от целевых значений, закрепленных в различных бюджетах организации, возникают на разных этапах осуществления экономической деятельности. Для достижения поставленной цели нами выделены четыре этапа:

I этап – заготовление;

II этап – производство;

III этап – реализация;

IV этап – определение финансовых результатов.

Движение информации о фактически достигнутых результатах на каждом этапе имеет два вектора:

– отражение в виде нормативных значений (суммарно совпадающих со значениями соответствующих бюджетов за определенный период) и в дальнейшем списание на следующий этап (рисунок 1);

– формализация в виде отклонений, которые выявляются на I-III этапах и списываются на IV этапе.

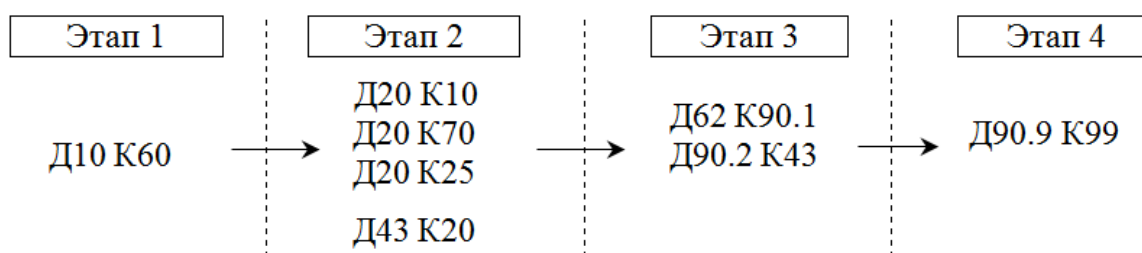


Рисунок 1. Схема отражения в учете плановых величин (ПВ)

Традиционно на активно-пассивном счете 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» отражаются все отклонения от установленных нормативов: по материалам, трудозатратам, накладным расходам [9,10]. Для обеспечения искомых возможностей учетно-аналитической системы нами предлагается открывать следующие аналитические счета: 16.01 – отклонения на этапе заготовления: 16.01.01 –

отклонения по количеству; 16.01.02 – отклонения по цене приобретения;

16.02 – отклонения на этапе производства: 16.02.01 – отклонения по объему производства; 16.02.02.01 – отклонения по ставке заработной платы; 16.02.02.02 – отклонения по ставке общепроизводственных расходов (ОПР); 16.02.02.03 – отклонения по ставке постоянных ОПР; 16.02.03.01 – отклонения по норме

расхода материально-производственных запасов (МПЗ); 16.02.03.02 – отклонения по трудоемкости;

16.03 – отклонения на этапе реализации: 16.03.01 – отклонения по объему продаж; 16.03.02 – отклонения по цене продаж;

16.04 – совокупное отклонение: 16.04.01 – совокупные количественные отклонения; 16.04.02 – совокупные стоимостные отклонения; 16.04.03 – совокупные качественные отклонения.

Таким образом, на субсчетах первого уровня отклонения аккумулируются по каждому этапу, на субсчетах второго уровня – по виду отклонений, на субсчетах третьего уровня (второй этап) приводится детализация отклонений. Аналогичный подход может быть применен для организации учета отклонений по видам продукции [7, 8].

Необходимо отметить, что:

– количественные отклонения проявляются на трех этапах в результате изменения: объема заготовленных материалов (I этап); объема производства

готовой продукции (II этап); объема реализации готовой продукции (III этап) (рисунок 2);

– стоимостные (монетарные) отклонения проявляются на каждом этапе за счет изменения: цены заготовления материалов (I этап); стоимости единицы труда (II этап); цены реализации готовой продукции (III этап); в виде отклонения финансовых результатов (IV этап) (рисунок 3);

– качественные отклонения проявляются только на этапе производства в виде несоответствия фактического расхода материалов и трудоемкости установленным в организации нормативам (рисунок 4).

На четвертом этапе проводится:

определение фактических значений финансовых результатов посредством сопоставления ранее учтенных нормативных значений и итоговых сумм отклонений (по предыдущим трем этапам по каждому виду);

выявление отклонений фактических финансовых результатов от установленных нормативных значений (по данным соответствующего бюджета).

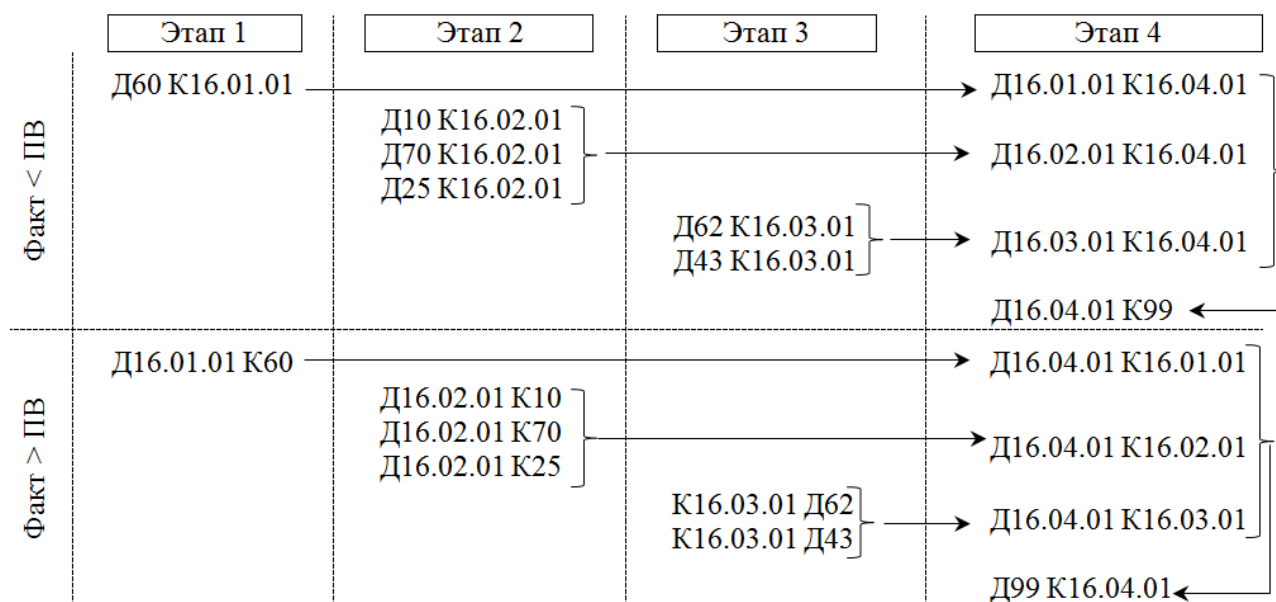


Рисунок 2. Схема отражения в учете количественных отклонений

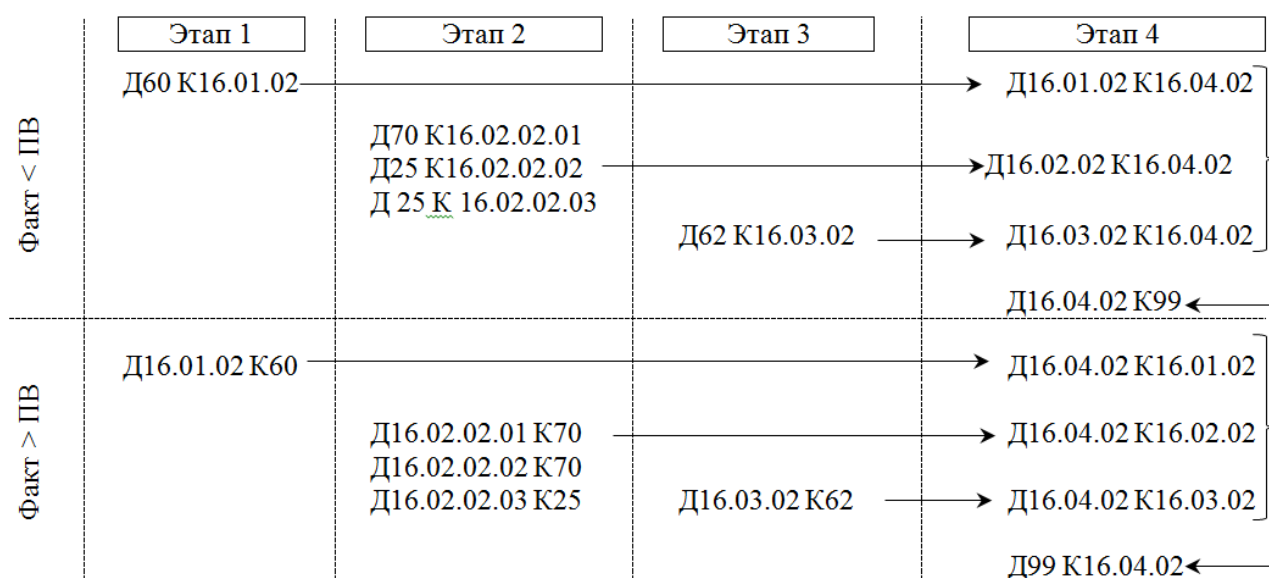


Рисунок 3. Схема отражения в учете стоимостных отклонений

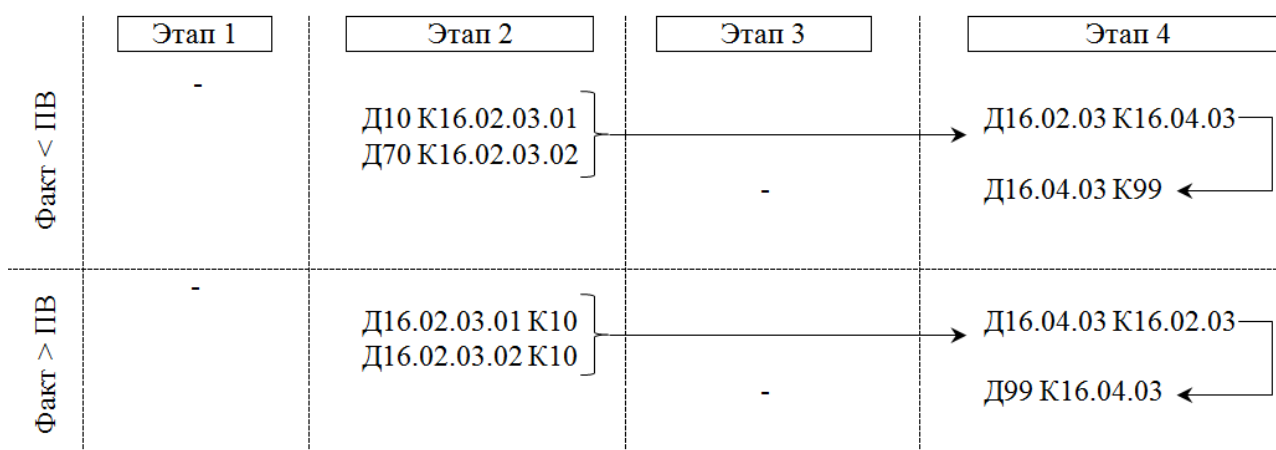


Рисунок 4. Схема отражения в учете качественных отклонений

Предложенный подход к формированию учетной информации для целей бизнес-анализа обладает расширенными возможностями систематизации выявленных отклонений по видам (количественные, качественные и стоимостные (монетарные)) и по этапам обеспечиваются разработанными многоуровневыми аналитическими счетами и специфическими бухгалтерскими записями. Уровневая детализация и учет отклонений позволяют формировать данные с высокой аналитической ёмкостью и с помощью оценочных инструментов получать резюмирующую информацию для принятия

результативных управленческих решений. Реализация предложенного информационно-инструментарного подхода в бизнес-аналитической практике даст возможность превентивно контролировать вектор и уровень отклонений, выявлять причины их проявления и ответственных, более точно прогнозировать результаты приложения усилий и принимать оперативные меры по обеспечению должного уровня достижения целей с учетом стратегических и оперативных интересов организации.

Выводы. Поиск ранее неизвестных и совершенствование традиционных подходов к экономическому анализу обусловлен систематическими изменениями в экономике. В связи с развитием базовых предпосылок для более точного формирования учетной информации особый статус приобретают учетно-аналитические процедуры, которые предшествуют любой

аналитической работе. Предложенный информационно-коммуникационный инструментарий на основе системы «Standard-cost» отличается: точностью и надежностью, низкой трудоёмкостью, логично вписывается в учетно-аналитическую систему организации, позволяет своевременно выявлять и устранять проблемные области в экономической деятельности субъекта.

Список литературы:

1. Полозова А.Н., Брянцева Л.В., Гребнева И.В. Издержки бизнес-деятельности: управленческий анализ отклонений затрат и расходов // Сахар. 2007. № 2. С. 11–13.
2. Полозова А.Н., Брянцева Л.В., Хорохордин Д.Н. Методика управленческого анализа издержек промышленно-производственных организаций. // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 4. С. 360–369.
3. Хот Ф.Т. Система «стандарт-кост» через призму бухгалтерского (финансового) учета // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 1 (106). С. 35–39.
4. Волотовская О.С. Нормативный учет и стандарт-кост как перспективные инструменты информационного обеспечения управления себестоимостью продукции (работ, услуг) // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 2. С. 42–47.
5. Альтудов Ю.К., Гедгаfoва И.Ю., Эфендиева Г.А., Казиева Б.В. Информационный аспект системы «стандарт-кост» и особенности ее применения на предприятиях, осуществляющих инновационно-инвестиционную деятельность // European Social Science Journal. 2017. № 11. С. 128–138.
6. Кувшинов М.С., Киреева Н.В. Анализ соответствия методов управления затратами актуальным задачам управления // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 17 (369). С. 37–46.
7. Федорчукова С.Г., Николаичев А.А. Современные системы учета затрат как инструмент управленческого учета // Вестник ИЭАУ. 2018. № 22. С. 22.
8. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2016. – 570 с.
9. Кармокова К.И. Анализ методов учета затрат и калькулирования себестоимости на предприятии. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11–3 (76). С. 1008–1011.
10. Хоружий Л. И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве: моногр. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 496 с.

References:

1. A. Polozova, L. Bryantseva, I. Grebneva. Business activity costs: management analysis of cost and expenses. *Sahar*. 2007. No. 2. pp. 11–13. (in Rus).
2. A. Polozova, L. Bryantseva, D. Khorokhordin. Methodology of managerial cost analysis of industrial organizations. *Audit i finansovy janaliz*. 2008. No. 4. pp. 360–369. (in Rus).
3. F. Hot. The system «standard-cost» through the prism of accounting (financial) accounting. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*. 2008.No.1 (106). pp. 35–39. (in Rus).
4. O. Volotovskaya. Regulatory accounting and standard cost as promising tools for information support of cost control of products (works, services). *Audit i finansovy janaliz*. 2017. No. 2. pp. 42–47. (in Rus).
5. Y. Altudov, I. Gedgafova, G. Efendieva, B. Kazieva. The information aspect of the standard-cost system and the features of its application in enterprises engaged in innovation and investment activities. *European Social Science Journal*. 2017. No. 11. pp. 128–138. (in Rus).
6. M. Kuvshinov, N. Kireeva. Analysis of the correspondence of cost management methods to actual management tasks. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika*. 2014. No. 17 (369). pp. 37–46. (in Rus).
7. S. Fedorchukova, A. Nikolaichev. Modern cost accounting systems as a tool for management accounting. *Vestnik IEAU*. 2018. No. 22. pp. 22. (in Rus).
8. M. Vakhrushina. Accounting management accounting: textbook for university students enrolled in economic specialties. *Moscow: Izdatel'stvo «OmegaL»*, 2016. – 570 p. (in Rus).
9. K. Karmokova. Analysis of methods of cost accounting and costing at the enterprise. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 2016. No. 11–3 (76). pp. 1008–1011. (in Rus).
10. L. Khoruzhiy. Problems of theory, methodology, methods and organization of management accounting in agriculture. *Moscow: Finansy i statistika*, 2017. – 496 p. (in Russ).

УДК 65.011.56

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В КОМПАНИИ**Ю.Н. Антохин¹, К.А. Гладеева²**¹Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Ленинградской области, к.э.н.²Университет ИТМО, магистрант

Адрес для переписки: kseniacatcat@mail.ru

Информация о статье:

Поступила в редакцию 02.10.2019, принята к печати 20.12.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Антохин Ю.Н., Гладеева К.А. Совершенствование бизнес-процессов в компании // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С. 61–71.

Аннотация: В статье представлены модели взаимодействия с клиентами и процесс производства на металлургической компании, составленные на основе нотаций EPC и BPMN. Дано описание смоделированных процессов. С помощью матрицы SWOT-анализа определены сильные и слабые стороны рассматриваемых процессов. Представлено решение по устранению выявленных в ходе анализа проблем посредством автоматизации процессов и внедрения информационной системы. В качестве информационной системы было выбрано решение 1С: Управление торговлей интегрированное с решением 1:CRM (1С:CRM было включено в качестве подсистемы в 1С:Управление торговлей). Однако в представленных системах не автоматизировано производство, поэтому надо дополнительно доработать производственный модуль. В ходе анализа процесса производства было выделено 23 стандартных операции, которые выполняются в компании при работе с продукцией и которых нет или которые не устраивают компанию в типовом решении 1С: Управление торговлей. Каждая операция – это фактически документ, который из материала 1 делает материал 2, либо меняет (дополняет) свойства. Таким образом, внедрив системы 1С:CRM и 1С: Управление торговлей с доработками производственного модуля, мы добьемся улучшения процессов взаимодействия с клиентами и производства в рассматриваемой компании, а именно: улучшится качество работы с клиентами; работа с документами станет удобнее; все операции, проделанные над изделием в течение производственного процесса, смогут прослеживаться, тем самым улучшится контроль производственного процесса; уменьшатся риски человеческого фактора; увеличится надежность хранения данных.

Ключевые слова: бизнес-процесс, процесс взаимодействия с клиентами, процесс производства, информационная система, анализ бизнес-процессов, автоматизация процессов, оптимизация бизнес-процессов, моделирование бизнес-процессов, описание бизнес-процессов

IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES IN A COMPANY**Y. Antokhin¹, K. Gladeeva²**¹Territorial Fund of Medical Insurance of the Leningrad Region, PhD²ITMO University, master student

Corresponding authors: kseniacatcat@mail.ru

Article info:

Received 02.10.2019, accepted 20.12.2019

Article in Russian

For citation: Y. Antokhin, K. Gladeeva. Improvement of business processes in a company. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 61–71.

Abstract: The article presents models of interaction with customers and the production process at a metallurgical company, based on EPC and BPMN notations. A description of the simulated processes is given. Using the SWOT analysis matrix, the strengths and weaknesses of the processes under consideration are determined. A solution is presented to eliminate problems identified during the analysis by automating processes and implementing an information system. The 1С: Trade Management solution integrated with 1: CRM solution was chosen as an information system (1С: CRM was included as a subsystem in 1С: Trade Management). However, in the presented systems, production is not automated, therefore, it is necessary to further refine the production module. During the analysis of the production process,

23 standard operations were identified that are performed in the company when working with products and which are not available or which do not suit the company in the standard 1C solution: Trade management. Each operation is actually a document that makes material 2 from material 1 or changes (supplements) the properties. Thus, having implemented the 1C: CRM and 1C: Trade management systems with improvements to the production module, we will achieve improved processes for interacting with customers and production in the company in question, namely: improving the quality of work with customers; work with documents will become more convenient; all operations performed on the product during the production process can be tracked, thereby improving the control of the production process; the risks of the human factor will decrease; reliability of data storage will increase.

Keywords: business process, customer service process, production process, information system, business process analysis, process automation, business process optimization, business process modeling, description of business processes

Введение. На текущий момент на металлургическом рынке наблюдается спад спроса на продукцию, также на него негативно повлияли экономические и политические факторы, такие как увеличение НДС, введение санкций и т. д. Вследствие сложившейся ситуации руководство металлургической компании решило оптимизировать ряд бизнес-процессов компании для повышения качества работы и конкурентоспособности. Это позволит компании сохранить свое место на рынке и избежать банкротства.

Компания занимается производством толстого листового нержавеющей проката из импортных слябов для нужд машиностроения, судостроения, вагоностроения, атомной и химической промышленности. Производимый товар продается менеджером по продажам, в обязанности которого входит обработка заявок, ведение сделок, выставление счетов и информирование заказчика о готовности заказа. Однако на сегодняшний день есть ряд проблем в организации этих процессов: заявки обрабатываются очень долго; нет базы контрагентов; причина отказа от принятия заказа из заявок также нигде не хранится, о ней помнит только менеджер по продажам; чтобы узнать, на каком этапе сделка, руководству приходится обращаться напрямую к менеджеру по продажам, что замедляет оперативное принятие решений.

Для устранения этих проблем были выбраны две системы 1С:CRM и 1С: Управление торговлей. Решение 1С:CRM было включено в 1С: Управление торговлей в качестве дополнительной подсистемы [1, 2]. Однако возникла новая проблема: помимо того, что у компании есть стандартный закупленный материал, в первую очередь компания является производителем. Из этого следует то, что информационную систему необ-

ходимо доработать, включив в типовое решение производственный модуль.

Постановка задачи. Целью работы является анализ слабых мест в процессе взаимодействия с клиентами и производственном процессе металлургической компании и описание способа улучшения этих процессов.

Методы и материалы исследования. Исследование базируется на процессном подходе к управлению.

В ходе анализа были использованы следующие методы:

1. **Методы экспертных оценок.** Для подготовки экспертизы была сформирована и опрошена группа специалистов, состоящая из сотрудников компании, участвующих в процессе взаимодействия с клиентами и в производственном процессе.

Посредством интервьюирования каждого сотрудника была собрана и проанализирована первичная информация по рассматриваемому процессу.

2. **Графические методы.** После того, как была собрана и проанализирована первичная информация, были смоделированы процесс взаимодействия с клиентами в нотации EPC и производственный процесс в нотации BPMN [3, 4].

Для согласования модели использован метод Дельфи. Модель процесса изменялась до тех пор, пока участники не пришли к единому мнению.

3. **Методы типа “Дельфи”.** После формирования первичной модели процесса было проведено несколько этапов опросов сотрудников компании, участвующих в рассматриваемом процессе. В начале этапа каждый опрашиваемый сотрудник был ознакомлен с актуальной на тот момент моделью процесса. Затем он давал свой комментарий по поводу участка процесса, в котором он

участвует в рамках своих должностных обязанностей. После каждого опроса модель корректировалась. На последнем этапе был проведен групповой опрос всех участников, после которого была сформирована окончательная согласованная модель процесса.

4. SWOT-анализ. В ходе SWOT-анализа были выделены сильные и слабые стороны процессов, а также возможности и угрозы.

Основная часть. Рассматриваемая в статье компания занимается производством толстого листового нержавеющей проката из импортных слэбов для нужд машиностроения, судостроения, вагоностроения, атомной и химической промышленности. Руководство очень заинтересовано в развитии предприятия и удержании своих позиций на рынке. Таким образом, целью работы является анализ слабых мест в основных бизнес-процессах металлургической компании для повышения конкурентоспособности. Производимый товар продается менеджером по продажам, в обязанности которого входит обработка заявок, ведение сделок, выставление счетов и информирование заказчика о готовности заказа. На Рисунке 1 представлена модель процесса взаимодействия менеджера по продажам с клиентами в нотации EPC. Заявка от клиента поступает на основную корпоративную почту. Более подробно процесс обработки заявки представлен на Рисунке 3. Помощник генерального директора распечатывает письмо и относит генеральному директору на согласование. Затем делает копию и отдает одно распеча-

танное письмо менеджеру по продажам, другое подшивает в папку и регистрирует вручную в журнале «Входящие письма».

Генеральный директор принимает решение, сможет компания произвести позиции из заявки или нет. Если у него возникают сомнения, он консультируется с технологами. Затем он свое решение говорит менеджеру по продажам: если заказываемая продукция входит в производственную программу компании, то заявка отдается в дальнейшую работу, если нет, то менеджер по продажам высылает заказчику ответное письмо с отказом и с прикрепленной производственной программой.

Далее менеджер по продажам проверяет, есть ли позиция на складе или нет в базе склада, который хранится в виде таблицы Excel, для определения необходимости производства заказываемой продукции. Затем клиенту через почту Outlook выставляются коммерческое предложение и счет.

Когда счет оплачен, заказ запускается в производство или отгружается клиенту (если нужная продукция есть в наличии на складе). Как только заказ готов об этом менеджер по продажам сообщает клиенту и дает команду на отгрузку.

В компании нет логистического центра, поэтому доставка осуществляется самовывозом.

После описания бизнес процесса взаимодействий с клиентами был составлен SWOT-анализ.

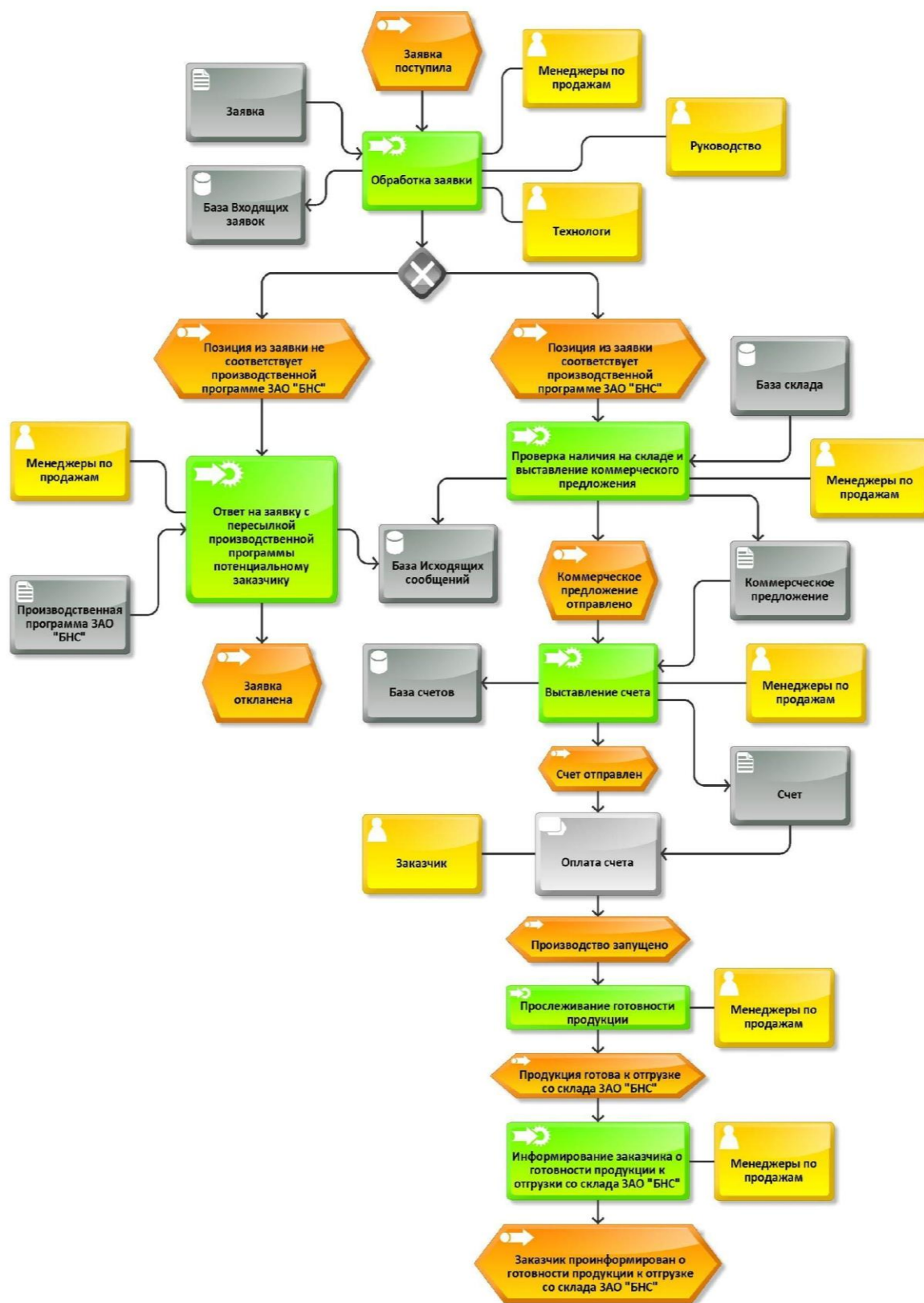


Рисунок 1. Модель процесса взаимодействия менеджеров по продажам с клиентом

Таблица 1

SWOT-анализ процесса взаимодействия с клиентами

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Наличие высококвалифицированных кадров 2. Детальная проработка заявки	1. Долгий ответ на заявку (заявка обрабатывается около одного или двух дней) 2. Частичное дублирование документов 3. Долгий документооборот 4. Отсутствие клиентской базы 5. Хранение заявок в бумажном виде, вследствие чего необходимо долго искать необходимую заявку по прошествию времени. Также это ненадежный способ хранения 6. Нигде не хранится информация о причинах отказа от заявки, о них помнит только менеджер по продажам
Возможности	Угрозы
1. Повышение конкурентоспособности 2. Привлечение новых клиентов 3. Освоение новых сегментов рынка	1. Потеря клиентов 2. Наличие конкурентов, у которых есть возможность заменить нашу компанию на рынке

На основе анализа было выявлено, что в компании происходит большая задержка на подпроцессе «Обработка заявки» процесса взаимодействия с клиентами (Рисунок 2). Заявка обрабатывается в течение одного или

двух рабочих дней. Вследствие этого клиенты недовольны и могут звонить и писать по поводу отправленной заявки несколько раз до того, как будет готов на нее ответ.

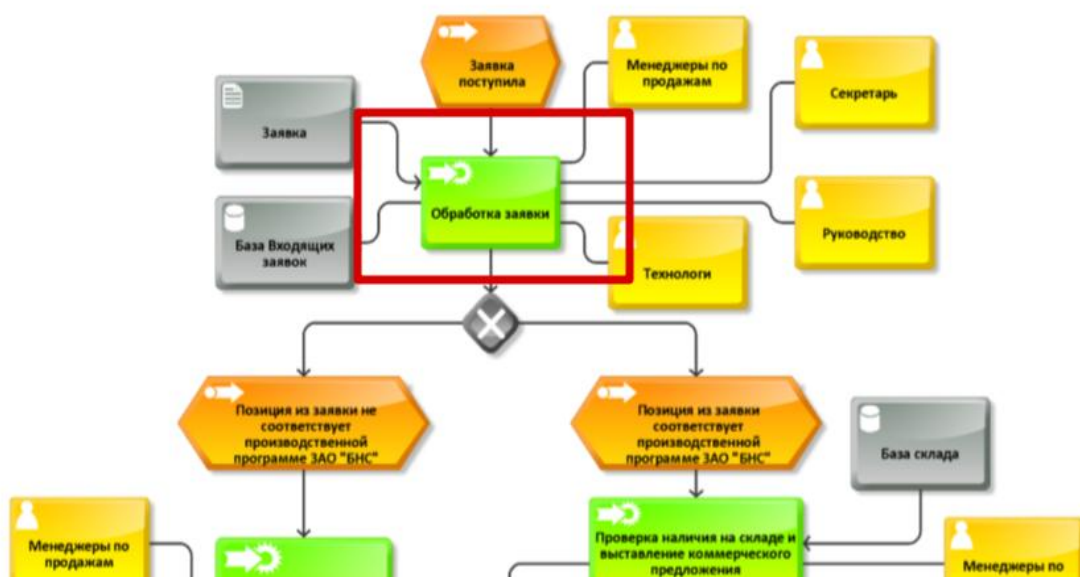


Рисунок 2. Проблемная область процесса взаимодействия с клиентами

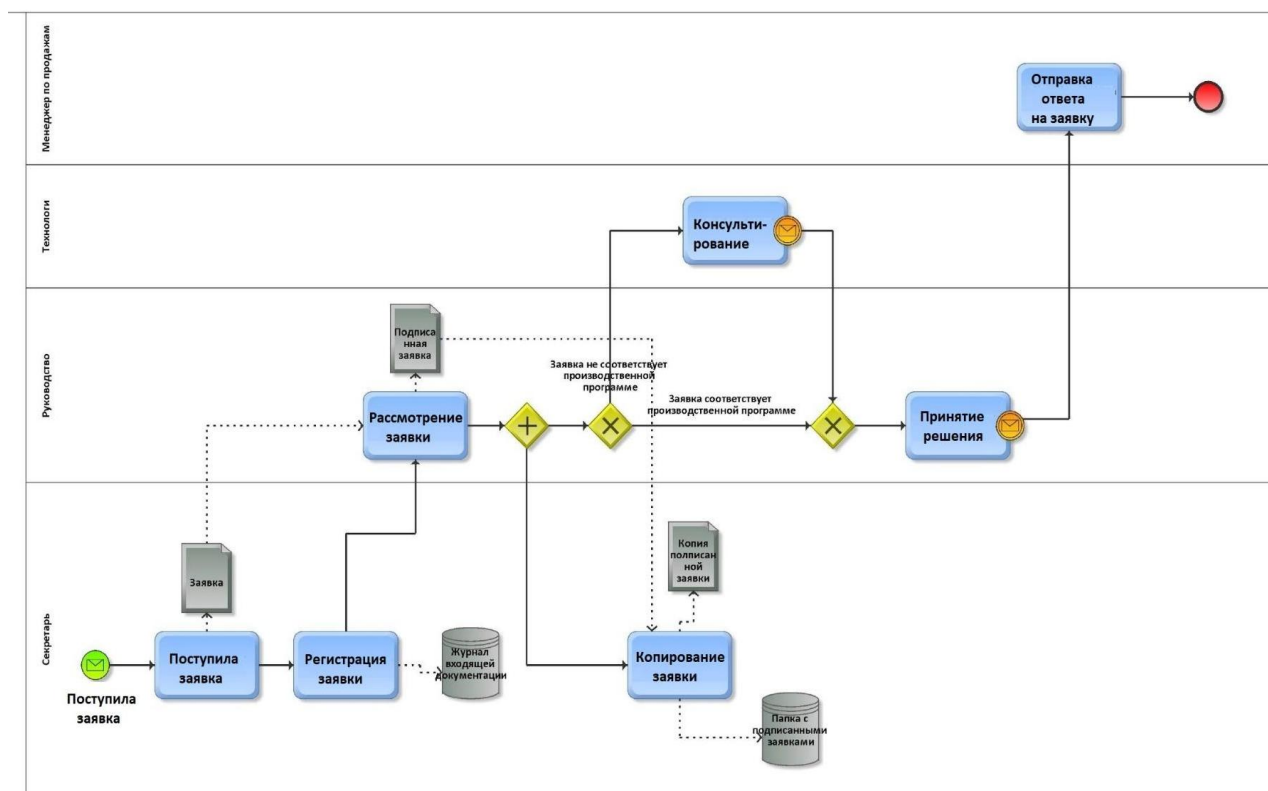


Рисунок 3. Модель процесса «Обработка заявки»

Детализация подпроцесса «Обработка заявки» представлена на Рисунке 3. На нем видно, что очень долго происходит согласование. Все обсуждения заявки происходят посредством переговоров. При этом все документы в процессе используются в бумажном виде. Чтобы передать документ, секретарь лично несет его из одного кабинета в другой, что замедляет процесс.

Для решения выявленных проблем были выбраны две системы 1С:CRM и 1С: Управление торговлей. Решение 1С:CRM было включено в 1С: Управление торговлей в качестве дополнительной подсистемы.

Для управления взаимодействием с клиентами в компании планируется использовать следующие объекты полученной системы:

- 1) Почта (синхронизация с Outlook);
- 2) Интерес;
- 3) Сделка;
- 2) Коммерческое предложение;
- 3) Заказ клиента;
- 4) Реализация товаров и услуг (удаление товаров из номенклатуры);

Почта, интерес, сделка, коммерческое предложение и заказ клиента из типового решения 1С: Управление торговлей полностью соответствуют требованиям компании, и их доработка не нужна.

Однако возникла новая проблема: помимо того, что у компании есть стандартный закупленный материал, в первую очередь компания является производителем. Она покупает заготовку, а продает готовое изделие. Каждое изделие является уникальным со своим индивидуальным набором свойств, поэтому менеджеру по продажам важно знать, что клиенту отгружается именно та продукция, которую он заказывал. Всего этого нет ни в 1С:CRM, ни в 1С:Управление торговлей. Из этого следует то, что нашу информационную систему необходимо доработать, а именно автоматизировать процесс производства. Для начала были сделаны модель в нотации BPMN и описание этого процесса. Для удобства восприятия изображение с моделью процесса было разделено на несколько частей: Рисунки 4, 5, 6.

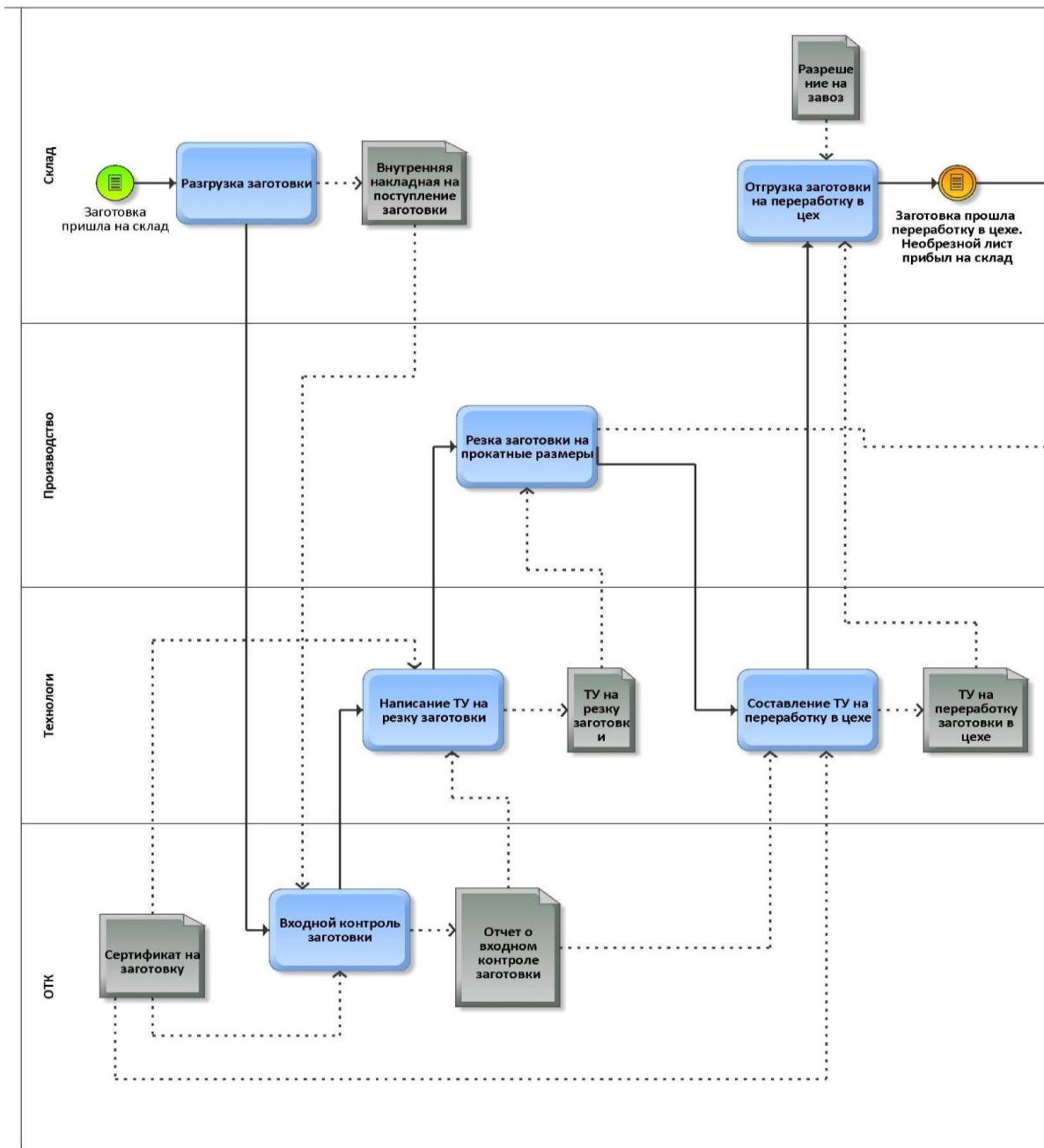


Рисунок 4. Модель производственного процесса. Часть 1.

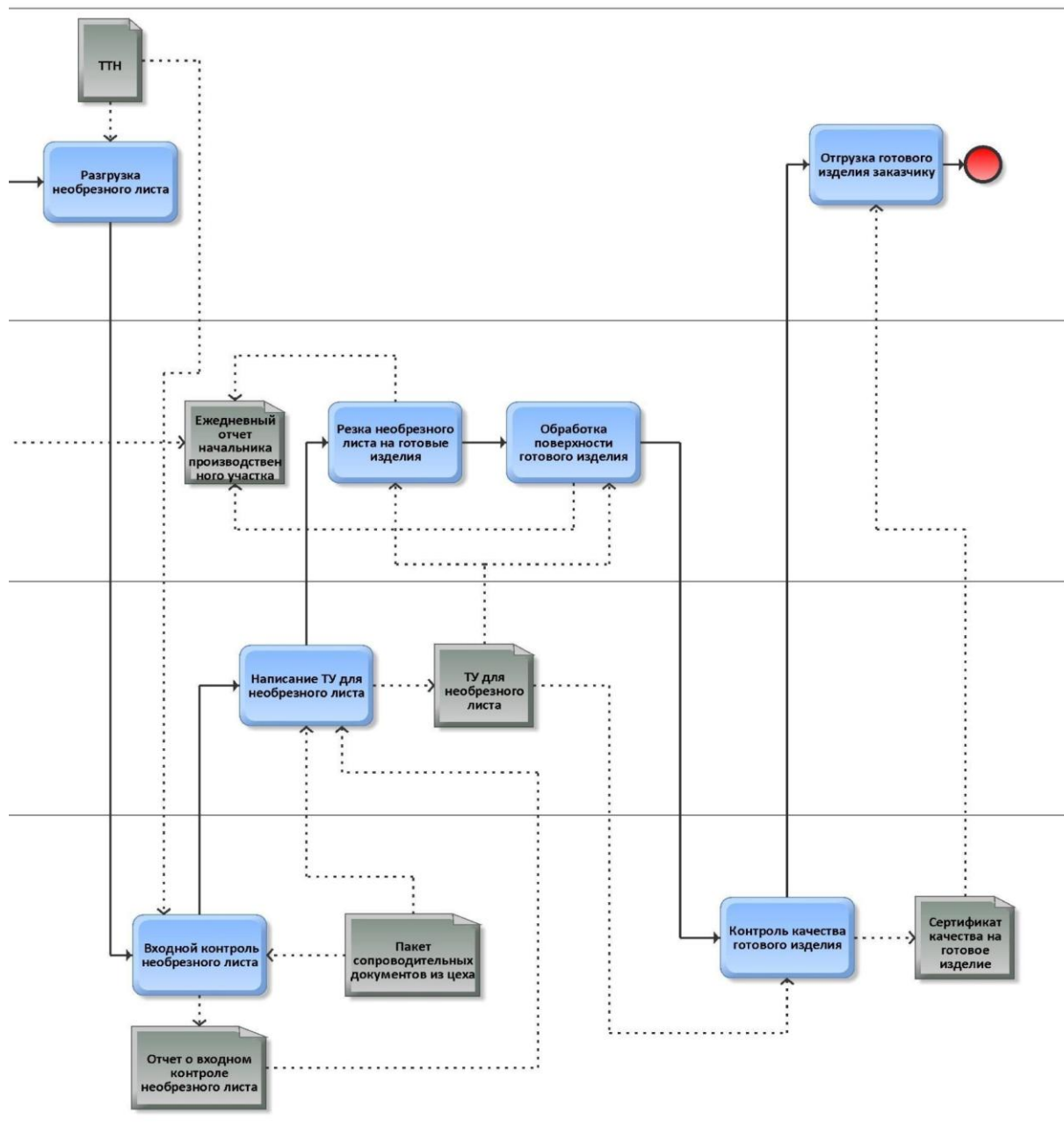


Рисунок 5. Модель производственного процесса Часть 2.

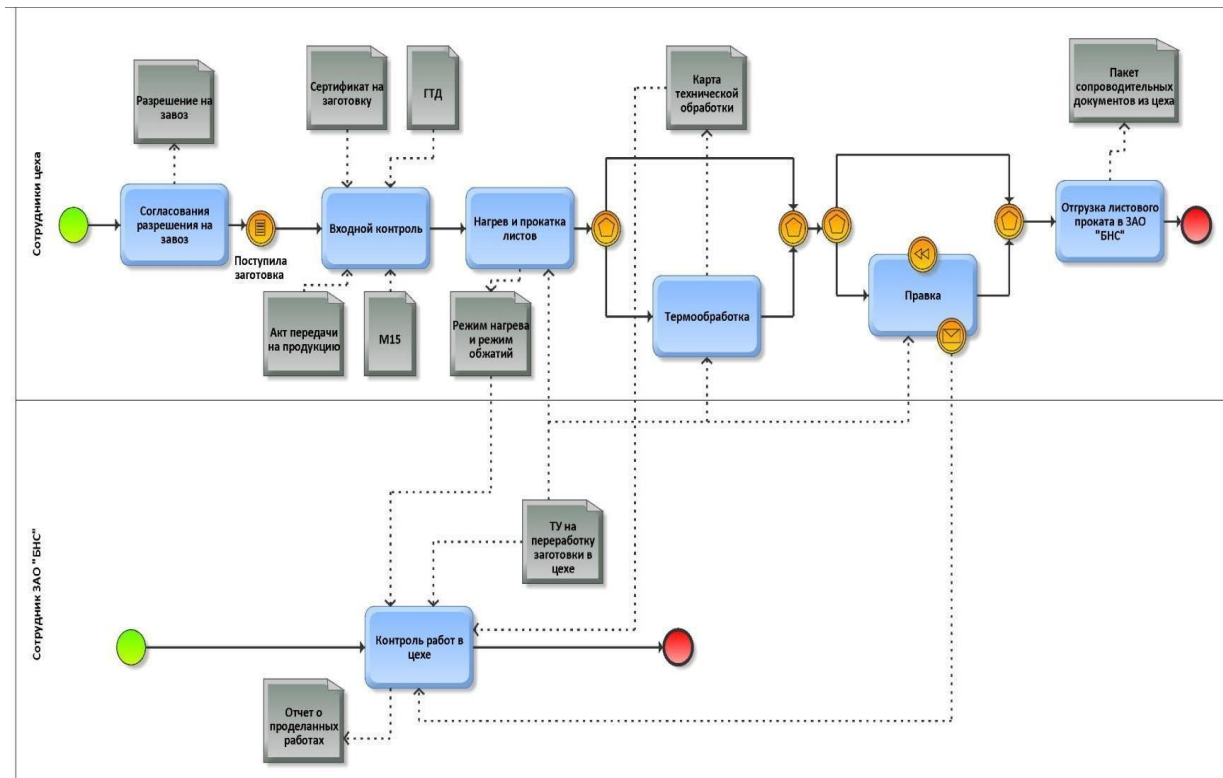


Рисунок 6. Модель процесса переработки заготовки в цехе

БП компании рассматривается от прибытия заготовки на склад до момента отгрузки готового изделия заказчику [5].

Для выполнения бизнес-процесса необходимо, чтобы поступила заготовка. В дальнейшем выходом этого бизнес-процесса является готовый лист. В зависимости от того, что за заготовка, некоторые процессы могут пропускаться. Например, при поступлении листового проката процессов, связанных с резкой сляба, прокаткой и т. п., не будет.

Проблемы и нештатные ситуации не учитываются в рассматриваемом БП, так как металл в любом случае будет использоваться в производстве, и дойдет до конца схемы БП. Нештатные ситуации останавливают типовой процесс до принятия решения руководством по каждому конкретному случаю [6].

Основные документы, используемые в бизнес-процессе – это технологические указания и ежедневный отчет начальника производственного участка.

Входным материальным объектом является заготовка, при выполнении процесса после резки заготовки, ее часть отправляется в цех на перекал в подрядную организацию,

а затем возвращается в виде листового проката, который проходит обработку, и на выходе получается готовый лист.

Отдельно нужно выделить процесс переработки заготовки в цехе, изображенный на рисунке 6. Цех относится к подрядной организации, однако в течение всего процесса сотрудник рассматриваемой металлургической компании контролирует все работы проведенные с материалом, после которых он предоставляет отчет.

При приходе заготовки в цех проводится входной контроль. Затем заготовка помещается в печь на нагрев до нужной температуры. После этого нагретая заготовка отправляется на стан для проката.

В случае если в ТУ на переработку заготовки в цехе написано о термообработке или правке, то эти операции проводятся. Если нет, то пропускаются. При необходимости необрезной лист могут править несколько раз.

Также как и для процесса взаимодействия с клиентом для процесса производства был сформирован SWOT-анализ (Таблица 2).

SWOT-анализ производственного процесса

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие высококвалифицированных кадров 2. Качественная производимая продукция, соответствующая ГОСТам и стандартам 3. Качественные заготовки 4. Усиленный контроль на всех этапах производства 5. Уникальная технология производства 6. Уникальная продукция 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прокат производится 2. Часть документов в бумажном виде из-за чего снижается надежность хранения информации и срок поиска нужной информации 3. Дорогая продукция; 4. Плохой обмен информацией между разными сотрудниками;
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Освоение новых технологий производства 2. Освоение новых сегментов рынка 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Угроза брака из-за того, что прокат, термообработку и правка выполняются у подрядчика 2. Наличие конкурентов, у которых есть возможность заменить нашу компанию на рынке

В ходе анализа процесса производства было выделено 23 стандартных операции, которые выполняются в компании при работе с продукцией, которых нет или которые не устраивают компанию в типовом решении 1С: Управление торговлей [7].

Для 3 операций подходит стандартная форма, уже имеющаяся в 1С: Управление. Для остальных необходимо создать пользовательские интерфейсы.

Ниже перечислены все необходимые операции:

1. Поступление «заготовки» на склад (стандартная форма)
2. Контроль качества поступившей заготовки (интерфейс)
3. Химический анализ (сертификат + повторные исследования, интерфейс)
4. Резка «заготовки» на прокатные размеры и контроль качества (интерфейс)
5. Внесение «разрешения на завоз»

6. Отгрузка «заготовки» на переработку на стороне (интерфейс)

7. Внесение данных по прокату на стороне (интерфейс)

8. Внесение данных по термообработке на стороне (интерфейс)

9. Внесение данных по правке на стороне (интерфейс)

10. Внесение данных по черновым габаритам на стороне (интерфейс)

11. Внесение данных по резке на стороне (интерфейс)

12. Внесение данных по обработке поверхности на стороне (интерфейс)

13. Поступление «необрезного листа» или «готового изделия» на склад после переработки на стороне (интерфейс)

14. Контроль качества поступления после переработки на стороне (интерфейс)

15. Поступление «готового изделия» на склад (стандарт)

16. Контроль качества, поступившего «готового изделия» (интерфейс)

17. Внесение данных по УЗК (интерфейс)

18. Резка «необрезного листа» в «готовые изделия» (интерфейс)

19. Резка «готового изделия» в «готовые изделия» (интерфейс)

20. Анализ на механические свойства (интерфейс)

21. Внесение данных по обработке поверхности (интерфейс)

22. Контроль качества «готового изделия» (приемка, интерфейс)

23. Отгрузка «готового изделия» заказчику (стандартная форма)

Каждая операция – это фактически документ, который из материала 1 делает материал 2, либо меняет (дополняет) свойства.

Выводы. Доказано, что внедрив системы 1С:CRM и 1С: Управление торговлей с доработками производственного модуля, мы добьемся улучшения процессов взаимодействия с клиентами и производства в рассматриваемой компании, а именно:

– улучшится качество работы с клиентами, так как увеличится скорость обработки заявки, и вся информация о них и их заказах будет храниться в единой системе;

– все документы, используемые в процессе производства, перестанут храниться разрозненно в excel-файлах или в рукописном формате, при внедрении системы они перейдут в более удобный электронный формат;

– все операции, сделанные над изделием в течение производственного процесса, смогут прослеживаться;

– улучшится контроль производственного процесса;

– уменьшатся риски человеческого фактора;

– увеличится надежность хранения данных, так как можно будет использовать механизм разграничения прав доступа и в системе планируется использовать «историю изменений», что позволит посмотреть, кто и когда изменял данные.

Список литературы:

1. 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8. Управление продажами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://v8.1c.ru/trade/sales/index.htm>
2. 1С-РАРУС. CRM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rarus.ru/1c-crm/>
3. Документация Business Studio. Нотация BPMN [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.businessstudio.ru/wiki/docs/current/doku.php/ru/csdesign/bpmodeling/bpmn_notation
4. Лекции. Ком. Нотация EPC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lektsii.com/2-2525.html>
5. Лопатин В.А. Измерение параметров бизнес-процессов // Управление в кредитной организации. 2009. № 3. С. 87–101
6. Корпоративный менеджмент. Методики анализа бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/bp.shtml>
7. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.

References:

1. 1С: ENTERPRISE 8. Sales management. Available at: <http://v8.1c.ru/trade/sales/index.htm> (in Rus)
2. 1С-RARUS. CRM. Available at: <https://rarus.ru/1c-crm/> (in Rus)
3. Documentation Business Studio. BPMN Notation. Available at: https://www.businessstudio.ru/wiki/docs/current/doku.php/ru/csdesign/bpmodeling/bpmn_notation (in Rus)
4. Lectures. Com. EPC Notation. Available at: <https://lektsii.com/2-2525.html> (in Rus)
5. V. Lopatin. Measurement of business process parameters // *Upravleniye v krditnoy organizacii*. 2009. No. 3. pp. 87–101 (in Rus)
6. Corporate management. Business process analysis techniques. Available at: <https://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/bp.shtml> (in Rus)
7. V. Repin, V. Eliferov. Process approach to management. Modeling business processes. *Moscow. RIA "Standarti i kachestvo"*. 2004. (in Rus)

УДК 347.778

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ТЕРРИТОРИИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Давыдова¹, Е.В. Раттур²

¹Вологодский научный центр Российской академии наук, младший научный сотрудник

²Вологодский научный центр Российской академии наук, инженер-исследователь

Адрес для переписки: arina.davydova.1992@mail.ru, rattur87@mail.ru

Информация о статье:

Поступила в редакцию 29.11.2019, принята к печати 27.12.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Давыдова А.А., Раттур Е.В. Анализ системы управления интеллектуальной собственностью на территории Вологодской области // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 4. С. 72–78.

Аннотация: В статье представлены результаты теоретической части исследования, которая состоит в анализе изобретательской активности и существующей системы управления интеллектуальной собственностью в Вологодской области. Статистическими данными обосновано, что Россия отстает от стран-лидеров в области интеллектуальной собственности, большая часть изобретателей сосредоточена в субъектах федерального значения (Москва, Санкт-Петербург), при этом остальные регионы значительно отстают по количеству подаваемых заявок и полученных патентов. Отмечено, что на протяжении последних пяти лет в Вологодской области ведется активная работа по повышению изобретательской активности, которая в свою очередь оказывает влияние на рост инновационного потенциала региона. Представлены элементы региональной системы управления ИС. Проанализированы действующие в настоящее время инструменты управления. В результате данного анализа установлено наличие экономических, правовых, информационных и организационных инструментов управления ИС, а также наличие инфраструктуры поддержки в сфере интеллектуальной собственности. Выявлено пять основных проблем в области интеллектуальной собственности, существующие в исследуемом регионе. Первая – действующая нормативно-правовая база не в полной степени учитывает и регулирует систему управления ИС на региональном уровне. Вторая – между отдельными элементами системы управления слабо налажено взаимодействие. Третья – сложившаяся система стимулирования не побуждает предприятия к дальнейшему внедрению результатов НИОКР. Четвертая – существующая система оценки объектов ИС не всегда дает возможность провести их оценку, что усложняет процесс вовлечения нематериальных активов в хозяйственный оборот. Пятая – в действующей системе управления ИС не представлен блок подготовки кадров и развития компетенций в области интеллектуальной собственности. В качестве решения данных проблем на следующих этапах исследования планируется разработка предложений по совершенствованию системы управления ИС в Вологодской области (в виде пилотного проекта), что позволит обеспечить экономическое развитие региона и сформировать культуру использования объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность (ИС), инновационная деятельность, управление интеллектуальной собственностью (УИС), система правления интеллектуальной собственностью (СУИС), результат интеллектуальной деятельности (РИД), инновации, инновационный процесс, объекты промышленной собственности (ОПС)

ANALYSIS OF THE INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT SYSTEM IN THE VOLOGDA REGION

A. Davydova¹, E. Rattur²

¹Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences, Junior researcher

²Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences, Research engineer

Corresponding authors: arina.davydova.1992@mail.ru, rattur87@mail.ru

Article info:

Received 29.11.2019, accepted 27.12.2019

Article in Russian

For citation: A. Davydova, E. Rattur. Analysis of the intellectual property management system in the Vologda region *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No. 4. pp. 72–78.

Abstract: The article presents the results of the theoretical part of the study, which consists of the analysis of inventive activity and the existing intellectual property management system in the Vologda region. The statistical data substantiates that Russia lags behind the leading countries in the field of intellectual property, the majority of inventors are concentrated in the subjects of federal significance (Moscow, St. Petersburg), while other regions lag behind in the number of applications and patents. It is noted that over the last five years the Vologda Oblast has been actively working to increase inventive activity, which in turn affects the growth of the region's innovation potential. The elements of the regional IP management system are presented. The management tools currently in use are analyzed. As a result of this analysis, the availability of economic, legal, informational and organizational tools for IP management as well as the availability of regional infrastructure support in the field of intellectual property are determined. Five main problems in the field of intellectual property, existing in the studied subject of the Russian Federation, have been identified. The first one is that the current legal and regulatory framework is not fully taken into account and regulates the IP management system at the regional level. The second is that interaction between individual elements of the management system is weakly imposed. The third is that the existing system of incentives does not encourage enterprises to further implement the results of R&D. The fourth is the existing system of evaluation of IP objects does not always provide an opportunity to evaluate them, which complicates the process of involving intangible assets in the economic turnover. The fifth is the current IP management system does not include the block of personnel training and development of competencies in the field of intellectual property. As a solution to these problems at the next stages of the study it is planned to develop proposals to improve the IP management system in the Vologda Oblast (in the form of a pilot project), which will ensure the economic development of the region and create a culture of intellectual property objects use.

Keywords: intellectual property (IP); innovation activity; intellectual property management (IPR); intellectual property management system (IPR); intellectual property management system (IPR); result of intellectual activity (IPR); innovations; innovation process; industrial property objects (IPOs).

Введение. Существующая практика в области управления ИС свидетельствует о крайне недостаточном уровне, как нормативно-правового, так и организационного и кадрового обеспечения. Нередко вся деятельность в высших учебных заведениях, научных организациях и предприятиях ограничивается проведением НИОКР с последующей регистрацией ИС. В то время как единая система управления от отбора идей, их эффективной рыночной оценки, до создания и использования ИС для повышения капитализации предприятий и вовлечения в экономическую деятельность, по-прежнему, отсутствует. В этих условиях особую значимость приобретают механизмы, способствующие повышению эффективности создания и использования интеллектуальных ресурсов, направленные на доведение нематериальных результатов интеллектуальной деятельности до материализованных рыночных продуктов в целях развития экономики региона.

Оптимальным решением данной проблемы является формирование региональной системы управления интеллектуальной собственностью (СУИС), способствующей повышению эффективности создания и использования результатов исследовательской деятельности за счет имеющихся в регионе трудовых, финансовых и информационных ресурсов.

Постановка задачи (цель исследования). На сегодняшний день практически во всех регионах уже сложился инновационный потенциал, разработаны нормативно-правовые акты в области научной деятельности в целом и интеллектуальной собственности в частности, создана инфраструктура, предоставляющая информационно-консультационные услуги в области ИС, существует система финансовой поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на региональном уровне [2]. В связи с этим, целью настоящей статьи является проведение анализа системы управления ИС на территории Вологодской области.

Методы и материалы исследования. В статье представлены результаты теоретической части исследования, которая базируется на анализе: нормативно-правовой базы, статистических данных, научных статей и монографий, а также других источников информации (интернет).

Полученные результаты. Согласно ежегодному отчету ВОИС [7] по мировым показателям интеллектуальной собственности (WIPI), новаторы по всему в 2018 г. подали 3,3 млн. патентных заявок. Число поданных заявок на регистрацию товарных знаков в мире возросло до 14,3 млн., а

на регистрацию промышленных образцов – до 1,3 млн. в год.

Лидерами по количеству регистрируемых объектов ИС являются патентные ведомства Китая. За 2018 г. они получили 1,5 млн. заявок на одни только патенты, что составляет 46,4% патентных заявок, поданных

по всему миру (Рисунок 1). Россия входит в 10 мировых лидеров по количеству заявок, занимая восьмое место. В год в России регистрируется всего 35 – 40 тыс. патентов и проводится не более 4500 сделок с ними. Это дает повод думать, что рынок нематериальных активов в РФ очень мал [7].

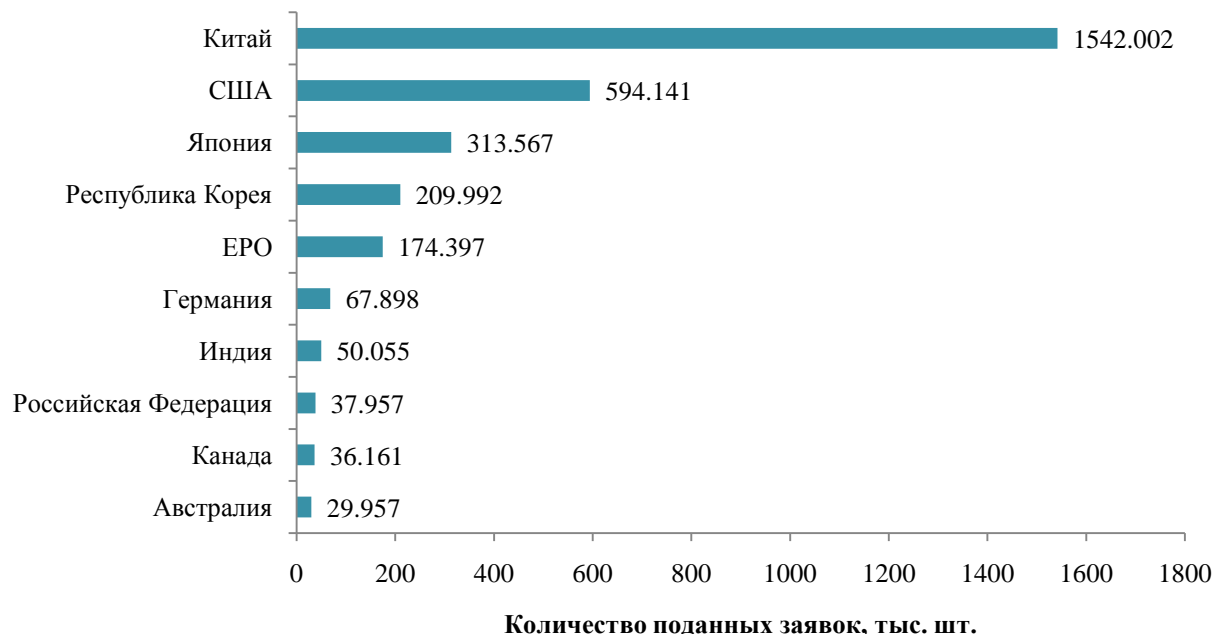


Рисунок 1. Количество поданных заявок на патенты в 2018 г. в странах-лидерах
 Источник: World Intellectual Property Indicators 2019.

При этом по данным Роспатента [4], рынок интеллектуальной собственности в России развивается (Таблица 1). В 2018 г. общее количество заявок на объекты промышленной собственности увеличилось по отношению к

2014 г. на 7,7 % и составило 129,7 тыс. заявок. Больше всего поступило заявок на регистрацию изобретений (37,9 тыс.) и товарных знаков (76,1 тыс.), что составило 87,9 % от всех заявок, зарегистрированных в 2018 г.

Таблица 1
 Количество заявок на ОПС, поступивших в Роспатент в период 2014–2018 гг.
 Источник: Отчет Роспатента за 2018 г.

Вид ОПС	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 к 2014, %
Товарные знаки, тыс. шт.	61,2	61,5	64,8	73,5	76,1	+24,3
Промышленные образцы, тыс. шт.	5,2	4,9	5,5	6,5	5,9	+13,5
Изобретения, тыс. шт.	40,3	45,5	41,6	36,5	37,9	-5,9
Полезные модели, тыс. шт.	13,9	11,9	11,1	10,6	9,7	-30,2
ИТОГО	120,4	123,8	122,9	127,1	129,7	+7,7

К объектам промышленной собственности (ОПС) также относятся и промышленные образцы, но в данном исследовании информация по ним не используется, так как их доля составляет всего от 4,5 до 5 % от общего числа всех заявок, поступающих в Роспатент. При этом допускается, что промышленные образцы могут быть идентичны товарным знакам, как следствие, на один объект ИС может быть по-

лучено два регистрационных документа. Кроме того, промышленный образец может содержать в своем составе товарный знак или его элемент.

В СЗФО на протяжении последних пяти лет наблюдается положительная динамика по количеству поданных заявок на ОПС, за исключением заявок на полезные модели (Таблица 2).

Таблица 2

Количество заявок на ОПС, поступивших из СЗФО в период 2014 – 2018 гг.

Источник: Отчет Роспатента за 2018 г.

Вид ОПС	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 к 2014, %
Товарные знаки, тыс. шт.	3,9	4,2	4,7	5,1	5,9	+51,3
Изобретения, тыс. шт.	2,2	2,3	2,5	2,2	2,3	+4,5
Полезные модели, тыс. шт.	1,6	1,4	1,5	1,5	1,4	-12,5
ИТОГО	7,8	7,9	8,7	8,7	9,5	+21,8

Согласно статистическим данным [4] из входящих в состав СЗФО субъектов РФ на изобретательскую активность сильно влияет г. Санкт-Петербург. Из данного субъекта поступило 76,78 % от всех заявок на изобретения по СЗФО в 2018 г., 81,02 % от всех заявок на

полезные модели, 76,73% от всех заявок на товарные знаки. В Вологодской области (Таблица 3) наблюдается рост числа поданных заявок на полезные модели и товарные знаки, а вот количество заявок на изобретения незначительно, но снижается.

Таблица 3

Количество заявок на ОПС, поступивших из Вологодской области в период 2014 – 2018 гг.

Источник: Отчет Роспатента за 2018 г.

Вид ОПС	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 к 2014, %
Полезные модели, шт.	30	51	38	53	50	+66,6
Товарные знаки, шт.	118	111	173	166	195	+65,3
Изобретения, шт.	82	86	70	83	77	-6,09
ИТОГО	230	248	281	302	322	+40,0

Вологодская область имеет низкий уровень коэффициента изобретательской активности – 1,08, в сравнении с г. Санкт-Петербург (5,24) [4, 5]. Такая разница в коэффициентах свидетельствует о том, что изобретательская активность в СЗФО распределена неравномерно и значительная

часть изобретателей сосредоточена в Санкт-Петербурге.

Однако динамика коэффициента изобретательской активности в Вологодской области является положительной (Таблица 4), что позволяет сделать вывод о наличии в регионе интеллектуального потенциала.

**Коэффициент изобретательской активности в Вологодской области
в период 2014 – 2018 гг.**

Источник: Отчет Роспатента за 2018 г.

Регион	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 к 2014, %
Вологодская область	0,94	1,15	0,91	1,15	1,08	+14,9

К одной из причин низкой патентной активности, по мнению Г.П. Ивлиева, руководителя Федеральной службы по интеллектуальной собственности [1] можно отнести отсутствие системы управления интеллектуальной собственностью (как на государственном уровне, так и на предприятиях в отдельности).

Система, в которой осуществляется процесс управления объектом с использованием набора средств воздействия на его поведение, называется системой управления [6]. Следовательно, в настоящем исследовании систему управления ИС в Вологодской области будем рассматривать как взаимосвязь и взаимодействие следующих элементов:

1. Субъект – Департамент экономического развития области, в частности, Управление отраслевого развития науки и инноваций, деятельность которого направлена на создание условий для развития научно-технической и инновационной деятельности, в том числе и на повышение уровня патентной активности региона.

2. Объекты управления – хозяйствующие субъекты и изобретатели (физические лица).

3. Средства управления – это то, с помощью чего можно управлять.

В качестве средств управления в Вологодской области представлены:

Инфраструктура поддержки и управления в сфере ИС. Региональный Центр поддержки технологий и инноваций: создан в рамках соглашений между Всемирной организацией интеллектуальной собственности WIPO (Швейцария), Федеральной службой по интеллектуальной собственности (ФИПС, Москва) и Вологодским государственным университетом. За последние 5 лет университетом получен 71 патент РФ, 44 из которых на изобретения; подано 67 заявок на объекты промышленной собственности, из

них 29 заявок на выдачу патента на полезную модель и 38 – на изобретение. Два патента внесены в качестве уставного капитала в малые инновационные предприятия.

Центр трансфера и коммерциализации технологий ФГБУН ВолНИЦ РАН – образован в 2005 г., является связующим звеном между реальным сектором экономики и институтами господдержки. Оказывает услуги по привлечению финансирования, бизнес-планированию и патентованию.

На территории региона работает патентный поверенный РФ. Специализация: Наименования мест происхождения товаров; Товарные знаки и знаки обслуживания. Опыт профессиональной патентоведческой деятельности составляет более 20 лет.

Экономические инструменты. В 2012 г. между Правительством Вологодской области и Российским фондом фундаментальных исследований было заключено соглашение, в рамках которого осуществляется финансовая поддержка фундаментальных исследований на территории региона. Поддержка прикладных исследований осуществляется в рамках сотрудничества региональных властей с Фондом содействия инновациям. С 2016 г. на территории области работает официальное представительство Фонда (Ассоциация НП «Центр информационно-аналитической поддержки инноваций»), которое осуществляет региональный отбор проектов конкурса УМНИК и консультирует по вопросам формирования заявок для участия в программах. С 2015 г. из регионального бюджета предоставляются субсидии на реализацию инновационных проектов малых инновационных предприятий области, а также субсидии на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предприятиями области с привлечением образовательных ор-

ганизаций высшего образования и научных организаций, расположенных на территории региона. В целях финансирования научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ и научных проектов, в том числе комплексных, предоставляются государственные научные гранты Вологодской области.

Правовые инструменты. С 2012 г. на территории региона действует закон «О научной (научно-исследовательской) и научно-технической деятельности и государственной поддержке инновационной деятельности в Вологодской области». Разработана подпрограмма «Наука и инновации Вологодской области» в рамках государственной программы «Экономическое развитие Вологодской области на 2014-2020 годы».

Информационные инструменты. Создан областной портал «Наука и инновации Вологодской области», а также сайты учреждений инфраструктуры.

Организационные. С целью вовлечения молодежи в научно-исследовательскую среду, а также стимулирования внедрения научных разработок в производство проводятся различные областные конкурсы: «Потенциал будущего», «Инженер – новатор года», «Интеллектуальный потенциал Вологодской области». Для популяризации изобретательской деятельности ежегодно проводятся мероприятия, посвященные Международному дню интеллектуальной собственности.

Представленный анализ системы управления ИС на территории Вологодской области показал с одной стороны, наличие отдельных элементов управления ИС, а с другой стороны, отсутствие ряда важнейших системообразующих процессов (например, оценка балансовой и рыночной стоимости ИС) и взаимодействия между элементами системы управления.

Одним из наиболее эффективных инструментов решения данной проблемы является совершенствование системы управления ИС в регионе посредством формирования связей и механизмов взаимодействия между элементами системы, а также предложение по включению инструментов управления, направленных

на подготовку кадров в области интеллектуальной собственности и стимулирования изобретательской активности.

Выводы. По приведенным в статье статистическим данным видно, что в сфере интеллектуальной собственности Россия отстает от стран-лидеров (Китай, США, Япония). Коэффициент изобретательской активности показывает, что значительная часть изобретателей сосредоточена в крупных городах федерального значения (Москва, Санкт-Петербург), при этом остальные регионы значительно отстают по количеству подаваемых заявок и полученных патентов. Проведенный анализ изобретательской активности в Вологодской области позволил выявить следующие проблемы региона в области интеллектуальной собственности:

1. Нормативно-правовая база, определяющая правоотношения в сфере интеллектуальной собственности не в полной степени учитывает и регулирует систему управления ИС на региональном уровне.

2. Между отдельными элементами системы управления слабо налажено, либо отсутствует организованное взаимодействие.

3. Сложившаяся система стимулирования не побуждает предприятия к дальнейшему внедрению результатов НИОКР.

4. Существующая система оценки объектов интеллектуальной собственности не всегда дает возможность провести их адекватную оценку, что усложняет процесс вовлечения нематериальных активов в хозяйственный оборот.

5. В действующей системе управления ИС не представлен блок подготовки кадров и развития компетенций в области интеллектуальной собственности.

Для решения данных проблем на следующих этапах исследования планируется разработка предложений по совершенствованию системы управления ИС в Вологодской области (в виде пилотного проекта), что позволит обеспечить экономическое развитие региона и сформировать культуру использования объектов интеллектуальной собственности.

Список литературы:

1. Ивлиев Г.П. Развитие сферы интеллектуальной собственности в свете «Основных направлений деятельности Правительства РФ до 2024 г.» // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2019. № 3. С. 5–6.
2. Мазур Н.З. Применение деятельностного подхода в построении и развитии системы управления интеллектуальной собственностью в регионе // Инновации. 2007. № 6 (104). С. 77–81.
3. Мухин В.И. Управление интеллектуальной собственностью. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2006. – 336 с.
4. Отчет Роспатента за 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rupto.ru/content/uploadfiles/otchet_2018_ru.pdf
5. Статистический сборник «Наука и инновации Вологодской области в 2014–2018 годах» / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области. – Вологдастат, 2019. – 88 с.
6. Тебекин А.В., Мантусов В.Б. Управление организацией. – М.: РИО Российской таможенной академии, 2016. – 312 с.
7. World Intellectual Property Indicators 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_public_941_2019.pdf. (in Eng)

References:

1. G. Ivliev. Development of the intellectual property sphere in the light of the "Main directions of activity of the Government of the Russian Federation till 2024". *Intellektual'naya sobstvennost'. Promishlennaya sobstvennost'*. 2019. No. 3. pp. 5–16. (in Rus)
2. N. Mazur. Application of the activity approach in building and development of the intellectual property management system in the region. *Innovacii*. 2007. No. 6 (104). pp. 77–81. (in Rus)
3. V. Mukhin. Intellectual property management. *Moscow. Gumanitarnoe isdatelstvo centr VLADOS*. 2006. 336 p. (in Rus)
4. Rospatent Report 2018. Available at: https://rupto.ru/content/uploadfiles/otchet_2018_ru.pdf (in Rus)
5. Statistical collection "Science and Innovation of the Vologda Oblast in 2014–2018". *Territorial body of the Federal State Statistics Service of the Vologda Oblast*. Vologdastat, 2019. 88 p. (in Rus)
6. A. Tebekin, V. Mantusov. Management of the organization. *Moscow, RIO Rossiyskoy tamozhennoy akademii*, 2016. 312 p. (in Rus)
7. World Intellectual Property Indicators 2019. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_public_941_2019.pdf.

Агапова Анна Вячеславовна / Agarova A.

кандидат экономических наук, доцент / PhD, Associate Professor
Российская таможенная академия / Russian Customs Academy
г. Люберцы, ул. Комсомольский проспект, 4а
e-mail: av_agarova@rambler.ru

Антипов Антон Александрович / Antipov A.

кандидат филологических наук, доцент / PhD, Associate Professor
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет ИТМО» / ITMO University
Санкт-Петербург, Кронверкский пр., д.49
e-mail: aantipov80@mail.ru

Антохин Юрий Николаевич / Antokhin Y.

кандидат экономических наук / PhD
Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Ленинградской области / Territorial
Fund of Medical Insurance of the Leningrad Region
191187, г. Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 11/2
e-mail: antokhinyn@mail.ru

Артёмченко Татьяна Дмитриевна / Artyomenko T.

магистрант / master student
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Воронежский государственный университет инженерных технологий» / Voronezh State University of
Engineering Technologies
г. Воронеж, проспект Революции, д. 19
e-mail: T.310397@yandex.ru

Беляева Галина Викторовна / Belyaeva G.

доктор экономических наук, профессор / D.Sc, Professor
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Воронежский государственный университет инженерных технологий» / Voronezh State University of
Engineering Technologies
г. Воронеж, проспект Революции, д. 19
e-mail: kafbuhuchet@yandex.ru

Богданова Виктория Сергеевна / Bogdanova V.

магистрант / master student
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет ИТМО» / ITMO University
Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49
e-mail: Vika.bogdanova-bogdanova@ya.ru

Гладеева Ксения Алексеевна / Gladeeva K.

магистрант / master student
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет ИТМО» / ITMO University
Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49
e-mail: kseniacatcat@mail.ru

Горский-Мочалов Виктор Леонидович / Gorskiy-Mochalov V.

магистр права / master of law
Юридическая фирма CLAIMS/ CLAIMS law firm
Санкт-Петербург, Тучков пер., 17
e-mail: victor.gm@claims.ru

Давыдова Арина Александровна / Davydova A.

младший научный сотрудник / Junior researcher
Вологодский научный центр РАН / Vologda Research Center of the RAS
г. Вологда, ул. Горького, д. 56а
e-mail: arina.davydova.1992@mail.ru

Иваницкая Екатерина Николаевна / Ivanickaya E.

студент / student
Российская таможенная академия / Russian Customs Academy
г. Люберцы, ул. Комсомольский проспект, 4а
e-mail: en.ivanickaya@customs-academy.ru

Иванущенко Алевтина Викторовна / Ivanuschenko A.

кандидат экономических наук, старший преподаватель / PhD, senior lecturer
Российская таможенная академия / Russian Customs Academy
г. Люберцы, ул. Комсомольский проспект, 4а
e-mail: alevtinaivanuschenko@gmail.com

Ид Нада / Eid N.

аспирант / postgraduate student
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет ИТМО» / ITMO University
Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49
e-mail: nadaeid1991@hotmail.com

Котивец Полина Андреевна / Kotivets P.

студент / student
Российская таможенная академия / Russian Customs Academy
г. Люберцы, ул. Комсомольский проспект, 4а
e-mail: pa.kotivec@customs-academy.ru

Максимова Татьяна Геннадьевна / Maximova T.

доктор экономических наук, профессор / D.Sc, Professor
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
"Национальный исследовательский университет ИТМО" / ITMO University
Санкт-Петербург, Кронверкский пр., д.49
e-mail: maximovatg@gmail.com

Нуждин Роман Викторович / Nuzhdin R.

кандидат экономических наук, доцент / PhD, Associate Professor
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Воронежский государственный университет инженерных технологий» / Voronezh State University of
Engineering Technologies
г. Воронеж, проспект Революции, д. 19
e-mail: rv.voronezh@gmail.com

Раттур Елена Владимировна / Rattur E.

инженер-исследователь / Research engineer
Вологодский научный центр РАН / Vologda Research Center of the RAS
г. Вологда, ул. Горького, д. 56а
e-mail: rattur87@mail.ru

Севостьянова Ангелина Андреевна / Sevostyanova A.

магистрант / master student

федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

"Национальный исследовательский университет ИТМО" / ITMO University

Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49

e-mail: pr.sevostyana@gmail.com

Скорых Сергей Валерьевич / Skorykh S.

генеральный директор / Director general

АО «НИИ «Вектор» / JSC "Research institute «Vector»

Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, 14а

e-mail: ssv2k@yandex.ru

Тихомирова Ольга Геннадьевна / Tikhomirova O.

кандидат экономических наук, доцент / PhD, Associate Professor

федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

"Национальный исследовательский университет ИТМО" / ITMO University

Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49

e-mail: olgatihomirov@yandex.ru

Czyzowicz Wieslaw

Dr.S, PhD, Professor

Warsaw School of Economic

al. Niepodległości 162 02-554 Warsaw, Poland

e-mail: wczyzo@sgh.waw.pl

Lewandowski Tomasz

student

University of Warsaw, Faculty of economic Sciences

Krakowskie Przedmieście 26/28, 00-927 Warsaw, Poland

e-mail: tm.lewandowski@student.uw.edu.pl