

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

I Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 17 октября, 17 ноября 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2017

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

Старкова Н.О., доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), к.э.н., доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

А 437 **Актуальные вопросы экономики и управления:** сборник материалов I Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 196 с.

ISBN 978-5-00068-934-9

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Мировая экономика», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика и управление качеством», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Правовое регулирование социально-экономических отношений».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИИЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки elibrary.ru (договор № 125-01/2014К от 28.01.2014).

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-00068-934-9

© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теория управления экономическими системами	6
<i>Морозов В.А.</i> Методологические аспекты управления знаниями в экономических системах	7
Секция 2. Мировая экономика	24
<i>Диабатэ В.</i> Уровень социально-экономического развития Кот-д'Ивуара: состояние и перспектив 1995-2016 гг.	25
<i>Орлов К.А.</i> Локализация экономики и проблемы экономической безопасности России.....	30
Секция 3. Управление инновациями и инновационной деятельностью.....	38
<i>Рахимова С.А.</i> Управление инновационной деятельностью: взаимодействие уровней хозяйствования в реализации инновационных проектов.....	39
<i>Стаценко И.М.</i> Управление изменениями в сельскохозяйственных организациях.....	53
Секция 4. Региональная экономика	58
<i>Горемыкина В.В.</i> Актуальные проблемы развития российских регионов.....	59
<i>Чистилин А.В.</i> Анализ проблем применения программно-целевого подхода в Российской Федерации	64
Секция 5. Экономика труда и управление персоналом	69
<i>Добротворская Р.И.</i> Теоретические основы формирования кадрового резерва в организации	70
<i>Ситикенова А.Г.</i> Конкурентоспособность женщин-руководителей в условиях формирования информационного общества.....	76
Секция 6. Экономика и управление качеством.....	82
<i>Аксёнова В.С.</i> Контроль качества оказания услуг социально ориентированными некоммерческими организациями.....	83
Секция 7. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	90
<i>Беленова А.А., Жукова Ю.Н., Шулякова Т.А.</i> Анализ оборачиваемости материально-производственных запасов предприятия	91

<i>Борискина И.А.</i> Стандарты социальной отчетности и их роль в гармонизации интересов бизнеса и общества	96
<i>Кузнецова Д.В., Козлова М.Э.</i> Предпосылки развития идеи создания сбалансированной системы показателей Д. Нортона и Р. Каплана.....	101
<i>Хамадалиева А.Д., Ширалиева Ф.И.</i> Финансовые инструменты: учёт в условиях вступления в силу МСФО (IFRS) 9	105
<i>Шелковников С.А., Трубчанинова И.В., Феденков Н.В.</i> Перспективные направления бухгалтерского учета и анализа затрат в сельскохозяйственной организации	110
Секция 8. Финансы и налоговая политика	115
<i>Михайловская А.Л.</i> Использование кэшбэка банковских карт и налогообложение НДФЛ.....	116
<i>Саркисян К.В., Рыжкина Е.С., Киселев А.Б.</i> Прогноз акций ПАО «ЕВРАЗ» и их перспектива	121
<i>Седаев П.В.</i> Анализ проблем определения количества добытого полезного ископаемого в целях налогообложения НДС при добыче угля и пути ее решения.....	126
<i>Спичак В.П.</i> Оценка финансовой устойчивости и ее роль в экономическом анализе деятельности предприятия.....	130
<i>Хамурадов М.А., Байсаева М.У.</i> Теория Лаффера как инструмент совершенствования налоговой политики.....	135
Секция 9. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	140
<i>Аксёнова В.С.</i> Роль социально-ориентированных некоммерческих организаций в экономике России	141
<i>Гучкова Е.В.</i> Рекомендации по проведению технологического аудита для группы экспертов.....	146
<i>Егормина Д.В.</i> Инновационные направления деятельности организаций сферы рекламных услуг и влияние рисков на их развитие	151
<i>Завьялов Д.В., Завьялова Н.Б.</i> Обеспеченность трудовыми ресурсами как фактор воздействия на инвестиционную привлекательность агропромышленного бизнеса	156

<i>Кучерова С.В., Карпова Д.К., Аверкова Г.В.</i> Временные ряды в прогнозировании показателя «производство рыбы и продуктов рыбных» по Приморскому краю	162
<i>Макимова С.М.</i> К вопросу о повышении инвестиционной привлекательности предприятий агропромышленного комплекса в России и за рубежом	167
<i>Федорчук В.И., Солодовникова Е.А.</i> Развитие инновационных технологий в строительстве	174
<i>Шагиева А.Х., Карпова Н.В., Валиуллина Д.А.</i> Инновационные подходы антикризисного управления сельскохозяйственных предприятий молочного направления Республики Татарстан.....	180
Секция 10. Правовое регулирование социально-экономических отношений.....	185
<i>Меграбян Л.Н.</i> Особенности предпринимательских договоров	186



Секция 1

***ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ***

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

© Морозов В.А.¹

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
г. Москва

В статье рассмотрены проблемы онтологического отнесения философии и науки, философии и науки как знания. Изучены основные понятия знания, как стратегического ресурса в управлении экономическими системами. Дана теоретическая зарисовка основ знаний, как стратегического ресурса и применение новых технологий в управлении знаниями. Представлены аспекты использования знаний в экономических системах – организациях и процессы управления знаниями.

Ключевые слова: методы и подходы, знание, управление, технологии, экономические системы.

Философия экономики зародилась вместе с современной экономикой и идеями Адама Смита, который писал о своих размышлениях, о природе человеческих поступков. Первое по-настоящему систематизированное представление о природе экономики появилось в 1830-е годы в Англии. Его изложил экономист, который сейчас хорошо известен под именем Нассау Уильям Сениор. Затем появились труды великого экономиста и философа Джона Стюарта Милля, который писал о научной методологии экономики и о соотношении экономики и этики. Вопросы о рациональности стали появляться в современности. Если обратиться к современной экономике, то базовые факторы – это утверждения о рациональности, о том, что потребители хотят все больше товаров и услуг, о том, что те, кто занимается бизнесом, хотят получать больше чистого дохода, но имеют меньше чистого дохода. И мы объединяем все эти вещи. Если посмотреть на современную экономику, то становится понятно, что это экономическая область. Можно понять, что фактически происходит в мире. Мы весьма упрощаем и оставляем за пределами нашего внимания много важных факторов. Философия экономики – хороший способ понять методологию экономики, понять, почему экономика не для общего пользования.

В наше время, время новых технологий, движения и прогресса, когда ничего не стоит на месте, надо развиваться и впитывать в себя новую информацию, следить за развивающимся миром и «идти в ногу со временем», чтобы принимать правильные решения, необходимо понимать, какими зна-

¹ Профессор кафедры Философии и методологии экономики, доктор экономических наук, профессор.

ниями располагает ваша организация и как правильно их использовать. Практически все организации обладают огромным количеством знаний и опыта, который на самом деле хранится в головах сотрудников, в стопках документов, находящихся в хранилищах компании, в базах данных, отчетах, сообщениях и множестве других местах, в которые проникла и рассредоточилась информация, необходимая для организации как системы. Задача, которая стоит перед любым руководителем – придать информации форму. Обеспечить доступ к ней и научиться быстро и правильно использовать ее, разложить ее так, чтобы в нужный момент в нужное время сотрудник незамедлительно мог быстро решить перед ним поставленные задачи. Проанализировать имеющуюся информацию и принять выгодное для компании решение на основе произведенного анализа. Для того, чтобы такая задача стала выполнимой, необходимо создать систему управления знаниями, которыми обладает организация. Если не разобраться в том, что же такое система управления знаниями и какими знаниями должна управлять организация, может показаться, что изучаемое нами понятие несколько расплывчато и обобщенно или наоборот, некоторые руководители принимают за такую систему какой-то конкретный продукт, например, информационные системы для ведения бизнеса или интернет порталы. На самом деле под знанием в управлении экономическими системами, возможно следует понимать стратегию, принятую в компании и направленную на выявление и обучение использованию всей имеющейся информации ради повышения качества обслуживания клиентов, снижения издержек, повышения конкурентоспособности на рынке, создание корпоративной культуры в организации, налаживания отношений в коллективе и прочих полезных для развития организации изменений. Компании, «в руках» которых сосредоточены особенные знания, имеют возможность предоставить большую выгоду, как потребителям, так и себе, при этом находясь на лидирующих позициях в растущей конкурентной борьбе.

В начале, хотелось обратиться к проблеме онтологического отнесения философии и науки. Онтологическое отнесение является основой любой теоретической деятельности и играет особенно важную роль в случае объектов, которые целиком могут быть ухвачены или построены только мысленно, концептуально. К таким объектам относятся философия, наука в целом, различные частные науки, включая экономику, а также многочисленные входящие в их состав философские и научные дисциплины.

В зависимости от того, к какому типу сущего наука будет отнесена, мы получим принципиально разные мыслительные объекты. Так, философия и наука, и составляющие их частные дисциплины разными авторами относятся: к знаниям о том или ином специфическом предмете; к системам, или относительно оформленным совокупностям знаний, со своим специфическим предметом; к видам деятельности, обычно тоже определяемым по предмету;

к особым образом оформленным и организованным сферам деятельности, коммуникациям, социальной жизни.

Два наиболее общих направления решения вопроса о природе философии и науки – отнесение их к сфере эпистемического (знание, система знаний) или к сфере социального (деятельность, сфера деятельности).

Оба типа отнесения можно найти, например, в разных определениях экономики, представленных в обзорной книге итальянского философа экономики Г. Лолли «Философия экономики. Наследие двадцатого столетия». В ней приводятся следующие эпистемические варианты родового отнесения экономики: «Экономика – это знание...», «Экономика – скорее не метод и не искусство.

Никифоров А.Л. в книге «Философия и история науки», определяя науку в целом как «сферу человеческой деятельности» добавляет: «Наука – это и деятельность по приобретению знаний, и вся сумма накопленного знания». Этот дуализм понятен: с одной стороны, философия, наука в целом и их многочисленные более частные дисциплины – явления социальные и, следовательно, существующие только в деятельности и через деятельность; с другой стороны, особенность философии и наук состоит в выработке, накоплении и передаче «знаний».

Но этого различия явно недостаточно. Так, из приведенных вариантов эпистемического отнесения экономики (из книги Лолли) в одном она трактуется как некоторое знание, во втором – как совокупность (возможно, лучше было бы сказать «система») знаний. Это два разных онтологических отнесения, связанных с разными онтологическими предпосылками, разными решениями вопроса о времени и условиях возникновения, а также с другими выводами. Эти две эпистемические трактовки являются существенными и для прояснения онтологического статуса остальных наук, философии, а также составляющих их частных дисциплин. Для реальных трактовок философии и науки существует два аналогичных варианта: их можно трактовать как некоторого вида деятельность (сюда относятся приведенные выше из книги Лолли деятельностные трактовки экономики) и как определенного вида системы деятельности. При этом системы деятельности в данном контексте часто рассматриваются «изнутри», как некоторым образом организованные области, сферы, пространства деятельности, коммуникации, социальной жизни, – как, например, в упомянутой выше книге Никифорова: «Науку обычно определяют как сферу человеческой деятельности, направленную на получение, обоснование и систематизацию истинного знания о мире».

Возможно, система таких областей составляет первичную основу социальной и смысловой организации общества. Кроме того задает смысловое и функциональное деление «жизненного мира» людей на сферы деятельности, предметные регионы и т.п. Соответственно, онтологически первичным

является существование философии, науки и их частных дисциплин именно в качестве социальных институтов. И только в процессе и в рамках их институционального оформления происходит деление «мира» на соответствующие предметные области, формируются системы знаний об этих предметах, выделяются особые виды деятельности, характерные для того или иного социального института. В силу этого, с одной стороны, все остальные аспекты философии и науки (специфика знаний и их организации, характерные виды деятельности и т.п.) доступны анализу в рамках институционального подхода, а с другой, именно институциональный подход задает рамку для корректного философского анализа знаний и деятельности.

Отнесение философии или какой-либо конкретной науки к знанию, к системе знаний, к деятельности или к сфере деятельности меняет не просто «точку зрения» на объект – это меняет сам объект мышления и, более того, меняет тип этого объекта, связанный со способом его существования. Вместе с этим изменяются не только теоретические характеристики объекта, но и вполне эмпирически фиксируемые следствия. В зависимости от принятия того или иного родового отнесения решение проблемы генезиса философии и науки варьирует по типу цивилизации, в которой эти явления впервые появляются, по времени их возникновения, по их национально-культурной локализации и т.д.

Например, в зависимости от родового отнесения «науки» к знанию или к социально оформленным сферам деятельности (социальным институтам) датировка периода ее становления смещается от палеолита до Нового времени, а цивилизационный и культурный контекст – от любых (для некоторых наук) догосударственных, родоплеменных сообществ с технологиями древнего каменного века до европейского индустриального капитализма XVIII – начала XX в. Но принятие решения о том или ином родовом отнесении философии и науки не только влечет использование разного инструментария исследования и кардинально разные решения о времени и условиях их возникновения, но и связано с принятием определенных онтологических и гносеологических предпосылок. В частности, рассмотрение философии и науки как знания, как системы знаний или как вида деятельности – требует принятия определенных онтологических предпосылок натуралистического характера. Например, о существовании видов знаний или деятельности самих по себе, вне исторического контекста, конкретных форм их организации и т. п. Философская приемлемость или неприемлемость этих предпосылок задает границы и для философской приемлемости или неприемлемости принятия того или иного родового отнесения и основанного на нем определения. Отказ от принятия предпосылки – о заранее заданной расчлененности мира на «регионы» (экономические, физические, химические, биологические и другие) приводит нас к вопросу о практиках (включая познавательные), задающих то или иное предметное расчленение «мира». От-

вержение предпосылки о самостоятельном, независимом, первичном онтологическом существовании знаний или систем знаний снова приводит к вопросу о практиках, в рамках которых формируются эти знания или системы знаний. Аналогично, отвержение предпосылки о самостоятельном, независимом, первичном онтологическом существовании видов деятельности приводит к вопросу о практиках или системах деятельности, с которыми связано их формирование.

Остановимся на примерах неявной трактовки философии и науки как знания. В литературе по истории и философии экономики достаточно обычным является уклонение от прояснения ее онтологического статуса.

Обычно ограничиваются лишь характеристикой ее как «науки». При этом часто одновременно допускаются высказывания, позволяющие их авторам одновременно приписать понимание экономики и науки в целом и как «знания», и как «деятельности».

Одним из ярких примеров ситуации с пониманием и прояснением природы экономики в соответствующей литературе является «Краткий очерк истории экономики» голландско-американского историка экономики Д.Я. Стройка. В основном тексте книги нет ни одного иного прямого онтологического отнесения «экономики», хотя имеется множество мест, в которых прямо и косвенно экономика относится к наукам. Например: «Восточная экономика возникла как прикладная наука...», «Это – образ, соответствующий тем условиям, в которых закладывались основы не только современной экономики, но и всей современной науки и философии».

Еще больше мест, в которых трактовка экономики как науки следует из контекстов: «Эти краткие сведения из эпохи зарождения экономики показывают, что наука в своем развитии не проходит обязательно все те этапы, из которых теперь складывается ее преподавание»; «Экономика в виде головоломок часто существенным образом способствовала развитию науки, открывая для нее новые области»; «Только благодаря этому решение вопросов, относящихся к азартным играм, представляющим удобную и до сих пор используемую модель для анализа ряда понятий теории вероятностей, могло систематически привлекать внимание и стать поводом для развития новой науки».

Эта ситуация отчасти исправляется в предисловии к русскому изданию, в котором Стройк критикует понимание истории экономики как истории идей и настаивает на необходимости рассмотрения ее в контексте истории человеческой деятельности: С самого начала я понял, что история экономики – не только история развития понятий, но одна из частей истории человеческой деятельности, в которой отражается борьба человека с природой, притом не абстрактного человека, а человека как члена общества. Однако большинство историков математики рассматривают ее почти исключительно как историю идей, понятий, переходящих от одного к другому, который их далее развивает.

Этот метод односторонен, но не ошибочен – он выявляет важные этапы в истории экономики. В целом Стройк не дает экономике явной онтологической трактовки, которой он придерживался бы на протяжении всей книги. Но, хотя он постоянно пытается связывать историю экономических знаний с социальной историей, текст его книги все же дает основания проинтерпретировать его понимание «экономики» как эпистемическое, то есть трактуемое ее как некоторые знания – даже без учета формы их организации.

Во-первых, на это указывает ряд мест, которые имеют смысл только при интерпретации «экономики» как «знаний».

Во-вторых, на это же указывает сам подбор материала, поскольку начинать историю экономики с «представлений о числе и форме» эпохи палеолита также можно только при ее трактовке как некоторых знаний «о числе и форме».

Аналогичную ситуацию с не выявлением природы философии и ее неявной трактовкой как некоторого знания можно найти в книге А.К. Сухотина «Философия экономики». Но все обсуждение в нем крутится вокруг «дилеммы», является ли философия наукой или же нет. Речь при этом идет в основном о «видовых» особенностях философии, и ее отличиях от «других наук», как будто единственная проблема определения философии состоит в том, обладает ли она научностью и в какой степени. Хотя формально здесь поднимается вопрос об «отнесении к роду» (в данном случае, к «науке»), основная онтологическая функция отнесения не выполняется. Не указывается тип, природа, способ существования объекта, поскольку «наука» требует онтологического прояснения в не меньшей степени, чем «философия». Правда, бегло приводятся и другие «определения» философии: философия как «мысль о мысли» и как «учение об общем». Что с онтологической точки зрения значит понимание философии как «мысли»? Во-первых, «мысль» может пониматься как метафора «мышления», то есть «мысль о мысли» – это «мышление о мышлении». Это – «реальное» понимание философии. Во-вторых, – как знание, что дает нам эпистемическую трактовку философии. С первого взгляда напрашивается первое истолкование, нередко встречающееся у философов. Но, учитывая контекст, нужно предпочесть второй вариант. Так, понимание философии как «учения» – это, безусловно, эпистемическая трактовка, отсылающая нас к знанию или системе знаний. С этим согласуется и заключительная трактовка Сухотина: дается ссылка на «определение» экономики Р. Курантом и Г. Роббинсом, по мнению которых экономика есть то, что изложено в их книге, и по аналогии предлагается понимать философию. Кроме того, в этом же параграфе излагаются позитивистские представления о видах предложений, что имеет смысл только при трактовке науки и философии как знаний. Причем знания, видимо, отождествляются автором с истинными предложениями. Таким образом, реконструкция общей трактовки науки и философии в этой книге такова: наука – это

знания (в лучшем случае, совокупность знаний) о чем-то, причем знания, взятые в форме их языкового представления – предложений. То есть наука – это некоторая совокупность предложений. А философия – это некоторая наука или, по крайней мере, она также является совокупностью знаний или предложений, хотя, возможно, и отвечающих некоторым иным требованиям, чем наука. Но в силу отсутствия в тексте какой-либо реальной определяющей процедуры автор путается даже с родовым отнесением и перескакивает с одного понимания на другое. Так, вопреки общему подходу в некоторых местах можно найти фразы, которые трактуют философию в некотором «реальном» смысле.

Если в этих двух взятых для примера книгах вопрос об онтологическом статусе философии и науки (здесь – экономики) фактически так и не решается, то в основной части учебной и научной литературы он даже не поднимается. При этом часто сами тексты дают возможность предполагать, что их авторы склоняются к эпистемической трактовке науки и философии.

Рассмотрим предпосылки, коннотации и следствия, связанные с выбором онтологической трактовки науки и философии как знания. Основная возникающая здесь проблема связана с существованием «знаний о некотором предмете». Что значит, что в некоторой культуре N существуют знания об X и Y, если сами носители этой культуры таких знаний не выделяют или не различают друг от друга? Здесь может быть два подхода.

Один подход состоит в том, что это именно для исследователя (в его культуре или даже только в системе его представлений) существуют такие предметные области, как X и Y. И в соответствии с этими его представлениями он выискивает в культуре N то, что может назвать «знанием об X» и «знанием об Y». Это вполне законный ход, пока исследователь удерживает исходную познавательную рамку: это именно его представления об X, Y и о том, что может быть названо «знанием об X» и «знанием об Y». При этом на стыке материала данной культуры N и исследовательской «оптики» возникает фантом (феномен, симулякр) наличия в данной культуре «знаний об X» и «знаний об Y». В силу опасности онтологизации таких фантомов, исследователь не имеет права утверждать, что в культуре N существуют «знания об X» и «знания об Y». Или, тем более, «наука об X» и «наука об Y», пока не покажет, что деление на предметные области X и Y и выделение «знаний об X» и «знаний об Y» – как чего-то отличного друг от друга и от иных знаний – существует в самой культуре N на уровне сознания. Например, массово осознается самими представителями данной культуры или неявно навязывается им через соответствующую структуру культуру образующих текстов и деятельности (например, за счет связи с разными практиками, ритуалами и т.п.) носителей данной культуры.

Если наука понимается как знание или знания о каком-то предмете X (при варьировании которого мы получаем разные науки), тем более (при

лингвистической редукции) как совокупность истинных утверждений об этом X, то философию также достаточно естественно понимать как «науку». Правда, здесь возникают дополнительные проблемы.

Во-первых, философия, в отличие от наук, не может быть специфицирована по предмету (объекту) исследования. В поле ее интереса могут попадать самые неожиданные предметы, включая новые технологии (часовые и иные механические конструкции в XVII-XVIII вв., компьютерные, медицинские, ядерные в XX в.) или отдельные преступления и злодеяния (грехопадение, распятие Иисуса Христа, убийство сыновей Али Хасана и Хусейна, холокост и т.п.). Во-вторых, при таком понимании философии теряется ее творческий и институциональный аспекты. Философия возникает в Античности как особого вида практика сознательного и разумного выстраивания собственной жизни на основании некоторых жизненных идеалов и получает институциональное оформление как особый тип образования, связанный с философскими школами, который к концу Античности становится, собственно, самим высшим общим образованием. Несмотря на все перипетии, трансформации и изменившиеся институциональные формы философии, эти аспекты до сих пор определяют ее понимание во всех культурах, напрямую или опосредованно перенявших философию у древних греков.

Перейдем к основным понятиям знания, как платформы в управлении экономическими системами. Что же является теоретической основой знаний, как стратегических ресурсов. Знание – это результат познания человеком, который представлен в той или иной форме. Знания могут быть: научными, обыденными, интуитивным, религиозным и т.д. [3]. Вопрос познания мира стоял перед философами на протяжении долгого времени, так, существует несколько вариантов познания мира, продуктом чего и станет знание. Агностицисты отрицают познание мира, считая недостоверными полученные от познания данные. Скептики выражают сомнения в существовании достоверных знаний, однако не отрицают полнейшее существование знаний, как ресурса. Оптимисты подтверждают возможность познания мира и получения знаний в результате познания.

По Платону «знание – это доказанное истинное утверждение» [1] и отличается оно от данных истинностью, предоставлением доказательства и субъективностью. В наше время знание является результатом отражения познания в мышлении человека. Исследуя знания в контексте управления экономическими системами, можно различить внешние и внутренние знания. К внешним знаниям относятся знания потребителя, отчеты, рейтинги, стоимостное выражение, динамика фондовых индексов. К внутренним будет относиться знания о происходящих процессах, выпускаемых продуктах (услугах), решения, знания сотрудников, опыт и имеющиеся базы данных [14].

«Знание, с которым имеет дело стратегическое мышление, не является интеллектуальным, не является ни аналитическим обобщением, ни абст-

рактными фактами и цифрами... В гораздо большей степени это личностное знание, внутреннее понимание, родственное «чувству материала» у мастера. Если факты доступны каждому, то такое знание – лишь немногим» [7].

Понятие «управление знаниями» (Knowledge Management, КМ) появилось в управленческих науках в 1993 году, тогда же состоялась первая конференция в Бостоне, посвященная вопросу управления знаниями в организации. С тех пор, а особенно в наше время данное направление является одним из наиболее популярных и развивающихся. Тогда выяснилось, что больше всего вопросов в компаниях вызывает обработка знаний, которые накапливают сотрудники, стало понятно, что знания, которые не используются и хранятся, занимая место более новой и перспективной информации, обесцениваются и становятся бесполезными. В связи с этим, можно выявить несколько причин появления такого термина, как «управление знаниями». В первую очередь, это растущая конкуренция между организациями, которая заставляет искать преимущества в любой сфере, вводить новые технологии, позволяющие выделиться, так же огромное количество новых технологий и стремительное развитие общества и, наконец, повышение технологического уровня производства, всё это побудило теоретиков и практиков разрабатывать систему управления знаний и научиться реально применять ее в организациях. С того времени насчитывается множество определений, дающихся изучаемому нами термину, однако однозначного определения до сих пор не сформулировано. Управление знаниями, в общем, представляет деятельность всех звеньев корпоративного менеджмента, направленную на анализ и эффективное использование знаний сотрудников организации для достижения её целей.

Приведем несколько известных и заслуживающих внимания определений данного понятия. «Управление знаниями – процесс, с помощью которого организации удается извлечь прибыль из объема знаний или интеллектуального капитала, находящегося в ее распоряжении. Прибыль можно получить в том случае, если знания удастся применить для создания более эффективных и рациональных процессов, поскольку управление знаниями дает компании непосредственный финансовый результат – благодаря снижению затрат происходит сокращение продолжительности производственного цикла, позволяющее быстрее произвести продукт, вставить его потребителям и получить оплату» [2].

«Управление знаниями – это управление информационными потоками, которое гарантирует, что нужные определенным людям данные будут получены ими вовремя, чтобы эти люди могли своевременно предпринять необходимые действия. При этом конечная цель состоит – в повышении интеллектуального потенциала организации, или корпоративного коэффициента интеллекта (IQ), поскольку для обеспечения преуспевания на сегодняшних динамичных рынках он должен быть очень высоким. Кроме того понятие

корпоративного (IQ) начинается с обмена накопленными и текущими знаниями, когда свой вклад в его повышение вносит как индивидуальное обучение сотрудников, так и их «перекрестное опыление» идеями друг друга...»¹.

Если постараться сформулировать общее определение управления знаниями, то получим, что это совокупность подходов, применяемых организацией с целью извлечения новых и обработки существующих знаний для решения задач и осуществление правильных действий с целью принесения пользы для организации, получая и используя необходимую информацию в нужное время.

Носителями знаний являются люди, однако опыта конкретного сотрудника недостаточно для принятия важнейших решений в организации. Множество работников имеет опыт, который пригодится в итоге в решении общей задачи, правильное построение системы управления знаниями позволит создать совокупность знаний, общий фонд, из которого каждый сотрудник сможет взять необходимую информацию и применить ее в нужной области.

Для этого разберем вопросы применения новых технологий в управлении знаниями. Лишь коллективный труд поможет эффективно решить любую проблему, для этого компании проводят совещания, слёты, семинары, конференции, неформальные встречи, используют новые технологии для передачи бумажных или электронных посланий. Использование информационных технологий ускоряет доступ к нужной информации, сокращает время на ее обработку, ускоряет обмен данными и увеличивает объем той информации, которая доступна в организации и, конечно, улучшают форму подачи информации.

Так, для формирования единой системы хранения и использования информации в организации приведем примеры используемых технологий, чтобы иметь представление о том, как организация может представлять имеющуюся у нее информацию:

- электронная почта, интернет-сервисы и корпоративные сети;
- информационно-поисковые системы;
- экспертные системы и базы данных;
- специализированные программы обработки данных;
- системы электронного документооборота;
- базы и хранилища данных.

Задача таких технологий заключается в создании целенаправленной передачи информации от ее хранителя к ее получателю целенаправленно и без особых препятствий.

Трансформация знаний в организации основывается на спирали знаний И. Нонака и Х. Такеучи [14]. Социализация предполагает совместное поль-

¹ Гейтс Б. – американский предприниматель и общественный деятель, филантроп, один из создателей (совместно с Полом Алленом) и бывший крупнейший акционер компании Microsoft.

зование знанием путем коммуникации. Объединение подразумеваемых знаний и в следствие развитие общей концепции представляет собой экстернализацию. Сочетание предполагает совмещение различных компонентов знания. Во время интернализации знание становится частью базы знаний человека.

Рассмотрим информацию vs знания. Разбираясь в том, что такое информация и знания, можно выявить, что существует некоторая разница между представленными понятиями. Столкнувшись с информацией, не всегда понятно, как правильно ее использовать, она может оказаться бесполезной, знания же находятся в головах людей и формируются в процессе взаимодействия в коллективе, почти всегда сотрудники имеют представление о том, как стратегически можно и нужно применить имеющиеся знания. То есть знания не могут возникнуть без коммуникаций в коллективе. Коммуникации – «процесс обмена идеями и информацией между двумя и более людьми, ведущий к взаимному пониманию» [10]. При анализе литературы, описывающей процесс управления знаниями, можно столкнуться с ситуацией, когда вначале автор дает различные определения понятиям «информация» и «знания», однако затем использует их в качестве синонимов. Постараемся разобраться в том, что же такое информация и что такое знания.

Информация – «сведения, воспринимаемые человеком или специальными устройствами как отражение фактов материального мира в процессе коммуникации» [15]. Итак, всю информацию, которой располагает сотрудник в организации, можно разделить на качественную (информация, реально представляющая действительность и необходимая для принятия конкретного решения), бесполезную (информация, без которой можно обойтись при принятии решения, то есть она либо не относится конкретно к делу, либо избыточна) и некачественную (информация, которая так же, как и качественная, необходима при принятии решения, однако она не представляет реальную действительность). Качественная информация обладает таким свойством, как ценность, степень которой определяется тем, насколько важна была данная информация при принятии решения. Каждой информации должен быть поставлен вопрос, ответом на который и будет являться сама информация, так возможно найти то, что требуется именно вам в нужный период времени.

Анализ информации позволяет перейти к определению понятия знания. Знания – совокупность сведений, познаний в какой-нибудь области. Ценность знаний так же, как ценность информации определяется тем, насколько важны были знания при принятии решения, помимо этого, стоит учитывать, можно ли преобразовать знания и использовать при принятии последующих решений.

В определении понятия знаний стоит упомянуть об интеллектуальных активах компании, которые могут быть явными. То есть теми знаниями, ко-

торые существуют на каком-либо носителе и скрытые, которые существуют в умах сотрудников. Итак, анализ информации и знаний, их свойств и форм позволяет создать базу данных организации на новом уровне.

Рассмотрим вопросы, связанные с технологиями управления знаниями в качестве стратегического ресурса. Как удалось выяснить ранее, процесс внедрения и передачи знаний происходит посредством коммуникаций между людьми, а значит стоит учитывать особенности людей и проблемы, которые могут возникнуть при применении методик управления. А именно: искажение сообщений (несознательное искажение из-за межличностных барьеров); сознательное искажение в интересах искажающего; фильтрация сообщения); информационные перегрузки; неудовлетворительная структура организации [10]. Кроме того- возникновение конкуренции, поэтому формирование атмосферы общения должно учитывать эту неотъемлемую особенность людей. Коллектив имеет больше шансов достигнуть желаемых результатов, если главным мотивом для каждого сотрудника будет являться достижение общей цели. IT-решения не являются самыми важными в создании методики управления знаниями, должны проводиться так же всевозможные мероприятия по созданию организационной культуры и благоприятного климата в компании.

Рассмотрим некоторые задачи, выполнение которых невозможно без применения IT-технологий: созданная система управления знаниями, должна сохранять использованные знания для возможного последующего их применения; система управления знаний должна распределять информацию таким образом, чтобы в будущем, возможно было успешно найти её в подходящем разделе; если система не содержит в себе полную информацию об имеющемся знании, должна быть включена функция поиска человека, переносимого необходимое знание; уход сотрудников из компании не должен принести большие потери для компании; обеспечения доступа к знаниям в любое время в любом месте. В первую очередь, это вопрос разработки систем управления знаниями. Перед внедрением системы управления знаниями деятельность организации подвергается анализу с целью выяснения, какие мероприятия необходимо провести, и выявления взаимосвязей между объектами организации. Создание систем управления знаний поднимает вопрос возможности и места добычи информации, о том, какой бывает информация и где она может храниться говорилось ранее. Саму разработку систем управления знаниями можно разделить на несколько шагов.

Первое: накопление. Беспорядочный сбор всей информации в организации. Второе: извлечение. Процесс понимание аналитиком компетентности специалистов. Третье: структурирование и формализация. Определение того, как будет структурирована информация в организации, установление требований. На этом шаге создаются описания и модели бизнес-процессов. Информация должна быть понятна и легкодоступна для того, кому она мо-

жет потребоваться. Четвертое: проектирование системы. Постановка задачи, разработка структуры и спецификации требований. Пятое: программная реализация. Непосредственно разработка программного комплекса системы. Шестое: обслуживание. Корректировка данных и знаний, удаление устаревшей информации, обновление имеющейся, слежение за тем, чтобы вся информация была доступна и находилась на своём месте, фильтрация данных.

Описание процесса разработки системы управления знаниями позволяет отследить, что происходит при создании реальных систем и что требуется для их разработчиков. Аналитик, строящий систему в любой экономической системе должен эффективно взаимодействовать с ее участниками, чтобы у него была возможность учесть все психологические особенности отдельного работника и коллектива в целом, в дальнейшем это поможет избежать конфликтов в коллективе, если использовать уже имеющийся опыт в решении и устранении некоторых недопониманий между сотрудниками. А также при создании системы управления знаниями, необходимо понимать, что создаваемая система должна уметь вовремя реагировать на требования меняющегося мира, ускорять воплощение получаемых знаний, повышать вовлеченность сотрудников в развитии экономической системы, своевременно обрабатывать вновь полученные знания и выполнять множество других неотъемлемых функций.

Остановимся на рассмотрении применения знаний в организации, как системе. В наше время особо важным качеством, которым должна обладать любая организация, является её умение обучаться, развиваться, подстраиваться под современный мир. Концепция организации, отвечающей этим требованиям, получила название «обучающей организации». Современную бизнес-среду можно охарактеризовать, как информационную, а значит главным конкурентным преимуществом, которым может обладать организация, являются накопленные знания. По мнению Питера Сенге [11] существует пять основных принципов, опираясь на которые, организация может стать обучающейся: осознание мыслительных карт и характеристик усвоения информации людьми; поощрение коллективного обучения; приобретение и поощрение личного мастерства; развитие умения видеть перспективы, создавать лучшее будущее; развитие способности системного мышления. Хотя данная концепция и имеет широкое применение во всех сферах, однако всего потенциала обучения в организации она не раскрывает и не занимает место парадигмы управления в организации. В связи с этим в управленческих науках большое внимание уделяется изучению обучения, труда и организационному процессу, то есть производным от знания. Важным понятием, связанным со знаниями, является понятие «производство знаний». С одной стороны, можно охарактеризовать данное понятие с познавательной стороны, научной, определить его, как комплекс идей, методов и норм в рамках одной или нескольких научных дисциплин. Другое понимание характеризу-

ет этот термин с практической стороны применения знаний. Сюда следует отнести- разнородности, связи с культурной и социальной сферами производства при использовании знаний. Задача управления производством знаний заключается главным образом в учете взаимосвязей внутри фирмы, однако оно должно учитывать и внешние факторы, имеющиеся у организации в связи с её спецификой и тогда подстраивать под каждую организацию свою систему.

Знания позволяют экономической системе вести непрерывный мониторинг явлений во всех аспектах своей деятельности, так же с их помощью компания может находиться в состоянии бдительности и моментального реагирования на любой сигнал извне. Знание помогает организации найти свой собственный стиль и язык выражения специфической для нее информации, такой язык не появляется спонтанно, он является результатом долгой коллективной работы в организации, однако, если его всё же удается установить, это является хорошим показателем для компании и ее коллектива.

Что касается процессов управления знаниями, то здесь необходимо выделить следующее. Анализ и представление того, что на самом деле происходит в организации, чего хотим достичь и как это сделать возможно лишь при изучении труда, обучения и организации в совокупности. Тогда, на основе полученной информации, становится возможным внедрение процесса управления знаниями. Любая модель процесса управления знаниями строится на коммуникациях в организации, обмен информации всех видов, качество его передачи показывает, насколько связаны, и контактируют все звенья организации, не стоит забывать и об обратной связи, которая должна быть налажена в любой организации. Процессы в модели управления знаниями могут протекать плавно и размеренно, последовательно, а могут циркулировать по кругу, дополняя и комбинируясь друг с другом. Например, такие процессы, как восприятие, обзор и анализ данных, планы и решения, действия, желания и оценка проделанной работы.

Восприятие подразумевает под собой чувствительность к рискам, угрозам, изменениям, распознаванием благоприятности/не благоприятности обстановки. Обзор и анализ данных идентифицирует источник данных, регулирует затраты на их сбор обработку, а также принимает решение о приоритетности знания. Как известно, существует информация, в которой нуждается любая организация в любое время, а существует так называемая любительская информация, необходимость которой не обговаривается, однако отказываться от неё не стоит. Планирование и принятие решения проявляет необходимость отказа от сегментирования труда, обучения и организационного процесса, эти компоненты наиболее эффективны при условии, когда протекают синхронно, дополняя друг друга.

Действие это использование знаний, хотя его можно скорректировать, в общем смысле, любое действие необратимо, какие-либо изменения могут

быть внесены в последующие действия с учетом ошибок предыдущих действий, что дает шанс возрождению новому.

Желание, как процесс, непосредственно связан с действием и поднимает вопрос о том, можно ли выполнить необходимое и эффективное действие против своей или чужой воли. Успешные шаги в создании системы управления знаниями невозможны без желания, так же без наличия навыков, труда и опыта. Если желание вступает в конфликт с властью, в ход идут оценочные системы, позволяющие оценить, что будет сделать правильнее. Оценка сама по себе является двигателем развития, что порождает замкнутый тип протекания процессов в модели управления знаниями.

Несколько слов о соотношении управления знанием со стратегией. Использование знания, как стратегического ресурса, представляет собой соотношение ресурсов, лежащих в основе знаний и способностей применить данные знания. Чтобы сделать знание составляющим стратегии организации, необходимо выявить ключевые стратегические аспекты знания, которые возможно применить для приобретения конкурентного преимущества. Если посмотреть на ситуацию с другой стороны, то можно сказать, что знание ограничивает деятельность организации в конкурентной борьбе, так, лишь рассчитывая на имеющиеся знания, организация может планировать свою стратегическую деятельность. Подходы к идентификации знаний и их классификации зависят от того, какой экономической системе они принадлежат. Знание может быть прирожденным и вновь полученным (инновационным), именно благодаря последним знаниям, экономическая система получает возможность приобрести преимущества. Имея хорошо выстроенную систему управления знаниями, экономическая система может идентифицировать, на какие знания ей необходимо сделать упор, а каких не хватает, в связи с этим разработать стратегию, позволяющую получить недостающие знания. Во многом эффективность управления знаниями опирается на то, насколько велик разрыв между стратегическим планированием использованием знаний и реальным их использованием.

Что касается эффективности управления знаниями, то на сегодняшний день существует множество примеров, демонстрирующих изменения и привнесенные улучшения при применении управления знаниями.

Управление знаниями, как правило, приводит к более эффективному использованию рабочего времени, сокращению затрат. Оно дает и дополнительные преимущества. Около 30 % рабочего времени сотрудники тратят на поиск нужной информации, а еще 15 % – на общение с целью ее получения. Управление знаниями и информацией обеспечивает доступ к нужным знаниям – сотрудники не тратят время на поиск возможности найти необходимую информацию. Многие руководители жалуются на информационную перегруженность, так как через них проходит огромный поток информации, из которого они должны выбрать лишь самое нужное. Система управления

знаниями предоставляет руководителям только нужную информацию, что предоставляет им возможность быстрее и эффективнее принимать решения. Управление знаниями необходимо для выживания и функционирования в условиях кризисной экономики.

В заключении хотелось вернуться к началу статьи. Существуют ли такие «философия» и «наука» только в качестве наших мысленных объединений соответствующих знаний по признаку их отнесения к одной и той же предметной области, то есть существуют ли они лишь как мысленные конструкции интерпретатора? Или же в соответствующей культуре отдельные знания, относящиеся к одной и той же предметной области, как-то взаимосвязаны и образуют так или иначе организованные совокупности, системы знаний? Существуют ли в этой культуре некоторые особые, выделенные деятельности, практики, профессии или иные социальные статусы, направленные на построение таких знаний, относящихся к одной предметной области, или на манипуляцию с ними?

Если принимаются онтологические допущения о существовании соответствующих предметных областей, но сами знания, относящиеся к одной и той же предметной области, объединяются лишь в мышлении стороннего интерпретатора (исследователя), то корректно говорить о существовании в данной культуре соответствующих знаний, но нет оснований вводить представления о существовании в ней «философии» или «науки». Для корректного разговора о существовании в культуре «философии» или «науки» необходимо, как минимум, обнаружить в этой культуре соответствующие организованности знаний или особые целесообразные социальные активности по построению таких систем знаний. Но если принять такую поправку к употреблению слов «философия» и «наука», то нужно скорректировать и соответствующие понятия философии и науки и перейти к их трактовке как систем знания или как видов деятельности. Анализ сферы применимости таких трактовок, а также связанных с ними онтологических и гносеологических предпосылок – задача отдельного исследования.

Относительно теоретически-практических вопросов, касающихся введения системы управления знаниями как части стратегического управления экономическими системами позволяет определить ценные знания для неё и структурировать их, что позволяет быстро и точно отыскать необходимые знания, а также скооперировать знания и сотрудников для немедленного решения задач. Доступность знаний для сотрудников с помощью информационных технологий позволяет преодолевать границы знаний, так как имеется информация о том, чем занимается каждый сотрудник, какими знаниями он обладает и в каких нуждается.

В статье дается теоретическое объяснение необходимости использования знания в качестве стратегического ресурса в управлении экономическими системами и выявляет отличительные характеристики знаний от ин-

формации и данных, а также описывает технологии, которые помогают хранить и использовать знания в экономической системе. После сказанного становится ясно, что тема знаний в качестве стратегического ресурса беспокоит многих теоретиков, которые поднимают данный вопрос в литературе. В наше время организации, как социально-экономические системы четко осознают, что эффективность работы и правильность принимаемых решений напрямую зависит от того, как выстроена система управления знаниями в системе и какие инструменты в ней используются.

Список литературы:

1. Аверьянов А.Н. Системное познание мира. – М., 1995.
2. Букович У. и Уильямс Р., Управление знаниями: руководство к действию: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – XVI, 504 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).
3. Кохановский В.П. [и др.]. Философия для аспирантов: учебное пособие. – 2-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 448 с.
4. Курант Р., Роббинс Г. Что такое экономика?: элементарный очерк идей и методов: пер. с англ. / Под ред. А.Н. Колмогорова. – М.: МЦНМО, 2016.
5. Лолли Г. Философия экономики : наследие двадцатого столетия / Под ред. Я.Д. Сергеева; пер. с итал. А.Л. Сочкова, С.М. Антакова. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского ун-та, 2017.
6. Мильнер Б.З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации. – М., 2003. – 176 с.
7. Минцберг Г. Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента. – 2011. – 288 с.
8. Никифоров А.Л. Философия и история науки. – М.: Идея-Пресс, 2015.
9. Пятигорский А.М. Что такое политическая философия: размышления и соображения: цикл лекций. – М.: Европа, 2016.
10. Семушкина С.Р. Организационное поведение: учебное пособие.
11. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – 2003.
12. Стройк Д.Я. Краткий очерк истории экономики / Пер. с нем. И.Б. Погребысского. – М.: Наука, 2016.
13. Сухотин А.К. Философия экономики: учебное пособие / Под ред. В.А. Суровцева. – Томск: Изд-во Томск. ун-та, 2016.
14. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управление знаниями: учебное пособие. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2012.
15. <https://ru.wikipedia.org>.



Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОТ-Д'ИВУАРА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВ 1995-2016 ГГ.

© Диабатэ В.¹

Российский университет дружбы народов, г. Москва

В статье рассматривается динамика социально-экономического развития Кот-д'Ивуара, на основе экономических и социальных показателей. Доказано, что относительная хорошая социально-экономическая ситуация страны является столкновение высоких экономических и низких социальных показателей.

Ключевые слова: Кот-д'Ивуар, социально-экономическое развитие, ВВП, инвестиция, инфраструктура, неравенство, безработица.

Социально-экономическое развитие территории в основном смысле – это процесс повышения уровня жизни населения. Это увеличение количества и качества общественных и частных благ (товаров, работ, услуг) предоставляемых населению, в том числе и полученных при взаимовыгодном обмене с другими территориями.[2] После 10 лет нестабильности страны (из-за военно-политического кризиса), социально-экономическое состояние Кот-д'Ивуара ухудшилось. С 2011 г. новыми правительствами страны пытаются улучшить благосостояние народа. К 2016 г. они утверждали, что все хорошо в стране, в то время как некоторые политики и неправительственные организации отрицали их мнение. Таким образом, оценка уровня социально-экономического развития Кот-д'Ивуара является совершенно необходимым и актуальным.

За 25 лет численность населения Кот д'Ивуара выросла более чем на 10 млн. А снижение темп ежегодного роста населения за данный период более, чем на 1 пункт процента является результатом политикой семейного планирования, проводимой государством Кот-д'Ивуара при поддержке Фонда ООН в области народонаселения (ЮНФПА) и Агентству США по международному развитию (АМР США) [1]. Согласно классификации Всемирного банка от 2016 г. Кот-д'Ивуар относится к странам со средним уровнем дохода (ВНП на душу населения в пределах 1026-12475 долл. США) [1]. В то же время страна занимает одно из последних мест согласно классификации Программы развития ООН (ПРООН), в основе которой лежит индекс человеческого развития (страна занимает 171-ое место в мире и 35-ое среди стран Африки). За период 1995-2015 гг. показатель развития страны был довольно низким (меньше 0,54), но при этом стремящимся к росту [3]. Ре-

¹ Аспирант кафедры Региональной экономики и географии.

зультатом этой социально-экономической ситуации в стране является столкновение высоких экономических и низких социальных показателей. Действительно, состояние экономики Кот-д'Ивуара улучшилось. Средний годовой темп роста ВВП в регионе и ВВП на душу населения, соответственно увеличили от -1,23 % и -4,65 % в 1990 г. до 9,47 % и 6,85 % в 2015 г. За 1990-2015 гг., ВВП и ВВП на душу населения страны, соответственно умножились почти на 3 и 1,5 и достигли 32 млрд. и 1413 долл. США (рис. 1). Отрицательные результаты, наблюдаемые в 1990 году (-1,23 % et -4,65 %), вызваны падением экспортных доходов, сложностями с выплатой долга и мерами, проводимыми в соответствии с программой структурной перестройки (программа экономических реформ, проводимая Международным валютным фондом (МВФ) и Всемирным банком с целью помочь странам преодолеть трудности экономического кризиса), что подтолкнуло большое количество коммерческих предприятий уйти в неформальный сектор. Основные экономические трудности 2000-го года были вызваны коррупцией и незаконным присвоением государственных средств, прекращением сотрудничества с международными институтами и Европейским союзом, государственным переворотом 1999-го года и как результат – нестабильной политической ситуацией в стране (рис. 1).



Рис. 1. Динамика показателей экономического развития Кот-д'Ивуара, в 1990-2015 гг.

Источник: составлено автором по статистическим данным [1, 3, 5].

Общая норма инвестирования изменилась с 9 % ВВП в 2011 до 16,1 % в 2014 (увеличение на 7 % ВВП). Объем государственных инвестиций увеличился с 5,4 % в 2011 до 6,2 % ВВП в 2014 г., а уровень частных инвестиций вырос с 6,3 % ВВП до 9,9 % за тот же период. Из всей доли инвестиций за указанный период 40 % являлись государственными, а 60 % – частными [7].

Сектор услуг (более 46 % ВВП) сыграл большую роль в развитии экономики, благодаря большому количеству, как частных, так и государственных инвестиций в инфраструктуру (более 3,5 млрд. долл. США в 2007-2014 гг.) [1] (рис. 2).

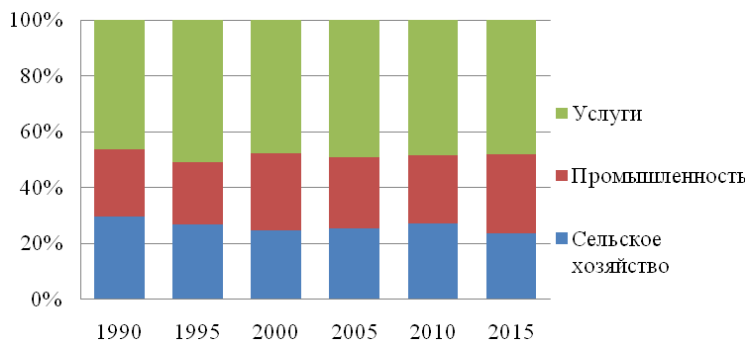


Рис. 2. Динамика структуры экономики Кот-д'Ивуара, в 1990-2015 гг.

Источник: составлено автором по статистическим данным [5].

Таким образом, образование стало больше доступнее для населения благодаря строительству 9 291 помещения начальной школы, 3500 – для средней школы и 45 колледжей [7]. Предпринятые меры по строительству и большое количество специально нанятых преподавателей позволили повысить уровень обеспечения образования. Соответственно брутто-коэффициент допуска к начальному школьному образованию, который в 2008 году составлял 73,4 %, повысился до 97,8 % в 2014 г. Брутто-совокупная доля учащихся выросла с 76,2 % до 94,7 % за данный период [7]. Улучшилось положение и в сфере здравоохранения: количество санитарных учреждений возросло до 2067, по сравнению с 2002 в 2011 году (за исключением санитарных учреждений министерств внутренних дел, защиты, экономики и финансов, национального образования, а также министерств по вопросам государственной службы и государственных реформ, солидарности, министерства по делам семьи, женщин и детей). Частный сектор насчитывает 3197 санитарное учреждение (1112 из которых принадлежат сектору фармацевтики) по сравнению с 2754 (718 из которых относились к фармацевтике) в 2011 г. [7]. К тому же медицинские услуги стали доступнее для населения благодаря ремонту и техническому оснащению больниц и медицинских центров, а также бесплатному обслуживанию матерей и детей, предоставляющих услуги по кесаревому сечению и бесплатные лекарства. К тому же благодаря техническому оснащению больниц качество медицинских услуг заметно возросло. При этом возникают трудности, когда речь заходит о территориальной доступности: проблема создания перспективной санитарной

карты (карта территориальной организации и планирования здравоохранения) негативно сказывается на планировании и улучшении качества оказываемых услуг. В 2007 году только 44 % населения жили в радиусе менее 5 км от центра оказания медицинских услуг, 27 % – в радиусе 5-15 км, а 29 % были вынуждены преодолевать расстояние более 15 км, чтобы получить медицинскую помощь. В 2008 году 12 % бедного населения страны не имели доступа к центрам оказания медицинских услуг, а 54 % вынуждены были добираться до них пешком [7]. Что касается питьевой воды, благодаря инвестициям удалось построить 794 водокачек и 76 водонапорных башен, а также починить 11446 ручных водокачек, что значительно увеличило доступ населения к питьевой воде [7]. Помимо этого объем резервуара системы водоснабжения Абиджана (экономическая столица страны) увеличился до 10 000 м³, благодаря чему увеличилось и количество людей, имеющих доступ к питьевой воде (82 % по сравнению с 76 % в 1990 г.). Все эти факторы играют значительную роль в улучшении системы здравоохранения и жизненных условий населения. Недвижимость стала также доступнее для населения благодаря открытию 71 строительной площадки социального жилья на всей территории страны и выделению под эти цели 3 060 гектаров земли. А обеспечение около 800 населенных пунктов системами электроснабжения и снижение цен на электричество также увеличили показатели по доступности данных услуг населению [7]. Благодаря инвестициям в данный сектор увеличилось количество потребляемой энергии и электричества на душу населения (357 кг и 157 кВт/ч в 1990 г. и 626 кг и 281 кВт/ч в 2014 г.), а также количество пользователей мобильной связи (119 % в 2015 г против 0 % в 1990 г.). [1] Последние два показателя являются наилучшими по сравнению с показателями Африкой и миром. Национальный доход на душу населения также увеличился на 85 %. Однако национальное богатство распределено неравномерно, количество людей, принадлежащих к бедным слоям населения, увеличивается (доля населения, живущая ниже национальной черты бедности, остается высокой, увеличившись с 32,3 % в 1993 г. до 48,9 % в 2008 г. и затем до 46,3 % в 2015 г.). Проблема бедности затрагивает как женщин (47,4 % из них бедным), так и мужчин (45,5 % из них), хотя последние являются несколько более многочисленными в данной категории (50,6 % бедных являются мужчинами), а в частности в Абиджане количество бедных мужчин составляет 51,3 % [7]. Индекс Джини, который и так уже очень высок, демонстрирует небольшую тенденцию к снижению (рис. 1). Социальное неравенство также по-прежнему ярко выражено, частично по причине военно-политического конфликта 1999-2002 годов и после выборного кризиса власти в 2010 году. Поэтому большое количество компаний были выведены за границу или закрыты, что вызвало волну безработицы. Официально уровень безработицы в Кот-д'Ивуаре составляет 5,3 % согласно критериям Международной организации труда (МОТ). Но, учитывая количест-

во работников, чей уровень заработной платы меньше гарантированного межотраслевого минимума, то эта цифра достигает уже 9,4 % и 25 % с учетом неполной занятости. [8] Этот показатель значительно выше показателей Африки (7,15 %) и мира (5,71 %). Несмотря на большое количество безработных среди людей со средним (12,2 %) и высшим (17,1 %) образованием, большая часть всего безработного населения (49,3 %) практически не имеет образования, окончив, в лучшем случае, начальную школу. Доля людей с высшим образованием составляет 13,8 % от общего числа безработных [6]. Наряду с этим уровень грамотности взрослого населения Кот-д'Ивуара (процент людей, старше 15 лет) остается низким и насчитывает приблизительно 43 %. В результате создаются ненадежные рабочие места с сотрудниками без профессиональной подготовки и должного опыта [1].

На основе динамики ВВП и ВВП на душу населения, и некоторых положительных результатов инвестиции в инфраструктуру, с учетом увеличения социального неравенства и уровня безработицы, нельзя утверждать, что все хорошо или все плохо в стране. Уровень социального экономического развития Кот-д'Ивуара относительно хороший. Можно поддерживать действия новые правительства для улучшения благосостояния народа Кот-д'Ивуара, только при некоторых условиях: бороться против коррупции, делать все для стабильности страны, создать импортозамещения производства особенно в сфере продовольственных товаров, и сильно поддерживать стартапы и малые и средние предприятия.

Список литературы:

1. Всемирный Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blogs.worldbank.org/opendata/fr/nouvelle-classification-des-pays-en-fonction-de-leur-revenu-actualisation-2016> (дата обращения: 06.01.2017).
2. Мартынова С.Н. Социально-экономическое развитие территории. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smartpage.narod.ru/Russian/Ec82-SERT.htm> (дата обращения: 15.10.2017).
3. Программа развития ООН (ПРООН) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> (дата обращения: 06.01.2017).
4. Холина В.Н., Наумов А.С., Родионова И.А. География. Профильный уровень (атлас) / Под общ. ред. В.Н. Холиной. – 3-е изд. – М.: Дрофа, 2015. – 80с.: ил., карт.
5. ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org> (дата обращения: 06.01.2017).
6. Institut Nationale de la Statistique de Côte d'Ivoire et Direction Générale du Plan et de la Lutte Contre la Pauvreté. Enquête sur le Niveau de Vie des Ménages en Côte d'Ivoire (ENV 2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ins.ci/n/templates/docss/env2015.pdf> (дата обращения: 30.06.2017).

7. Plan National de Développement 2016-2020. Diagnostique Stratégique de la Côte d'Ivoire sur la Trajectoire de l'Emergence // Ministère du Plan et du Développement de Côte d'Ivoire; Abidjan 2015. Tome 1.

8. Portail Officiel du Gouvernement de Cote d'Ivoire [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gouv.ci/actualite_1.php?recordID=5159 (дата обращения: 15.06.2017).

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

© Орлов К.А.¹

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный педагогический университет
им. В.П. Астафьева», г. Красноярск

Особенности экономического развития России в последние годы определяют два важнейших внешнеэкономических фактора – общий структурный кризис мировой экономики и режим экономических санкций по причине известных политических событий. Хотя, с другой стороны, санкции привели к созданию программы импортозамещения, что способствовало развитию ряда отраслей отечественной экономики. В этом и можно усмотреть определенную локализацию экономики России в последние годы, в ограничении внешнеэкономической деятельности вследствие санкций и во вступившей в действие ответной программе импортозамещения. Совершенствование экономической политики России по укреплению экономической безопасности лежит в двух плоскостях – в совершенствовании внутренней и внешней экономической политики. В отношении внутренней экономической политики цель России в наиболее сжатом виде формулируется так: к 2020 году выйти на темпы экономического роста выше мировых. В части внешней экономической деятельности работа по укреплению экономической безопасности ведется в двух направлениях – формировании своего экономического союза – Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и «разворот на восток», то есть приоритетное развитие экономических отношений со странами, не поддерживающими режим антироссийских санкций, прежде всего с Китаем, Индией, странами БРИКС и ШОС.

Ключевые слова: глобализация, локализация, экономическая безопасность, инновационное развитие.

Особенности экономического развития России в последние годы определяют два важнейших внешнеэкономических фактора – общий структур-

¹ Аспирант кафедры Экономики и управления.

ный кризис мировой экономики и режим экономических санкций по причине известных политических событий.

Начало структурного кризиса мировой экономики обычно датируется 2008 годом, хотя многие его проявления были заметны и раньше. Этот кризис приводит к необходимости глобальных перемен как в экономике, так и в политике, и к формированию так называемой «новой реальности». Примерно с 2008 года в мире отмечается снижение темпов экономического роста и общая турбулентность (нестабильность) экономики, и сейчас уже ясно, что это был не временный спад, а длительная стагнация (*secular stagnation*), что, в свою очередь, вызвало и необходимость адаптировать реальную политику к реальной экономике.

Причины этого кризиса обсуждались многократно и по-прежнему остаются в центре внимания многочисленных публикаций. В общем большинство теорий объяснения современного мирового кризиса можно свести к четырем группам – циклические факторы, технологические факторы, политические факторы и даже статистические факторы. Объяснение кризиса с учетом циклических факторов в целом сводится к тому, что совокупный спрос оказывается недостаточным, он сдерживает ВВП [1]. Действие технологических факторов приводит к сокращению инноваций, что тормозит технический прогресс [2]. Третья группа включает в себя политические факторы, здесь имеется в виду, что краткосрочные (популистские) политические цели требуют решения краткосрочных экономических задач, а долгосрочные структурные экономические проекты мало интересуют политиков, которые не заглядывают дальше своего, обычно недолгого, срока нахождения у власти [3]. Роль статистических факторов проявляется в точности измерений экономических процессов. К примеру, всем известный показатель ВВП не точно оценивает реальный уровень производства, поскольку он был создан в середине прошлого века для оценки промышленно-финансовых сфер экономики, а с тех пор экономика уже очень сильно изменилась и вышла на постиндустриальный уровень, особенно в части информационных технологий [4].

К единому мнению по поводу причин вялотекущего всемирного экономического кризиса и путей выхода из него специалисты пока не пришли, в реальности, скорее всего, как часто бывает, действуют все перечисленные факторы. В качестве магистрального пути выхода из кризиса обычно называют развитие инфраструктуры экономики, а также ряд гуманитарных направлений (образование, здравоохранение и т.д.). Например, в США «центральными компонентами стратегии увеличения темпов реального и потенциального роста экономики будут инфраструктурные инвестиции, налоговая реформа и дерегулирование. В результате ситуация на рынках не вызывает сомнений в уверенности, что США будут теперь постепенно выходить из затянувшегося периода избыточной зависимости от нетрадиционной мо-

нетарной политики, на смену которой придут структурные реформы, стимулирующие экономику и смягчение бюджетной политики» [5].

Во всех странах проявления кризиса имеет свою специфику, и Россия в этом отношении исключением не стала.

В России, прежде всего, специфика этого кризиса определяется тем, что он случился в конце периода восстановительного роста экономики после спада 1990-х годов, и к этому времени были уже практически полностью использованы возможности экстенсивного роста экономики на основе включения в работу незадействованных ранее ресурсов, в том числе и трудовых. Этот фактор проявил себя в уменьшении структурных темпов роста, см. рис. 1.

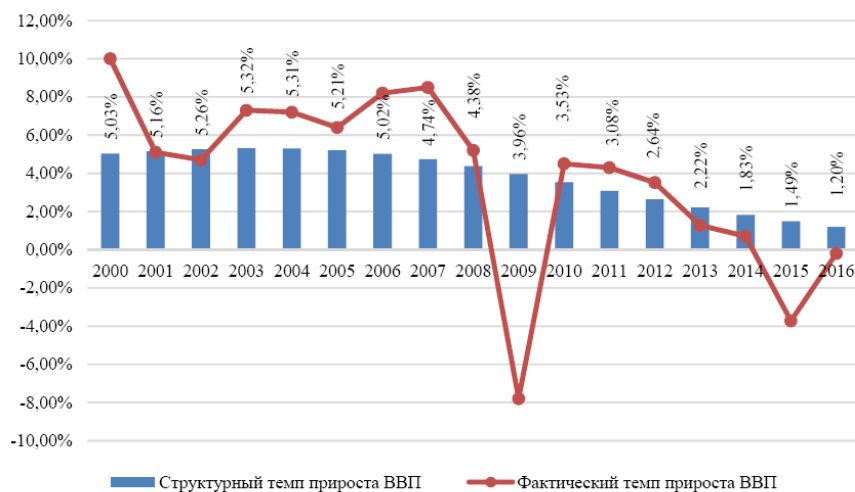


Рис. 1. Изменения ВВП России в 2000-2016 годах, % [6]

То есть на экономику России влияют не только глобальные тенденции, но и специфика динамики экономики самой страны. С позиций макроэкономики Россия имеет проблему не дефляции, а стагфляции, это означает, что требуется добиться роста экономики при подавлении инфляции, и это означает, что роль денежного и бюджетного стимулирования в нашей ситуации весьма ограничена.

Дело осложнил и политический фактор. Вследствие украинского кризиса и воссоединения с Крымом, Россия с 2014 года вошла в ситуацию противостояния с ведущими странами Запада, и, соответственно, экономические проблемы приходится решать в согласовании с решением внешнеполитических проблем. Это противостояние, помимо политических осложнений, привело и введению экономических санкций.

Так называемый «первый пакет санкций» США, ЕС, Канада, Австралия и Новая Зеландия ввели еще в марте 2014 года, с тех пор к санкциям присоединился ряд других стран (в основном союзников и партнеров США), санкции не раз продляли, расширяли и изменяли. Основной негативный эффект для российской экономики, среди прочих санкций, имели ограничения экспорта высоких технологий и ограничение доступа отечественных банков к внешним кредитным ресурсам. Хотя, с другой стороны, данные обстоятельства привели к созданию программы импортозамещения, что способствовало развитию ряда отраслей отечественной экономики. Как уже отмечалось выше, экономические санкции редко заставляют страну, подвергшуюся санкциям, менять свою политику.

В этом и можно усмотреть определенную локализацию экономики России в последние годы, в ограничении внешнеэкономической деятельности вследствие санкций и во вступившей в действие ответной программе импортозамещения. На наш взгляд, экономическую составляющую локализации можно определить как особое состояние экономики, характеризующееся целенаправленной ориентацией на преимущественное развитие ее внутреннего потенциала, с элементами ограничения внешних экономических связей, возникающих под воздействием внутренних и/или внешних факторов. Характер, как и степень влияния этих факторов на состояние экономики страны отличается большим разнообразием, так как имеют различные основы своего происхождения: исторические, географические, политические и экономические [7].

Совершенствование экономической политики России по укреплению экономической безопасности лежит в двух плоскостях – в совершенствовании внутренней и внешней экономической политики.

В отношении внутренней экономической политики в наиболее сжатом виде программа России по укреплению экономической безопасности на текущий период была представлена президентом РФ В. Путиным в 2016 году: «на рубеже 2019-2020 годов выйти на темпы экономического роста выше мировых, а значит, наращивать позиции России в глобальной экономике» [8]. Это вполне корректная задача, причем не навязывающая конкретные численные цели – так как экономика нашей страны тесно связана с мировой экономикой, то и темп роста экономики нашей страны объективно зависит от роста мировой экономики, что и взято в качестве ориентира. Разработка программы была поручена Правительству России, в первую очередь – Министерству экономического развития. Основные элементы программы в общем понятны, но разработка конкретных мер для ее реализации является актуальной задачей. Для выбора первоочередных направлений работы действует Совет при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию, который должен прежде всего учитывать новую экономическую и политическую реальность.

Однако, исходя из уже принятых мер, прогноз Внешэкономбанка предполагает динамику, отстающую от темпов роста мировой экономики, что означает сохранение тенденции к ослаблению относительных экономических позиций России в мире, см. табл. 1.

Таблица 1

Макроэкономические показатели прогноза на 2017-2020 гг.

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020
	отчет	прогноз			
Цена на нефть, \$ / барр.	42	51	51	55	57
ВВП, %	-0,2	0,8	1,7	1,9	2,2
Инвестиции, %	-0,9	2,2	2,3	2,8	3,2
Оборот розничной торговли, %	-5,2	1,5	2,5	3,0	3,1
Промышленное производство, %	1,3	1,5	1,8	1,7	1,6
Индекс потребительских цен, в среднем за год	7,1	4,1	3,8	3,9	3,8
Индекс потребительских цен, дек/дек	5,4	3,6	3,9	3,8	3,8
Счет текущих операций, млрд \$	25	34	17	20	21
Экспорт, млрд \$	282	328	340	363	380
Импорт, млрд \$	192	221	232	244	257
Курс доллара среднегодовой, руб. / \$	66,9	57,7	58,4	57,5	57,0
Отток капитала, млрд \$	-19	-16	-10	-10	-10

Источник: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/macro/pr201705_1.1.pdf (дата обращения: 11.08.2017).

Из таблицы видно, что в 2018 году рост экономики повысится до 1,7 %. Это произойдет в основном за счет ускорения роста потребительских расходов до 2,6 %. На этот год, в соответствии со сценарием, предполагается возобновление индексаций оплаты труда в бюджетной сфере и военнослужащим. Кроме того, Чемпионат мира по футболу 2018 будет стимулировать рост розничных продаж и платных услуг. Это создаст условия для ускорения роста кредитования. В 2019-2020 годах рост экономики увеличится до 1,9-2,2 %, при этом значимым фактором может стать прогнозируемое увеличение стоимости нефти до 55-57 долл./барр.

По мнению советника президента РФ, академика РАН С. Глазьев, принятые исполнительной властью действия – малоэффективны, так как отечественная экономика страдает хронической недомонетизацией. Согласно его точке зрения, достижение поставленной президентом РФ задачи, рост экономики выше мирового уровня возможен только при росте нормы накопления (доли инвестиций в ВВП) до 27 % ВВП, чего вполне реально добиться к 2018 году. Во исполнение поставленной цели, перед правительством возникает необходимость проведения суверенной макроэкономической политики, перехода на внутренние источники кредитования роста и модернизации экономики в сочетании с институтами стратегического планирования и стимулирования научно-технического прогресса, также С. Глазьевым предлага-

ется комплекс мер по переводу экономики на траекторию быстрого и устойчивого роста на основе опережающего развития нового технологического уклада и полномасштабного использования имеющегося научно-производственного потенциала [9].

И с данной точкой зрения тяжело не согласиться, ведь очевидно, что внешнеэкономическая политика любой страны направлена на создание благоприятных условий для расширения экспорта собственной высокотехнологичной продукции и на защиту своих рынков, см. таб. 2л.

Таблица 2

**Макроэкономические показатели стран:
США, Китай, Япония, Германия и Россия за 2015 г.**

Страна	ВВП, млн \$	Внешнеторговый оборот, млн \$	Внешне- торговая квота	Экспорт высо- ких техноло- гий, млн \$	Нетто-доходы за использо- вание интеллектуальной собст- венности, млн \$
США	18 036 648	5 050 597	28 %	154 354	85 170
Китай	11 007 721	4 477 025	41 %	554 273	-20 938
Япония	4 383 076	1 560 146	36 %	91 514	19 642
Германия	3 363 447	2 892 358	86 %	185 556	5 668
Россия	1 331 208	675 428	51 %	9 677	-4 908

Источник: <http://databank.worldbank.org> (дата обращения: 25.03.2017).

На основании таблицы можно сделать вывод, что несмотря на то, что США остаются мировым лидером по объему торговых оборотов, их экономика является одной из наименее зависимых от экспортно-импортных операций, а внешнеторговая квота снизилась по сравнению с 2011 г. на 3 %.

В части внешней экономической деятельности работа по укреплению экономической безопасности ведется в двух направлениях – формировании своего экономического союза – Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и «разворот на восток», то есть приоритетное развитие экономических отношений со странами, не поддерживающими режим антироссийских санкций, прежде всего с Китаем, Индией, странами БРИКС и ШОС. Локализация экономики России, как уже сказано выше, в современных условиях – вещь очень относительная. Полной экономической блокады вокруг нашей страны нет и не ожидается, об автаркии и речи нет, при ограничении экономического сотрудничества со странами Запада логично активизируется экономическое сотрудничество со всеми остальными странами на равных условиях.

Переход России к инновационно-ориентированному типу развития возможен при построении эффективной национальной инновационной системы, предполагающей масштабную модернизацию экономики, соответствующее развитие здравоохранения, образования, научных исследований и разработок, создание системы, способствующей продвижению на международный рынок отечественных инновационных продуктов и технологий.

Здесь важно отметить, что локализация не является тождеством самоизоляции, а напротив, предстает как ускоренный инновационный процесс, позволяющий преодолеть экономическую и техническую зависимость от высокоразвитых стран путем внутреннего самообеспечения с одной стороны, и укреплять взаимодействие и обмен соответствующими ресурсами с новыми партнерами на взаимовыгодных, равноправных условиях, с другой. Имеющиеся у глобализации негативные стороны выдвигают на первый план локализацию, так как даже простое выживание, не говоря уже о развитии в условиях глобальной экономики все в большей степени зависит от внутреннего потенциала страны. Таким образом, внутренний фактор придает локализации экономики России характер не вынужденной акции в ответ на санкции извне, а целостной стратегии экономической безопасности, рассчитанной на длительный период, цель которой – инновационная модернизация экономики, включающая оптимизацию отраслевой структуры, широкое импортозамещение, рост уровня жизни граждан, в целом, обеспечение экономической независимости страны.

На наш взгляд, есть основания считать, что уже нельзя рассматривать ключевые проблемы экономического развития в отрыве от процесса локализации, поскольку нередко сохранение относительной независимости страны, а тем более развитие в условиях современного научно-технического прогресса, все в большей степени зависит от масштабов и характера использования ее внутреннего социально-экономического потенциала, то есть его локализации, которая должна в свою очередь сама тесным образом быть взаимосвязана с инновационной модернизацией экономики в интересах ускоренного экономического роста

Исходя из вышесказанного, считаем возможным выделить следующие особенности локализации:

- автономность, рассматриваемая как имеющийся у субъекта экономики внутренний потенциал к устойчивому функционированию в условиях ограничения общих или определенного вида экономических связей;
- адаптивность, определяемая как возможность экономики приспосабливаться к изменяющимся условиям функционирования с учетом прошлого опыта и новых реалий;
- самоорганизация, выражающаяся в способности концентрации и эффективного использования собственных ресурсов для обеспечения не только выживания, но и развития;
- инновационность, которая выражается в принятии нестандартных механизмов, направленных на эффективное развитие экономики в соответствии с современными этапами научно-технического прогресса.

Следует подчеркнуть, что локализация отнюдь не означает, что под ее воздействием будет легче протекать процесс социально-экономического

развития какого-либо субъекта экономических отношений, будь то регион или страна в целом. Напротив, локализация требует повышенной мобилизации всего комплекса внутренних материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных ресурсов, не слишком полагаясь на внешние их источники, хотя и не отвергая их абсолютно новым «железным занавесом».

Список литературы:

1. Summers L. Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis' // Teulings C., Baldwin R. (eds). *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*. A VoxEU.org eBook. London: CEPR Press, 2014. P. 44.
2. Cowen T. *The Great Stagnation: How America Ate All the Low-Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better*. New York: Dutton, 2011; Gordon R.J. *The Rise and Fall of American Growth. The US Standard of Living Since the Civil War*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2016. P. 144.
3. Wolf M. Negative rates are not the fault of central banks // *The Financial Times*. April 12, 2016.
4. Мау В.А. Кризисы и уроки. Экономика России в эпоху турбулентности. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. – С. 174.
5. El-Erian M. The International Barriers to Trump's Economic Plan. (Международные барьеры на пути экономического плана Трампа) // Project Syndicate. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/international-cooperation-for-trumps-economic-plan-by-mohamed-a-el-erian-2016-12/russian>.
6. Российская экономика в 2016 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 38) / Под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. – С. 19.
7. Фалалеев А.Н., Орлов К.А. Локализация экономики: временная тенденция или стратегический шаг // *В мире научных открытий*. – 2015. – № 3.7 (63). – С. 3245-3264.
8. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016.
9. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад. – М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. – 60 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a slight shadow effect, framing the central text.

Секция 3

***УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИЯМИ И
ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ***

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УРОВНЕЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ¹

© Рахимова С.А.²

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова,
Республика Казахстан, г. Павлодар

В данной статье автором предложена Концепция управления инновационной деятельностью. Рассмотрены субъекты осуществления инновационной деятельности, реализации инновационных проектов, представлены основные цели, задачи каждого из них. Представлена структура взаимодействия уровней хозяйствования в реализации инновационных проектов. Особое внимание уделено инновационной политике. Выявлено, что управление инновационной деятельностью возможно через формирование и осуществление инновационного процесса. Выявлено, что при управлении инновационной деятельностью важен интеграционный комплексный подход всех уровней хозяйствования.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, управление, взаимодействие уровней хозяйствования, инновационные проекты.

В условиях построения нового типа экономики, ответственность за реализацию инновационной политики, управление инвестиционно-инновационными проектами ложится на субъектов инновационной деятельности в зависимости от уровня управления.

Управление инвестиционно-инновационными проектами осуществляется на уровне:

- предприятия;
- региона;
- республики.

Всю ответственность за реализацию инвестиционно-инновационного проекта на уровне предприятия несет руководство предприятия. Поэтому, важно организовать инновационную деятельность предприятия, где качество управления будет отражаться в основных показателях: инновационная активность, производство, выпуск и реализация инновационной продукции,

¹ Публикация подготовлена при финансовой поддержке Министерства образования Омской области в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-12-55010 «Мониторинг качества управления проектами в системе обеспечения эффективности инновационно-инвестиционных проектов развития региона».

² Профессор кафедры Экономики, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор (доцент).

востребованность произведенной продукции, дальнейший рост, развитие, конкурентоспособность предприятия. В данном случае объектом управления выступает инвестиционно-инновационный проект в рамках реализации инновационной деятельности. Основными задачами для руководства выступают: организация инновационной деятельности; создание условий для реализации инвестиционно-инновационного проекта; реализация инвестиционно-инновационных проектов; получение желаемых положительных результатов инновационной деятельности. Основными функциями управления проектами являются: планирование, организация, стимулирование и контроль за осуществлением проекта.

На уровне региона управлением проектами занимаются акиматы в лице уполномоченных органов. На региональном уровне объектом управления являются региональная инновационная система (далее РИС), предприятия региона. Основными задачами являются: создание благоприятных условий для инновационного развития региона, для развития приоритетных секторов экономики, новых конкурентоспособных производств; поддержка эффективного внедрения инноваций и развития высокотехнологичных производств; повышение инвестиционной привлекательности и экспортного потенциала субъектов индустриально-инновационной деятельности. Основные функции: участие в реализации государственной инновационной политики; формирование и реализация региональной инновационной политики; оказание методической, консультационной, практической и иной помощи элементам индустриально-инновационной инфраструктуры, субъектам индустриально-инновационной системы, осуществляющим государственную поддержку индустриально-инновационной деятельности; сбор, анализ, мониторинг и предоставление в уполномоченный орган информации по инновационному развитию, инновационной деятельности, о реализации мер государственной поддержки.

На уровне республики управлением инновационного развития занимаются уполномоченные органы. Объектом управления является национальная инновационная система (далее НИС). Основными задачами выступают: формирование и реализация государственной инновационной политики; формирование НИС; создание условий для функционирования и развития элементов НИС; активизация инновационной деятельности; обеспечение производства, выпуска и реализации отечественной инновационной продукции; создание условий для развития высокотехнологичных конкурентоспособных производств страны; обеспечение инновационного развития страны, создание благоприятной среды для инновационного развития. Основными функциями уполномоченных органов в области инновационного развития являются: участие в формировании и реализации государственной политики в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности, научно-технического развития страны; планирование,

мониторинг, стимулирование, формирование и развитие индустриально-инновационной системы; создание благоприятного инвестиционного и инновационного климата для развития и роста экономики; обеспечение мер по реализации и мониторингу инвестиционно-инновационных проектов; обеспечение координации процессов диверсификации и форсированного индустриально-инновационного развития; разработка, согласование и исполнение нормативно-правовых документов, касающихся инновационного развития; осуществление организации, контроля, мониторинга, стимулирования инновационной деятельности, инновационного развития страны.

Рассмотрев все уровни, заметим, что всех объединяют объект управления, задачи, функции, отличием является лишь масштабность.

Результативность инновационной деятельности, управления уполномоченных органов оценивается через следующие показатели:

- на уровне предприятия: инновационная активность предприятия; производство и выпуск инновационной продукции; обеспечение конкурентоспособности продукции. Здесь факторами, способствующими получению результативности служат: создание благоприятного инвестиционно-инновационного климата на предприятии; соответствие внутренней инновационной политики предприятия региональной и государственной инновационной политике; инновационный менеджмент; наличие стратегии инновационного развития; наличие интеллектуального потенциала.
- на уровне региона: инновационная активность предприятий региона; удельный вес произведенной и реализованной инновационной продукции в общем объеме производства; уровень ВРП в структуре ВВП; развитие высокотехнологичных экспортоориентированных производств. Факторами, способствующими получению положительного результата являются: формирование и развитие РИС, создание благоприятных условий для предприятий региона в осуществлении инновационной деятельности; наличие региональной инновационной политики; грамотное управление инновационным развитием региона; формирование инновационного процесса; обеспечение взаимодействия между всеми элементами РИС; стремление к использованию региональных преимуществ, формирование кластерного подхода к инновационному развитию региона с использованием конкурентных преимуществ.
- на уровне республики: инновационная активность регионов; объем произведенной и реализованной инновационной продукции; удельный вес произведенной инновационной продукции в общем объеме ВВП; развитие высокотехнологичных видов производств; появление новых отраслей; развитие шестого технологического уклада; «подтягивание» технологических укладов от низко к средне-низко-

технологичным, от средне-низкотехнологичных к средне-высокотехнологичным, от средне-высоко к высокотехнологичным видам экономической деятельности; развитие конкурентных преимуществ; выход на мировые рынки с отечественной инновационной продукцией; занятие определенной ниши на внутреннем и мировом рынках с инновационной продукцией; занятие высокого рейтинга среди стран с инновационно ориентированной экономикой. Факторами, способствующими получению желаемого положительного результата являются: формирование НИС, обеспечение взаимодействия между элементами НИС; создание благоприятного инвестиционно-инновационного климата для всех субъектов инновационной деятельности; наличие государственной инновационной политики и создание условий для ее успешной реализации, создание условий для роста и развития всех составляющих инновационного процесса; стремление к формированию «традиционной» модели инновационного развития; развитие конкурентных преимуществ, формирование кластерного инновационного развития.

Исходя из вышесказанного, сделаем вывод, что все уровни управления инновационного развития взаимосвязаны по горизонтали и вертикали. Одно вытекает из другого, без инновационной деятельности и развития предприятия не будет инновационной деятельности и развития региона, без последнего не будет инновационной деятельности и развития республики.

Это касается и внутреннего содержания составляющих каждого уровня.

Выявим основные цели, задачи, принципы главных субъектов инновационной деятельности: государства, предприятий, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Общие и частные цели, задачи, принципы по уровням хозяйствования

Цели	Задачи	Принципы
Государство		
<i>Общие</i>		
Обеспечение развития государства	Поиск путей и возможностей развития, формирование потенциала	Стремление наращивания внутреннего потенциала и формирование условий и факторов, способных обеспечить достижение целей и задач
<i>Частные, по отношению к инновационному развитию</i>		
Обеспечение инновационного развития, способствующего росту и развитию страны. Повышение конкурентоспособности экономики страны и занятие достойного места на мировой арене посредством инновационного развития	Формирование инновационной политики, поиск путей и направлений развития, способствующих достижению цели, создание условий, инновационной системы, инновационной инфраструктуры, способствующей инновационному развитию	Ориентир на наращивание внутреннего потенциала; выбор приоритетных направлений развития с целью занятия определенных ниш на мировом рынке в условиях глобализации с сохранением особенностей и специфик национальной экономики для внутреннего обеспечения страны, национальной безопасности страны

Продолжение таблицы 1

Цели	Задачи	Принципы
<i>Частная, по отношению к инновационной политике</i>		
Создание экономических, правовых, организационных условий для инновационной деятельности, выработка эффективных механизмов осуществления всех подпроцессов инновационного процесса, осуществление мер и мероприятий, способствующих достижению общих и частных целей	Создание и развитие инфраструктуры инновационной деятельности; разработка стратегий, программ по реализации инновационной политики; разработка законодательно-нормативных основ, позволяющих беспрепятственно осуществлять все подпроцессы инновационного процесса; обеспечение взаимодействия науки, образования, производства, технологии в развитии инновационной деятельности; обеспечение формирования научно-технического потенциала и эффективного его использования для стабилизации развития экономики на приоритетных направлениях, определяющих рост и развитие экономики, переход на новый технологический уклад, структурную переориентацию экономики	Наращивание собственного научного потенциала; стимулирование развития фундаментальных научных исследований, развитие ведущих научных школ по приоритетным выбранным направлениям развития; интеграция науки, технологии, образования, производства; подготовка и повышение квалификации кадров и научных работников; защита прав интеллектуальной собственности исследователей, предприятий и государства; осуществление инновационной политики, объектом которой является инновационный процесс; формирование спроса и предложения на инновационную продукцию, востребованную на внутреннем и внешнем рынках; ориентир на реализацию стратегических целей и задач государства; обеспечение перехода на качественно новый технологический уклад; обеспечение взаимосвязи научной, технологической, промышленной, производственной, образовательной политик для достижения максимально положительного эффекта
Предприятия		
<i>Общие</i>		
Добиться высокого уровня развития предпринимательского сектора как главного субъекта, определяющего производственную мощь страны, главного источника увеличения ВВП	Поиск приоритетных путей и направлений развития	Ориентир на средне-высоко и высокотехнологичные виды производств промышленности, обеспечивающие развитие национальной экономики посредством выпуска продукции, тем самым увеличивающие ВВП
<i>Частные по отношению к инновационному развитию</i>		
Осуществление инновационной деятельности, способствующей обеспечению конкурентоспособности, росту выпуска инновационной продукции, формированию новых рынков сбыта, интеграция посредством различных современных форм сотрудничества в процессе производства открытых и закрытых инноваций	Формирование инновационной политики, создание условий для осуществления инновационной деятельности и достижения цели	Ориентир на формирование внутриорганизационного инновационного процесса путем сотрудничества с субъектами науки и соответствующих госорганов, отвечающих за инновационное развитие с постепенным наращиванием и формированием собственного потенциала; выбор приоритетных и перспективных направлений развития; поиск возможных форм сотрудничества и взаимодействия между основными субъектами инновационной деятельности; стремление к производству высоко и средне-высокотехнологичной продукции, получение которой зависит от эффективного прохождения всех подпроцессов инновационного процесса, повышение квалификации кадров.

Окончание таблицы 1

Цели	Задачи	Принципы
<i>Частные по отношению к инновационной политике</i>		
Осуществление инновационной деятельности посредством использования условий, предоставленных государством, выпуск конкурентоспособной продукции, востребованной рынком, формирование новых видов производств промышленности в средне-, высоко- и высокотехнологичных отраслях, повышение инновационной активности предприятий, способствующих обеспечению структурной перестройки экономики, формированию нового технологического уклада; задействие хозяйствующих субъектов в инновационном процессе	Создание условий для осуществления инновационной деятельности; активное участие в инновационном процессе; разработка стратегических документов по развитию инноваций; поиск путей взаимодействия между субъектами инновационной деятельности; выстраивание траектории развития предприятия посредством разработки инновационной стратегии	Обеспечение повышения квалификации своих сотрудников; производство открытых и закрытых инноваций; стремление к достижению выпуска инновационной продукции за счет собственных сил и прибегнув к отечественным исследованиям и разработкам; взаимодействие с субъектами инновационной деятельности и инновационного процесса

Источник: разработано автором.

Исходя из таблицы, можем сделать вывод, что на всех уровнях хозяйствования, успешное осуществление инновационной деятельности и получение инноваций зависит от правильной инновационной политики.

Применительно к инновационной политике различают прямые и косвенные методы управления.

К прямым относятся: финансирование из средств государственного бюджета фундаментальных и прикладных исследований, имеющих приоритетное значение для развития экономики страны; разработка прогнозов развития науки и техники на долгосрочную перспективу, оценка среднесрочных тенденций развития инновационных процессов; формирование государственной инновационной инфраструктуры; защита прав на промышленную собственность, обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности; ограничение действия антимонопольных мер на доконкурентных стадиях инновационного цикла, а также в отношении важнейших инновационных проектах; подготовка кадров в сфере инновационного менеджмента; оказание содействия внедрения результатов ИиР в производство путем передачи, созданной в рамках государственного сектора на государственные средства, научно-технической продукции частному сектору с целью коммерциализации.

К косвенным методам относятся прежде всего условия, создаваемые для инновационной деятельности. Их подразделяют на: экономические, финансовые, организационные и нормативно-правовые.

На сегодняшний день известны три формы воздействия государства на инновационную деятельность: непосредственного регулирования, смешанного регулирования и децентрализованное воздействие.

При непосредственном государстве должно признать, что инновационная деятельность является определяющим фактором развития и роста национальной экономики.

Смешанное регулирование инновационной деятельности используется в странах, где существенную часть экономики составляет государственный сектор. В данном случае стратегия активного государственного вмешательства распространяется для государственных предприятий, по отношению к остальным применяется децентрализованное регулирование.

В децентрализованном регулировании государству отводится роль создателя благоприятных условий для инновационной деятельности. Главную роль в выборе приоритетов инновационного развития играют субъекты хозяйствования. Отсутствуют жесткие директивные связи и указания со стороны государственных органов. Государство может формировать условия для повышения инновационной активности предприятий, содействовать продвижению на рынке созданных в госсекторе научно-технических новшеств, создавать инновационную инфраструктуру, выделять финансовые ресурсы для создания первичного спроса на инновации, перспективных для широкого распространения в национальной экономике.

Роль государства заключается в формировании инновационной политики с ориентиром на выстраивание целостной системы отношений по поводу научно-технологической, инновационной деятельности для макро, мезо, микроуровня (государства, регионов, предприятий) с формированием целей, ценностных представлений, планов, проектов, программ, стратегий, концепций, касающихся всего инновационного процесса, реализуемых его субъектами.

Именно выстраивание инновационной политики в направлении формирования всех этапов инновационного процесса и ориентир на приоритетные перспективные направления даст конкурентные преимущества, приведет к улучшению всех показателей, а самое главное, к развитию всей страны. В этой связи основная задача сегодня – это оценить имеющийся научный, технологический, производственный, кадровый потенциал, в случае наличия – сохранить и преумножить; в случае отсутствия – интенсивно создавать и развивать. На данный момент это должно лечь в основу задач инновационной политики – максимально создать условия для достижения не просто, а опережающего развития, выйти на опережающую траекторию экономического роста.

Говоря об инновационной политике, мы должны подразумевать политику получения инновации и дальнейшего его продвижения, использования, воспроизводства. Естественно, что мы его ориентируем на рынок и внутренний и внешний. Однако, необходимо помнить, что к сожалению, пока сам рынок не может взять на себя всю инициативу по созданию инновационного продукта. Об этом нам свидетельствуют статистические данные по

уровню инновационной активности. Причиной этому являются: ориентир на быструю отдачу финансовых вложенных средств, что является противоречивой характеристикой для инновационного процесса; нежелание связываться с проектами, имеющими риск и неопределенность; нежелание хозяйствующих субъектов заниматься деятельностью, требующей немалых ресурсов, не имеющих определенности и гарантии получения дохода и т.д. Пока рыночный механизм не в силах самостоятельно обеспечить переход на инновационный тип развития.

Поэтому, говоря об инновационной политике зачастую подразумевают именно государственную инновационную политику, которая не только должна выстроить траекторию, стратегию, виденье экономического, социального развития, но и должна создать условия для вовлечения в инновационный процесс всех участников рынка, научный, технологический, образовательный, производственный потенциал и где-то быть полноправным участником инновационного процесса, и инвестором, и заказчиком и т.д.

Каждый субъект на любом из уровней начинает свою деятельность с выработки политики. Исходя из выработанной политики начинается постановка цели (ей), задач, закладываются принципы, приобретает содержательный характер управление с набором функций, как действия для достижения поставленных целей и решения задач. Политику можно рассмотреть и как часть стратегического планирования, под которым понимается набор действий и решений, принятых на соответствующем уровне, которые ведут к разработке специфических стратегий для достижения целей.

Может быть такая ситуация, когда предприятие уже занимается производством, но не инновационным, а традиционным. Тогда оно будет преобразовываться постепенно. Здесь появится параллельное осуществление производства. Где в новом – инновационном добавится новационный процесс, процесс исследований и разработок, и параллельное осуществление производства. Это необходимо на первых стадиях, поскольку сразу переориентировать производство с традиционного на инновационный мы не можем, и необходимы финансовые средства для обеспечения инновационного процесса. Также, вполне возможна и такая ситуация, когда предприятия производили промежуточную продукцию и с совмещением и включением инновационного процесса могут производить конечную продукцию. В этом случае управление будет традиционным процессом, с постепенным вовлечением инновационного процесса. Здесь важно рассмотреть с двух позиций:

Первая – это как источник дохода от традиционного вида производства для обеспечения финансовыми средствами.

Вторая позиция – доведение промежуточной продукции до конечного с учетом высокой добавленной стоимости.

Это наглядно представлено на рисунке 1.

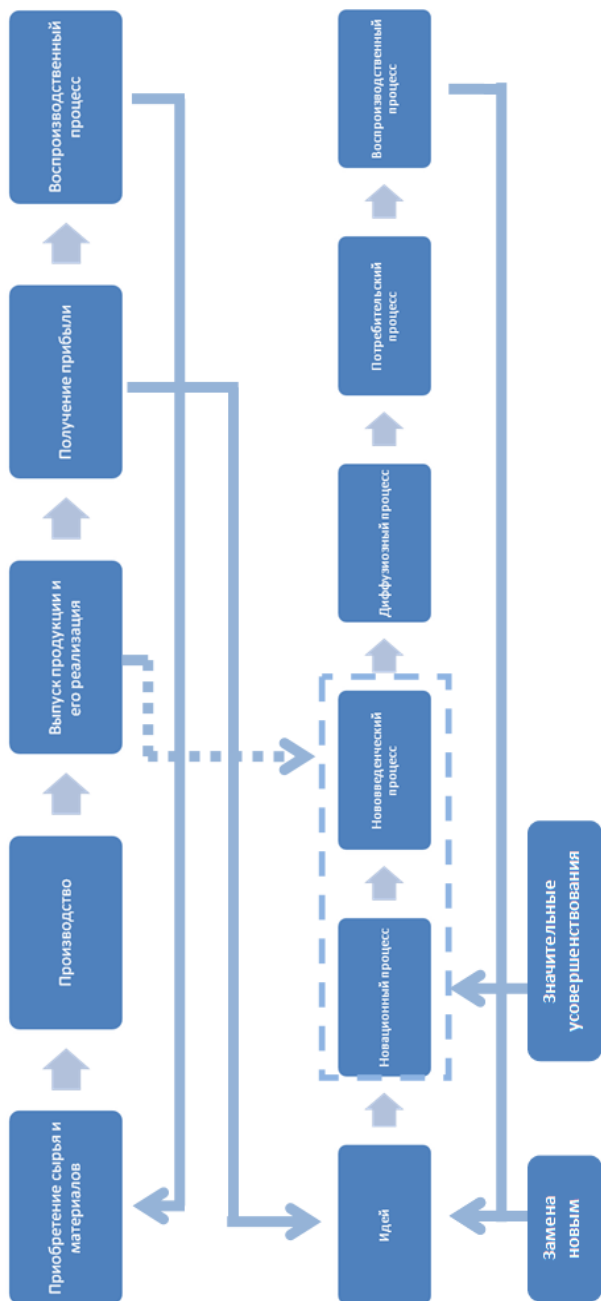


Рис. 1. Совмещение традиционного и инновационного процесса

Возможны и такие варианты, когда предприятие не обладает научной составляющей, тогда руководство принимать будет решение следующего характера:

- в случае наличие научной инфраструктуры, но отсутствии научных кадров – заключение соглашения и приглашение ученых со стороны на договорной основе;
- в случае наличия научных кадров, отсутствии научной инфраструктуры – аренда лабораторий, научных центров, приборов, устройств;
- в случае отсутствия и кадров и инфраструктуры – приобретение объектов интеллектуальной собственности (ОИС) со стороны.

Возможен и такой вариант, когда ОИС приобретаются со стороны и для этого конкретного предприятия инновационный процесс начнется с нововведенческого процесса.

Здесь важно принять грамотное решение.

Если предприятие самостоятельно не может провести исследования и разработки, то оно может взаимодействовать с другими структурами, составляющими институциональную структуру исследований и разработок, куда, согласно Руководства Осло входят: предпринимательский сектор, правительственный сектор, частный неприбыльный сектор, сектор высшего образования, зарубежный сектор.

Резюмируя можно сказать, что эффективное управление:

- поиск инновационных идей;
- организация разработки новации;
- внедрение и распространение инновации;
- замена новым или значительное усовершенствование.

Грамотное управление инновационной деятельностью, реализация инвестиционно-инновационных проектов на предприятиях в основном осуществляется через инновационный процесс. Управление инновационным процессом в ходе непрерывного получения инновации должно привести к положительному эффекту и структурным сдвигам в экономике. Микропроцесс порождает макропроцесс и наоборот. Каждый подпроцесс при грамотном управлении даст структурные сдвиги, как в целом в экономике, так и в подсистемах экономики. Например, новационный процесс – сдвиг в науке; нововведенческий процесс – сдвиг в науке и на производстве; диффузионный процесс – сдвиг на производстве и на рынке; потребительский процесс – сдвиг на рынке и на потреблении; воспроизводственный процесс – сдвиг в науке, производстве, рынке, потреблении.

Управление всем инновационным процессом и менеджмент подпроцессов – вот залог успешности развития предприятия, региона, государства. Это требует новых подходов, где видна тесная взаимосвязь управленцы могут делегировать часть своих полномочий на менеджеров, ответственных за

тот или иной подпроцесс; чтобы обеспечить реализацию инновационного процесса.

Для реализации идей, должна быть заинтересованность и вовлечение и в стратегию развития и в реализацию инновации. Отдельные научные центры в основном задействованы на выполнении ИиР технических объектов. Во многих случаях такие программы финансировались из бюджета на развитие технологий и не имели никакого отношения к маркетинговым или сбытовым подразделениям корпораций. Такой тип финансирования со временем породил стремление к достижению краткосрочных целей и к удовлетворению существующих клиентов. Эти программы подтвердили две следующие концепции:

- централизованный креативный центр, оторванный от коллектива предприятия, осуществляющей бизнес-процесс, не в состоянии влиять на чистую прибыль в балансовом отчете этого предприятия;
- исследования и разработки сами по себе не могут заметно повлиять на чистую прибыль предприятия или на развитие нового бизнес-процесса в долгосрочной перспективе.

Важно переосмыслить подход к инновационной деятельности таких центров и найти действенные методы, позволяющие быстро обеспечить доходы предприятия, осуществляющей бизнес-процесс [1].

Процесс, если рассмотреть его изнутри, включает в себя огромный объем работы. Это эксперименты, разработки и применения технологий, которые позволяют воплотить в жизнь новые предложения, создать демонстрационные версии, провести испытания, рассчитать стоимость, внести усовершенствования, выполнить повторное обдумывание идеи, постижение нового и обучение, а также проанализировать неудачи. Чем чаще сотрудникам предприятия приходят в голову многообещающие идеи, чем больше анализируется экономическая целесообразность и уделяется внимание получению финансирования, созданию демонстрационных версий, сбору отзывов потенциальных покупателей, пробному внедрению, разрешению проблем, поиску решений, преодолению препятствий и барьеров, тем больше вероятность внедрения инновации.

В предыдущих исследованиях было определено, что инновационный процесс важно рассматривать через комплексный подход, включающий следующие подпроцессы: новационный, нововведенческий, диффузионный, потребительский, воспроизводственный процессы [2].

Результаты, полученные в ходе новационного процесса, а именно объекты интеллектуальной собственности в виде изобретений, ноу-хау, полезных моделей обладают как научно-технической новизной, так и рыночной новизной, входя в следующий подпроцесс-нововведенческий – обеспечивая производство наукоемкого продукта, востребованного на рынке.

Под общими целями управления инновационным процессом подразумевается – совокупность мер мероприятий, руководство, приводящее к формированию, осуществлению бесперебойного, непрерывного инновационного процесса.

Под частными целями подразумевается совокупность мер и мероприятий, руководство каждым подпроцессом, приводящее к получению результатов каждым подпроцессом и вовлечение в последующие.

Что необходимо сделать на первом подпроцессе. Оценить инновационный климат. Понять, что для предприятия значит инновация, какие ресурсы для зарождения идеи, выявить барьеры на пути инновации на предприятии; внедрить методы работы, обеспечивающие открытость; создать сбалансированный рабочий коллектив; выявить нетрадиционно мыслящих сотрудников; совершенствовать или изменить существующую систему; выявить неформальных лидеров и развивать их способности; выявить и принять на работу новаторов.

Работники новационного процесса должны:

- собирать, развивать, направлять, отбирать идеи для реализации внутри предприятия;
- обладать опытом и авторитетом на предприятии;
- понимать, как работает предприятие, как оно создает инновационный продукт и кто контролирует выполнение поставленных перед ними задач;
- знать, как получать одобрение идей, заставлять систему работать, изыскивать необходимые для продвижения идеи ресурсы, в том числе производственные мощности, оборудование, бюджет, информацию и сотрудников;
- хорошо строить сетевые отношения как внутри организации, так и за ее пределами;
- оценивать инновационную перспективу, понимать, на что откликнутся потребители и к чему останутся равнодушными;
- уметь проводить патентную экспертизу и оформлять заявки на изобретения и полезные модели;
- иметь опыт коммерциализации новых идей;
- уметь вдохновлять инженеров, техников и других специалистов на отличную работу и синхронизировать деятельность межфункциональных команд ради достижения цели;
- управлять конструкторской и технологической подготовкой производства;
- иметь способность осуществлять управление исследованиями и разработками.

Основные критерии для приема на работу изобретателей:

- сотрудники креативны;

- обладают обширными интересами;
- решают проблемы – используют экспериментальный метод, не боятся ошибок, применяют различные подходы для решения проблем, готовы к неожиданным решениям;
- инициативны и энергичны – проявляют инициативу, активны, ориентированы на результат, с энтузиазмом делают свое дело;
- соблюдают строгую трудовую этику – преданы делу, работают циклично, имеют гибкий, неструктурированный стиль работы, настойчивы;
- изобретательны – готовы объединяться и взаимодействовать с другими для получения информации и решения проблем, способны достигать результата с помощью других людей.

Специалисты в нововведенческом процессе (НВП) обладают следующими характеристиками и соответствовать требованиям:

- наличие высшего образования;
- высококвалифицированные, умеющие переводить знания, ОИС в производственный процесс;
- обладающие знаниями общими и специфичными;
- обладающие профессиональными компетенциями менеджера-производственника;
- опыт практической деятельности;
- инициативность и творчество;
- постоянная жажда нового;
- управление НВП-сом.

Специалисты диффузионного процесса (ДП) должны обладать следующими характеристиками:

- иметь аналитический склад ума;
- уметь налаживать связи с внешней средой;
- обладать знаниями, умениями и навыками в маркетинговой сфере, пользоваться маркетинговыми методами, подходами к распространению инновации.

Специалисты потребительского процесса (ПП) должны быть:

- внимательными;
- уметь работать с потребителями;
- коммуникабельными;
- уметь проводить опросы, анализировать поведение потребителей.

Специалисты воспроизводственного процесса (ВП) должны различать поведение рынка, потребителей и принимать правильные решения в пользу значительных усовершенствований или замены новым.

Руководство предприятия должно обладать всеми этими характеристиками и качествами, чтобы достойно осуществлять инновационную деятельность, реализовывать инвестиционно-инновационные проекты, производить

конкурентоспособную продукцию и стремиться к производству инноваций в высоко и среднетехнологичных видах производств.

Если каждое предприятие будет стремиться так управлять инновационным процессом, то мы получим:

- активизацию инновационного предпринимательства;
- непрерывный инновационный процесс;
- появление новых отраслей развития;
- развитие высоко и средневысокотехнологичных видов производств;
- развитие научных, производственных, рыночных, потребительских составляющих инновационного процесса;
- структурные сдвиги в экономике.

В итоге реализации Концепции управления инновационным процессом, появятся:

- рынок новшеств;
- рынок объектов интеллектуальной собственности;
- рынок инноваций.

Важно управлять этими рынками как попроцессно, когда результаты предыдущих подпроцессов являются условием и входным данных для последующих, так и по отдельности.

В первом случае все подробно рассматривалось выше, при рассмотрении попроцессного управления.

Во втором случае, имеется в виду, что полученные результаты не вовлекаются в последующие процессы того субъекта, который их получил. Они стремятся их реализовать, то есть не заинтересованы или не имеют возможности вовлекать в последующие подпроцессы.

Необходимо создать организационную структуру, которая будет формировать базу данных и управлять рынком новшеств; рынком ОИС; рынком инновации. То есть находить спрос и предложение на эти рынки.

Концепция управления инновационным процессом предполагает рассмотрение управления с точки зрения: подпроцессов с наличием субъектов - менеджеров в каждом из них с определенными качественными и деловыми характеристиками и набором функций; с учетом влияния условий и факторов (внешних и внутренних). Причем здесь важно отметить, что используется системный подход, где все уровни хозяйствования прямо и/или косвенно взаимосвязаны между собой в ходе осуществления инновационной деятельности.

Результат, полученный от управления каждым подпроцессом и инновационным процессом в целом даст как внутренний эффект (на уровне предприятия), так и внешний (на уровне региона и республики в целом); в свою очередь, внутренние и внешние факторы будут способствовать грамотному управлению инновационным процессом; субъекты будут играть прямую и косвенную роль в управлении; грамотный менеджмент каждого подпроцес-

са в целом повлияет и поспособствует получению конечной цели управления инновационным процессом. Мы видим, что в управлении задействованы все компоненты инновационного процесса, все они прямо или косвенно взаимосвязаны, тесно переплетены, взаимозависимы. Поэтому важно применить интеграционный подход к управлению инновационным процессом. Недостаточно только наличия компонент инновационного процесса, важно управление и именно интеграция по горизонтали и вертикали приведет к желаемым результатам. Именно, правильная Концепция управления позволит достичь положительных результатов каждого уровня по отдельности, и в целом, добиться инновационного развития и постепенного построения «традиционной» модели инновационного развития.

Список литературы:

1. Васичев Б.Н., Фатьянова Н.Г., Савченкова И.Н. Инновационные решения как многокритериальная оптимизация управления бизнес-процессом: учебное пособие. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012. – 108 с.

2. Рахимова С.А. Управление инновационным процессом: роль и влияние государства // Сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции «Управление инновациями: теория, методология, практика». – Новосибирск, 2015. – С. 21-31.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

© Стаценко И.М.¹

ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина», г. Вологда

Статья посвящена вопросам управления изменениями в сельскохозяйственных организациях. Проанализирована инновационная активность в сфере сельского хозяйства. Определены приоритетные направления изменений в сельскохозяйственных организациях с учетом отраслевой специфики. Обоснованы инструменты управления изменениями.

Ключевые слова: изменения, инновации, управление изменениями, инновационная активность, пилотный проект.

Изменения в сельскохозяйственных организациях определяются объективными потребностями динамичной внешней среды. Изменения связаны с цикличностью социально-экономических процессов. Предвиденье кризисов

¹ Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

позволяет организациям сельского хозяйства разработать план мероприятий по минимизации последствий кризисов, основанный на внутриорганизационных изменениях [1].

Организационные изменения являются также элементов риск-менеджмента сельскохозяйственных организаций [8].

В литературе термин «изменения» определяется разными авторами по-разному. Кэрол Г. определяет изменение как преобразование организации между двумя моментами времени. ООН рассматривает изменения как освоение компанией новых идей или моделей поведения. Анализ понятий позволяет сделать вывод, что изменения необходимо рассматривать как с содержательной точки зрения, так и с точки зрения процесса реализации.

Инновационное развитие сельскохозяйственных организаций является основой повышения их конкурентоспособности и эффективности. Реализация инноваций требует налаженной системы управления изменениями на предприятиях сельскохозяйственной отрасли.

Управление изменениями при внедрении инноваций как технологических, так и организационных заключается в согласовании подсистем управления, адаптации процессов к новым условиям, разрешении внутриорганизационных противоречий.

Под инновациями понимается процесс комплексного создания, распространения и использования нововведений, а также новшество в виде новой продукции, технологии, метода на основе научного знания.

В сфере сельского хозяйства уровень инновационной активности в 2,5 раза ниже по сравнению с промышленным производством (табл. 1).

Таблица 1

Сфера деятельности	Удельный вес организаций, осуществляющих инновации в общем числе организаций, %			
	всего	технологические	маркетинговые	организационные
Промышленное производство	10,5	9,2	1,9	2,8
Сельское хозяйство	4	3,4	0,4	0,9

Как видно из таблицы 1 наибольший удельный вес занимают технологические инновации в сельском хозяйстве. Сопоставительный анализ инновационной активности в различных подотраслях сельского хозяйства показал, что удельный вес организаций, осуществляющих инновации в животноводстве (4,7 %), превышает аналогичный показатель в растениеводстве (4,2 %). Более низка инновационная активность наблюдается в сферах смешанного сельского хозяйства (сочетание животноводства и растениеводства (2,7 %) и в сфере предоставления услуг в области растениеводства и животноводства – за исключением ветеринарных услуг (1,8 %). В сравнении с рядом европейских стран российские сельхозтоваропроизводители заметно отстают по уровню инновационной активности. Разрыв в некоторых случа-

ях превышает десятикратную величину (Норвегия – 59,8 %; Нидерланды – 48,3 %; Дания – 40,8 %; Испания – 8,6 %). Большинство инновационных сельскохозяйственных предприятий (около 70 %) осуществляют технологические инновации с привлечением сторонних организаций, что зачастую обусловлено нехваткой или отсутствием собственной научно-исследовательской базы [2].

Затраты на технологические инновации в сельском хозяйстве в 2016 году составили 14963,3 млн. руб., что в 50 раз меньше по сравнению с аналогичными затратами в сфере промышленного производства. В структуре затрат на технологические инновации в сельском хозяйстве 50,3 % – затраты на приобретение машин и оборудование, 17,7 % – инжиниринг 12,9 % – затраты на исследования и разработки, 2,6 % – приобретение программных средств, 0,1 % – приобретение новых технологий, 0,1 % – маркетинговые исследования, прочие затраты – 16,3 %. Основным источником финансирования технологических инноваций в сельском хозяйстве являлись собственные средства организаций (59,3 %). 39 % в структуре источников финансирования занимали кредиты и займы, 1,1 % – бюджетное финансирование, 0,5 % – иностранные инвестиции. Объем инновационных товаров работ и услуг в 2016 году в сельском хозяйстве составляет 22,2 млрд.руб, что составляет 1,4 % общего объема отгруженных товаров [5].

Основными тенденциями развития сельскохозяйственных организаций в последние годы являются: возрастание влияния органов государственной власти за счет реализации программ и проектов в сфере сельского хозяйства, быстрое распространение новых знаний и технологий, развитие интеграционных процессов в сфере агропромышленного комплекса, повышение роли инновационной активности сельскохозяйственных организаций в достижении эффективности.

При этом следует отметить недостаточный уровень использования сельскохозяйственными организациями современных организационных и инвестиционных инструментов и механизмов инновационной деятельности [3].

Инновации в сельскохозяйственных организациях могут быть продуктовыми, технологическими, маркетинговыми, организационными (процессными, структурными).

Реализация одного из указанных видов инноваций повлечет за собой изменения в одной или чаще всего нескольких подсистем: производственной, организационно-управленческой, экономической, кадровой, информационной, маркетинговой, социальной, правовой.

Основные направления изменений сельскохозяйственных организаций:

- изменение номенклатуры производимой продукции;
- изменение состава и количества привлекаемых факторов производства;
- изменение рынков сбыта;

- вовлеченность в ассоциации, интеграционные образования в том числе с исследовательскими и образовательными организациями [6];
- изменение структуры активов;
- изменение организационных процессов с целью достижения повышения производительности и экономии;
- совершенствование технологических процессов для обеспечения большей долговечности, сокращения производственного цикла, повышения качества;
- внедрение информационных технологий;
- изменение системы управления;
- изменение финансовой структуры;
- аутсорсинг вспомогательных функций;
- использование механизма государственно-частного партнерства.

Управление изменениями – это планирование изменений, организация преобразований, мониторинг и контроль за реализацией изменениями. Управление изменениями предполагает применение соответствующих инструментов и методов.

Управление изменениями может быть осуществлена в сельскохозяйственных организациях радикальными управленческими инструментами, например, режиниринг бизнес-процессов или адаптивными, например, с помощью пилотных проектов. В каждом конкретном случае организация выбирает подходящий инструмент. С учетом высокой общественной значимости сферы сельского хозяйства приоритетным, на наш взгляд, должны быть пилотные проекты, как механизм эволюционного перехода из одного состояния в другое.

Потребность в пилотных проектах обусловлена неопределенностью факторов внешней среды. Пилотные проекты – это предварительное, локальное явление с целью последующего широкомасштабного использования. Объектом пилотного проекта может стать структурное подразделение сельскохозяйственной организации или процесс [7].

Методами управления изменениями являются административные методы, социально-психологические, организационно-правовые, организационно-технологические, экономические. Выбор методов управления определяется целями и задачами. В процессе управления изменениями в сельскохозяйственных организациях целесообразно использовать комбинированные методы [4].

Видится целесообразным поэтапное управление изменениями при внедрении инноваций в сельскохозяйственных организация, которое включает в себя:

Определение содержания изменений, установление перечня процессов и подсистем, которые изменяться в организации.

Разработка «дорожной карты» изменений, установление этапов, сроков реализации изменений, ответственных за реализацию изменений.

Определение субъектов, функции которых изменяться при внедрении инноваций.

Регламентация изменений, разработка и утверждение регламентирующих реализацию, мониторинг, контроль изменений документов.

Как показывает практика не всегда внедрение инноваций позволяет достичь запланированного результата. Во многом результативность инновационной деятельности зависит от эффективного управления изменениями. В сфере сельского хозяйства управление изменениями предъявляет высокие требования к административно-управленческому персоналу.

Список литературы:

1. Агапова Т.Н., Медведева Н.А., Фольк О.В. Прогнозирование кризисов в региональной системе сельского хозяйства // Молочнохозяйственный вестник. – 2015. – № 3 (19). – С. 115-120.

2. Дитковски К.А. Инновационная деятельность организаций сельского хозяйства [Электронный ресурс] // Экспресс-информация НИИ ВШЭ. – 21.09.2017. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/209489796.html> (дата обращения: 7 ноября 2017).

3. Живица А.Э. Формирование и развитие региональной инновационной инфраструктуры // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2010. – № 3. – С. 83-87.

4. Краюхин Г.А., Ершов В.Ф., Ли И.В., Фраймович В.Б. Инновационное развитие промышленных предприятий на основе управления изменениями // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 7. – С. 98-99.

5. Наука. Технологии. Инновации: 2017: краткий статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – С. 80.

6. Осмоловская С.П. Экономическая оценка готовности предприятий АПК к инновационному развитию // Электронный научный журнал ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА «Молочнохозяйственный вестник». – 2017. – № 3 (27). – С. 204-211.

7. Пойгина И.М. Формирование механизма управления разработкой и реализацией пилотных проектов в сфере медицинских услуг: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 / Пойгина Ирина Михайловна; [Место защиты: С.-Петербург. гос. инженер.-эконом. ун-т]. – Санкт-Петербург, 2009. – С. 19.

8. Роскова О.А. Экономические предпосылки развития риск-менеджмента в сельском хозяйстве / О.А. Роскова, Н.А. Медведева // Агробизнес: экономика – оборудование – технологии. – 2005. – № 7. – С. 44-47.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, with the inner edge of the scroll visible.

Секция 4

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

© Горемыкина В.В.¹

Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

В данной статье рассматривается социально-экономическое неравенство регионов РФ.

Ключевые слова: регион, статистика, единое экономическое пространство, территории, региональная экономика.

Наличие многочисленных и нерешенных проблем в современном состоянии развития российских регионов обусловлено рядом факторов, которые берут свои начала с периода перестройки, когда совершенно безграмотно и непродуманно был взят курс на рыночные отношения. Подчеркнем, что проблема здесь кроется не именно в переходе к рыночной экономике, а в том, каким образом это было реализовано. Но, поскольку речь в данной статье пойдет о современном развитии российских регионов, прежде чем перейти к непосредственному исследованию данного вопроса, следует вспомнить, что такой процесс, имевший и имеющий в настоящее время место быть, как приватизация отечественных предприятий, сопровождающаяся сменой собственников, оказала активное влияние на социально-экономическую сферу как на Россию в целом, так и на ее регионы, в частности. Причем влияние это имеет как положительный, так и отрицательный аспект.

Вне всякого сомнения, главной проблемой российских регионов следует обозначить их социально-экономическое неравенство. Здесь, безусловно, сказывается расположение Российской Федерации на огромной территории, части которой имеют совершенно разнообразные и при этом неравные характеристики: наличие тех или иных природных ресурсов, плотность населения, наличие и качество трудовых ресурсов, производственную структуру, показатели социальной сферы, расстояние от высокоразвитых, промышленных и культурных центров. Сюда же следует отнести и природно-климатические условия, многонациональность российского населения со своими традициями и обычаями, географическое местоположение региона и многое другое. В целом же такого регионального неравенства в российском государстве при любом раскладе исторических экономико-политических событий избежать было бы просто невозможно, опять же в силу вышеназванных факторов.

Говоря о российских регионах, обращаемся к показателям официальной статистики.

¹ Студент Инженерно-экономического факультета.

Статистические показатели рейтинга социально-экономических показателей российских регионов (табл. 1), показывают, что в 2016 году участники рейтинга социально-экономического положения регионов РФ в основном сохранили свои позиции. Первые места без изменений занимают Москва и Санкт-Петербург. За ними следуют Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Московская область и Республика Татарстан. Удерживать высокие показатели, и находится на высоких местах данного рейтинга, им позволяет прочная фундаментальная экономическая база. Состав первой пятерки остается неизменным уже несколько лет подряд [2].

Таблица 1

Социально-экономических показателей ряда российских регионов

Регион РФ	Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг по итогам 2016 года, раз	Уровень безработицы по итогам 2016 года, %	Инвестиции в основной капитал на одного жителя по итогам 2016 года, тыс. руб. на человека	Доля прибыльных предприятий по итогам 2016 года, %
Алтайский край	1.72	8.6	31.75	70.6
г. Москва	2.90	1.8	137.84	77.8
г. Санкт-Петербург	2.72	1.6	110.84	83.7
г. Севастополь	1.60	6.2	28.61	69.4
Еврейская автономная область	1.48	8.2	77.85	48.5
Ленинградская область	1.91	4.6	146.79	76.4
Московская область	2.66	3.3	86.11	77.7
Ненецкий автономный округ	3.67	8.5	1939.41	53.5
Республика Алтай	1.10	12.0	57.10	58.8
Республика Башкортостан	2.22	5.8	88.71	79.5
Республика Татарстан	2.69	3.8	165.72	80.5
Рязанская область	1.86	4.4	45.26	75.1
Свердловская область	2.56	6.2	79.87	71.2
Ханты-Мансийский а/о	2.59	4.5	491.38	74.5
Ямало-Ненецкий а/о	3.49	2.6	50.42	66.7

По утверждению экспертов-исследователей, в 2016 году в региональном рейтинге тридцать три российских региона улучшили свои позиции, 12 регионов остались в неизменном положении, а 40 – снизили свои позиции. Позитивная динамика социально-экономических показателей прослеживается в регионах с достаточно высоким уровнем развития ОПК и АПК. Также следует отметить и регионы Северо-Кавказского федерального округа, поскольку пять из них показали положительную динамику в рейтинге. Данное обстоятельство объясняется, прежде всего, эффективностью реализации госпрограммы «Развитие Северо-Кавказского федерального округа», действия которой расписаны на период до 2025 года.

С 47 места в рейтинге по итогам 2015 года на 59-е место в рейтинге по итогам 2016 года наиболее существенно снизились позиции Ненецкого автономного округа.

В Ненецком автономном округе в 2016 году ухудшились многие показатели, учитываемые при расчете рейтинга. Это в значительной степени было обусловлено тем, что среднегодовая цена нефти была в 2016 году ниже, чем в 2015 году, а в структуре ВРП Ненецкого автономного округа добыча полезных ископаемых занимает значительную долю. В частности, сократился объем доходов консолидированного бюджета. Также в регионе снизились инвестиции в основной капитал, сократилась доля прибыльных предприятий, выросла безработица, повысился уровень долговой нагрузки. [2].

Показатели социально-экономического развития в регионах действительно в большей или меньшей степени различаются. Причем и динамика названных показателей достаточно неоднородна, поскольку имеет место ряд позитивных и негативных факторов.

Новым препятствием регионального развития, на современном этапе рыночных отношений, является острая необходимость их входа в систему международного разделения труда и, следовательно, использование имеющихся у них преимуществ в интересах ускоренного экономического и социального развития на более высокой, чем ранее, научно-технической основе. Специалисты сходятся во мнении, что переломить такую ситуацию возможно формированием и развитием территориально-производственных комплексов и промышленных узлов. Причем, первоочередными в названном процессе должны выступить северные и восточные регионы, в которых оптимально реализовать процесс производственного развития комплексной переработки добываемого сырья, при соблюдении строгих экологических стандартов.

Говоря же о давно существующих и при этом до сих пор нерешенных региональных проблемах, несомненно, следует отметить нижеследующее.

Во-первых, здесь имеет место острая необходимость в конверсии оборонных и гражданских отраслей, инфраструктурной модернизации. Здесь же целесообразно добавить ко всему прочему и критическую экологическую ситуацию, которая характерна для старопромышленных регионов и крупных городских агломераций. Так с названными проблемами столкнулись такие регионы, как Тульская, Кемеровская, Свердловская, Челябинская, Пермская, Московская, Ленинградская и другие области.

Во-вторых, в застойном состоянии на сегодняшний день находится приличный ряд агропромышленных регионов Нечерноземья, Южного Урала, Сибири, Дальнего Востока и других. Ни для кого не секрет, что многочисленные территории находятся в удручающем запустении – это небольшие, как правило, районные города, а также сельские поселения. Причем в критическом состоянии находятся не только сельскохозяйственные угодья, но и промышленная отрасль.

На сегодняшний день до конца не решены проблемы развития региональных и межрегиональных инфраструктурных систем, в частности здесь

важно обратить внимание на дорожно-транспортный комплекс, информатику и связь – все то, без чего не возможно эффективное производство в новых условиях современного рынка.

В-третьих, до сих пор отсутствует единое экономическое пространство, позволяющее сохранить внутренний рынок, а также общую государственную кредитно-денежную систему, обеспечить целостность сетевой инфраструктуры. Как полагают многие ученые, регионы и муниципальные образования обязательно должны в какой-то мере быть задействованы в федеральных экономических программах. На практике же, например, зачастую имеет место отказ от предложенных поставок по продуктовым контрактам некоторым территориям.

В-четвертых, активное развитие единого внутрироссийского социально-экономического пространства невозможно без выхода из глобального финансово-экономического кризиса, сглаживания колебаний кредитно-денежной системы, стабилизации национальной денежной валюты.

В-пятых, не смотря на достаточно умеренные показатели официальной статистики, в ряде российских регионов имеет место критическое состояние рынка труда. Здесь же приобретает актуальность проблема эффективности межрегионального регулирования занятости, поскольку существует определенный ряд факторов риска, к примеру таких, которые объединены со структурой жителей в регионах особенностями его воспроизводства, ограниченной производственной специализацией, большой долей оборонной промышленности в государственном секторе экономики, разреженностью в сети многих поселений, малой доступностью транспорта и т.д. [1].

Перечисленные выше многочленные региональные трудности и проблемы являются лишь наиболее глобальными, но далеко не исчерпывающими. И здесь, в свою очередь, возникает вполне логичный вопрос – как справиться со всеми этими негативными тенденциями на практике, ведь порой непродуманная реализация тех или иных мероприятий не только оказывается неэффективной, но и провоцирует за собой ворох новых проблем?

Современный подход, а точнее сказать попытка хоть как-то улучшить социально-экономические показатели регионов, на практике показала неплохую эффективность реализации региональных программ развития. Преимущество названных программ состоит в том, что они направлены на решение именно тех проблем, которые актуальны для того или иного региона с учетом его, так сказать, индивидуальных особенностей. А в целом же, безусловно, необходим комплексный подход в решении ряда проблем регионов РФ, поскольку имеет место их взаимообусловленность. К примеру, переход на новый современный уровень промышленного производства позволит с одной стороны получить дополнительные рабочие места и увеличить занятость населения, а с другой стороны получит проблему дефицита кадров с необходимым уровнем профессиональной подготовки, поскольку для вне-

дрения инноваций необходимы и специалисты, которые будут иметь комплекс новых инновационных знаний и умений – без этого эффективность реализации мероприятия нулевая.

В целом же усугубления региональных проблем в России избежать практически невозможно, поскольку имеет место активное нарастание угрозы экономического расслоения ее субъектов. А избежать такой тенденции невозможно хотя бы потому, что для формирования таких точек роста, которые бы сосредоточили в себе важные конкурентные преимущества, необходимо более или менее их равномерное распределение. А оно, опять же отсутствует – об этом неравенстве было сказано еще в начале данной статьи.

Нельзя не согласиться с мнением специалистов, что эффективная политика регионального развития обязана включать несколько векторов: стратегию выравнивания, нацеленную на поддержание минимального жизненного уровня на депрессивных территориях, пространственные направления, которые обеспечивали бы широкую мобильность и территориально-рациональное разделение рабочей силы и, наконец, активную муниципальную и региональную политику, развивающую определенные территории и стимулирующую их рост. К тому же очень действенно было бы внедрение в стране так называемой новой региональной и муниципальной политики, которая в большинстве государств уже привела к положительным сдвигам. В неё входят три компонента: обеспечение развития точек роста с помощью разработки более универсального, комплексного подхода, децентрализация инициатив в регионах и рост доли инвестиций, вложенных в человеческий капитал [1].

Не является и секретом тот факт, что базовой и первоочередной в данном случае должны стать стратегии комплексного развития регионов с учетом их специфических характеристик. Таким образом, решения региональных проблем в том или ином российском регионе будут, безусловно, различаться, однако мероприятия по решению региональных проблем ни в коем случае не должны идти в разрез с единой стратегией развития России.

Список литературы:

1. Горбова И.Н. Региональные проблемы развития и пути их решения в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-problemy-razvitiya-i-puti-ih-resheniya-v-rossiyskoy-federatsii>.
2. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2016 года [Электронный ресурс] // РИА Рейтинг. Россия сегодня. – 2017. – Режим доступа: https://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2017.pdf.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Чистилин А.В.¹

ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Как показывает анализ управленческой практики, программно-целевой метод управления зарекомендовал себя весьма действенным инструментом повышения эффективности функционирования и развития территориальных социо-эколого-экономических систем. Причём, если программно-целевой метод успешно применяется на федеральном уровне и во многих субъектах Федерации, то на уровне муниципальных образований метод используется не вполне эффективно, в том числе и в связи с недостаточной теоретической проработкой данной проблемы.

Ключевые слова: сельское хозяйство, импортозамещение, программно-целевой подход, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные культуры.

В настоящее время при разработке и реализации целевых программ существенным недостатком является отсутствие метода согласования мероприятий отраслевых и территориальных подпрограмм. Для решения этой проблемы и эффективного выстраивания комплексной системы целей и задач воспользуемся один из популярных методов анализа: построение дерева целей.

После выбора цели необходимо определить ключевые проблемы, препятствующие её достижению. Они могут быть сформулированы в виде социально-экономических и иных потребностей, неудовлетворенных в полной мере. Создание условий по преодолению этих проблем будет соответствовать задачам, реализация которых приведет к намеченному результату [2, с. 221]. Для выполнения поставленных задач, в свою очередь, разрабатывается система программных мероприятий, определяются ресурсы, необходимые для ее проведения.

Проанализировав труды ряда авторов, касающиеся в целом программно-целевого управления, были обобщены также основные принципы, соблюдать которые необходимо при разработке целевых программ:

1. Принципы целеполагания:
 - наличие четко сформулированной цели;
 - соответствие цели основным направлениям развития региона;

¹ Магистр факультета «Государственный и финансовый контроль».

- правильность формулировки цели: направленность программы на решение существующей проблемы;
 - наличие комплекса задач, направленных на достижение поставленной цели;
 - наличие научного обоснования поставленных целей и задач.
2. Принципы планирования мероприятий:
- наличие комплекса программных мероприятий, направленных на решение поставленных задач;
 - наличие целевых индикаторов, отражающих результативность каждого мероприятия;
 - наличие запланированного ресурсного обеспечения программы;
 - взаимосвязь объемов финансирования программы из бюджета с достижением поставленных целей (в т.ч. финансирование каждого мероприятия).
3. Принципы планирования механизмов реализации программных мероприятий:
- определение этапов реализации программы и их сроков;
 - наличие в программе системы управления реализацией;
 - наличие в программе механизма финансирования программных мероприятий.
4. Принципы планирования системы контроля:
- наличие в программе системы организации контроля (в т.ч. срока и порядка предоставления отчетности);
 - наличие в программе ответственных исполнителей – конкретных лиц за каждое мероприятие;
 - наличие в программе механизма оценки эффективности.

В нормативных документах не предусмотрены процедуры согласования интересов страны и отдельных субъектов РФ в процессе государственного прогнозирования и программирования; не учтены специфические особенности решения крупных региональных проблем; не проработаны вопросы синхронизации экономического развития регионов, углубления процессов экономической интеграции, сближения уровней развития регионов в пределах экономического района или группы субъектов Российской Федерации.

В обосновывающих документах отсутствует указание на возможные территориальные масштабы решения проблемы: в пределах всей страны, группы крупных экономических районов экономического района или субъекта РФ; четко не определен правовой статус государственных заказчиков целевой программы, в результате работы по методическому руководству и координации деятельности по разработке и реализации региональных программ, занимаются министерства, а не администрации субъектов РФ. При разработке возникает проблема увязки региональных программ с федеральными, решить которую можно включением в структуру региональной про-

граммы подразделов, учитывающих приоритет региональных интересов в рамках направлений социально-экономического развития страны в целом.

В процессе реализации программ основные проблемы упираются в финансирование. При выжидании выделения финансирования затягиваются сроки начала выполнения программы и снижению эффективности ПЦП в целом. Хроническое недофинансирование федеральных программ в 90-е годы заставило Правительство РФ пересмотреть идеологию формирования федеральных программ путем сокращения их числа и приведения ограниченных финансовых ресурсов РФ в соответствие с потребностью финансирования ФЦП. На региональном же уровне участие государства в виде скромной финансовой «поддержки» привело еще к более острому недофинансированию региональных программ и к малообоснованному завышению объема средств для реализации региональной программы при разработке бюджетных заявок [1, с. 225]. Неполное финансирование программ в регионах приводит к «размазыванию» средств по программе, отчего страдают все ее пункты и затягивается выполнение мероприятий. Изыскание дополнительных источников требует изменения в методике в плане ресурсной обеспеченности не по принципу желательности, а по принципу обязательности привлечения ресурсов заинтересованных лиц, их стимулирования, координации и согласованности по срокам поступления финансовых ресурсов.

На стадии реализации программ большое значение отводится системе мониторинга и оценке выполнения программных мероприятий, что требует унификации показателей мониторинга региональных и муниципальных программ для упрощения, сопоставимости и доступности его использования на различных уровнях. Сложность заключается в формализации экономического эффекта по социальным программам, для чего следует активно использовать социологические исследования и методы экспертных оценок, широко применяемые за рубежом в соответствии с рекомендациями Всемирного Банка.

Таким образом, существует целый комплекс проблем реализации программно-целевого подхода на уровне региона, требующий тщательной разработки и внедрения системы мер на всех направлениях целевого управления. Ряд исследователей выделяют следующие типичные недостатки, проявляющиеся при разработке и реализации целевых программ:

- не в полной мере уделяется внимание анализу состояния экономики регионов, научно-техническому и инновационному обеспечению программных мероприятий. Это, в свою очередь, приводит к ошибкам при формулировании приоритетов;
- недостаточная увязаны между собой цели, задачи и программные мероприятия, намечаемые меры не отвечают принципу комплексности;
- программы нечётко структурированы на стадии проектирования, содержат декларативные положения, постановку нереальных задач;

- неудовлетворительна работа каналов финансирования;
- формально используются методы проектного управления (системный подход, ситуационный анализ, сетевые модели и др.);
- слаб контроль за выполнением программных мероприятий, особенно в аспекте их финансового обеспечения.

Кроме того, ряд программ длительное время не обновляется и не анализируется, также не проводится оценка результативности реализации программных мероприятий, в отдельных программах отсутствуют показатели эффективности. К разработке и реализации программ недостаточно привлекаются силы общественности, в том числе научной, неэффективно используется механизм государственно-частного партнерства [3, с. 212]. Недостаточно внимания уделяется вопросам экономической безопасности. Целесообразно, чтобы программы содержали интегрировано встроенные элементы антикризисного управления. По мнению автора, при разработке программ надо обязательно учитывать уникальные конкурентные преимущества территории. Между тем, не всегда учитываются обоснованные предложения органов местного самоуправления по размещению региональной инфраструктуры (объектов производственного, социального, транспортного и таможенно-логистического назначения) исходя из уникальных конкурентных преимуществ, сложившихся в муниципальных образованиях.

Таким образом, анализ управленческой практики показывает, что программно-целевой метод управления зарекомендовал себя весьма действенным инструментом повышения эффективности функционирования и развития территориальных социо-эколого-экономических систем. Программно-целевой принцип предусматривает разработку взаимоувязанных по целям срокам реализации государственных программ Российской Федерации государственных программ субъектов Российской Федерации, муниципальных программ и определение объемов и источников их финансирования. Данный метод ориентирован не на субъект управления, его составные элементы и сложившуюся организационную структуру, а на элементы программы и программные действия. При этом решение социально-экономических проблем региона (муниципального образования) получает правовой статус, аккумулируются необходимые для этого средства, а задача реализации намеченных мероприятий приобретает обязательный характер. Вместе с тем, методологические принципы программно-целевого управления в настоящее время соблюдаются далеко не всегда, оно часто подменяется текущим административным управлением. Причём, если программно-целевой метод успешно применяется на федеральном уровне и во многих субъектах Федерации, то на уровне муниципальных образований метод используется не вполне эффективно, в т.ч. и в связи с недостаточной теоретической проработкой данной проблемы. Поэтому рассматриваемая проблема весьма актуальна.

Следует отметить некоторые методологические проблемы при реализации программно-целевого подхода, требующие разрешения:

- распределительный принцип построения программ, основанный на внутренних источниках финансовых ресурсов;
- недостаточное использование внешних источников финансирования и возможностей государственно-частного партнерства;
- недостаточное внимание к ориентации на преимущественное использование инновационных технологий и процессов;
- недостаточное информационное сопровождение реализации программ;
- неполная адекватность сложности проблем организационной инфраструктуры, обеспечивающей реализацию программных мероприятий.

Список литературы:

1. Доронина И.Э. Роль соблюдения приоритетов в развитии предпринимательского потенциала регионов // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18, № 3. – С. 223-230.

2. Карпаченко К.В. Институциональная среда формирования земельного рынка в России // В сборнике: Применение современных ресурсосберегающих инновационных технологий в АПК. – 2016. – С. 221-223.

3. Марценюк Е.А. Земельный рынок России: особенности функционирования // В сборнике: Наука и инновации в современных условиях сборник статей международной научно-практической конференции: в 5 частях. – 2016. – С. 209-213.

4. Перцев С.В. Российский рынок земельных ресурсов // В сборнике: Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения сборник научных трудов. – Кинель, 2016. – С. 640-644.



Секция 5

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В ОРГАНИЗАЦИИ

© Добротворская Р.И.¹

ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет»,
г. Москва

В статье рассматривается понятие и важность кадрового резерва в организации, рассматриваются цели и задачи его формирования, изучаются этапы и подходы к формированию кадрового резерва, а также описываются возможные ошибки и положительные эффекты от формирования кадрового резерва в организации.

Ключевые слова: кадровый резерв, кадровый потенциал, организация, кадры, специалисты, потенциал, карьерный рост, критерии, резерв, управление персоналом, эффективность.

В современных условиях экономики, человеческие ресурсы играют решающую роль в развитии любой организации. Знания, умения и опыт персонала – это наиболее важный ресурс любой фирмы. Этот факт требует непрерывного развития персонала. Важным компонентом развития умственного потенциала персонала является работа с кадровым резервом компании, связанная с профессиональным ростом сотрудников.

Создание резерва уменьшает затраты на поиск и последующую адаптацию новичков за счет уже подготовленных кадров, чья нематериальная мотивация и лояльность к организации повышаются. Говоря о формировании кадрового резерва, подразумевают проведение мероприятий, направленных на обучение выбранных сотрудников управленческим функциям.

Кадровый резерв – одно из самых прочных звеньев в организации и управлении персоналом любой коммерческой или производственной структуры. Изречение, «кадры решают все», как нельзя лучше подходит к данному образованию. Управление кадровым резервом – это вектор, имеющий своей целью восполнение необходимых потребностей организации, выдвижение лучших на замещение руководящих должностей, а также правильное формирование и подготовку состава резерва на ближайшую и отдаленную перспективу деятельности компании.

Кадровый резерв – это, прежде всего, подход в управлении персоналом, который представляет собой специальный отбор группы сотрудников для дальнейшего продвижения [5]. Основной целью формирования и использования кадрового резерва является своевременное обеспечение высококвалифицированными специалистами. Задачами же кадрового резерва высту-

¹ Студент магистратуры кафедры Управления персоналом и кадровой политики.

пают потребность в формировании кадрового резерва, подбор и отбор кандидатов, а также оформление победителей конкурса для включения в кадровый резерв [6]. Причем, потребность в формирования резерва кадров может включать в себя следующие составляющие:

- определение фактической численности сотрудников включенных в кадровый резерв;
- выявление уровня «текучести» кадров;
- изучение перспектив организационно-штатных изменений;
- развитие функций организации;
- формирование списка должностей, по которым будет формироваться резерв кадров.

Кадровый резерв является основой стратегического развития и позволяет решать такие задачи, как реализация принципа преемственности в управлении и развитие организационной культуры, сохранение и передача накопленных уникальных знаний. Также стоит подчеркнуть, что включение сотрудников в список кадрового резерва на замещение руководящих должностей является для них сильным мотивирующим фактором, который вселяет уверенность в завтрашнем дне, стимулирует личное и профессиональное развитие, повышает уровень лояльности и удерживает их на предприятии.

Основной целью формирования кадрового резерва является создание подготовленного к управлению работников, обеспечение непрерывности и преемственности управления, его совершенствования на основе отбора, подготовки, и выдвижения кадров, способных профессионально и эффективно реализовывать задачи и функции соответствующего органа власти. Для того чтобы работа с кадровым резервом была эффективной, необходимо выполнять определенные условия его формирования.

Кадровый резерв на предприятии работает прежде всего на снижение текучести кадров. Кроме того, экономит ресурсы компании, которые она потратила бы на подбор, адаптацию и обучение новых сотрудников. Появляющиеся вакансии заполняются уже подготовленными специалистами, замотивированными на развитие, а это влияет и на общий уровень квалификации персонала. Среди целей формирования кадрового резерва организации стоит отметить преемственность в управлении, повышение лояльности работников.

Кадровый резерв помогает укреплять корпоративную культуру, что повышает личную ответственность каждого сотрудника за свой участок работы и за общий результат.

Решение о создании кадрового резерва компания принимает на основе тщательного анализа бизнес-стратегия предприятия. Если в планах освоение новых рынков, запуск новых проектов, то перечень резервистов – это оптимальный вариант подготовки кадров, он обеспечивает оперативное заполнение вакансий внутренними кандидатами. Если курс взят на сохране-

ние стабильности, удержание действующих клиентов, то и логика работы с кадровым резервом должна быть иная.

Важную роль играет также исследование причин текучести кадров: выявляются наиболее проблемные должности, портрет увольняющихся и причины увольнений. Результаты анализа данных помогают определить, какие сотрудники нужны для такой должности, и выявить критерии отбора претендентов.

В крупных компаниях выделяют два направления работы: внутренний и внешний кадровый резерв. Внутренний формируют из работающих сотрудников, которые или уже готовы перейти на новую должность, или имеют потенциал для развития нужных компетенций. Список должностей, которые могут стать источником кандидатов на целевые вакансии, разрабатывается после анализа проблемных должностей и/или перспектив развития предприятия.

Во внешний резерв входят кандидаты, которые успешно прошли собеседование с HR-менеджерами, но по ряду причин не приступили к работе в организации. В числе потенциально интересных кандидатов можно также учитывать специалистов, данные о которых получены после анализа рынка труда в интересующей отрасли.

На этапе планирования важно также уточнить, сколько кандидатов будет резервироваться для той или иной вакансии. Избыточный резерв чреват определенными рисками, о них расскажем чуть ниже.

Для формирования кадрового резерва необходимо использовать следующие подходы:

- компетентностный подход – подход, при котором основными критериями выбора кандидата являются его знания, умения, навыки и качество выполняемой работы;
- деятельностный подход основывается на способности кандидата к обучению, развитию и реализации своего потенциала;
- системный подход – подход позволяющий управление кадровым резервом рассмотреть с точки зрения принципа системности, который раскрывается через принципы целостности, структурности, принцип взаимозависимости системы и среды, принцип иерархичности, принцип множественности описания каждой системы [1].

Прежде чем начать формирование резерва, следует ясно определить цели организации, спрогнозировать возможные изменения ее структуры, выделить критерии, по которым будет формироваться кадровый резерв. В результате возможно будет определить текущую и перспективную потребность в резерве.

При формировании кадрового резерва важнейшая задача состоит в том, чтобы обеспечить объективное выявление наиболее перспективных специалистов, обладающих качествами, которые более всего необходимы для про-

фессиональной руководящей деятельности. Для успешного решения этой задачи необходимо, прежде всего, использовать научно обоснованные и приемлемые на практике критерии и методы оценки кадров.

Оценка качества кадров, отбор критериев их оценки всегда обусловлены конкретно-историческими условиями и потребностями управления. Например, в условиях административно-командной системы требовались определенные качества служащих управления. В современных условиях перехода к рыночной экономике среди основных качеств мы назовем профессионализм, самостоятельность, творчество, готовность к разумному риску, предприимчивость.

Планирование кадрового резерва необходимо для предприятия любого типа. В современных организациях его основная цель заключается в прогнозе персональных продвижений и их последовательности. Планы кадрового резерва составляются в виде схем замещения и представляют собой как бы вариант схемы развития организационной структуры, ориентированной на конкретные личности. В первую очередь необходимо резервировать те группы персонала, которые вносят вклад в работу компании, а также самых значимых и ключевых сотрудников [2].

Актуальность создания системы управления кадровым резервом, включая разработку технологии работы с ним, обусловлены осознанием перспективности и высокой отдачи данного направления кадровой работы. Главной отличительной чертой системы работы с кадровым резервом является построение законченной цепочки работы с кадровым резервом – от поиска и отбора кандидатов для зачисления в резерв до их назначения на вакантные должности. Эта работа заключается в выборе с помощью специально разработанных форм и методов отбора кандидатов на руководящие должности. Как и многие другие кадровые технологии, она является комплексной и включает в себя определенные стадии.

Основные этапы формирования кадрового резерва включают:

- определение текущей и перспективной потребности в кадровом резерве;
- поиск кандидатов в кадровый резерв;
- конкурсный отбор и оценка кандидатов в кадровый резерв;
- организацию подготовки резерва;
- оценку подготовленности кадрового резерва и назначение лиц, состоящих в нем, для должностного роста;
- исключение из состава резерва при невыполнении необходимых требований, обеспечение адаптации работника к новой должности и другие [3].

Критерии отбора кандидатов компания определяет индивидуально для каждой из вакантных должностей. При этом соответствие максимальному количеству требований можно расценивать как отдельно оцениваемый показатель.

Критерии отбора в кадровый резерв могут быть следующими:

- Возраст. Для кандидатов на руководящие должности высшего эшелона допустим возраст до 45 лет, а для будущих менеджеров среднего звена лучшим считается промежуток в 30-35 лет. Для рабочих вакансий максимальным будет рубеж в 35 лет.
- Образование. Чаще всего предприятия выставляют в качестве обязательного требования высшее образование для руководящих должностей, специальное – для рабочих.
- Результаты профессиональной деятельности. Резервист должен не просто стабильно выполнять свои обязанности в полном объеме, но и быть готовым показать повышенный результат.
- Готовность кандидата к развитию – это один из важнейших критериев отбора. Желание учиться, осваивать новые компетенции, способность к освоению новых знаний и технологий.
- Опыт работы в компании на базовой должности. Этот критерий не обязателен для компаний, которые в поиске кандидатов активно используют внешний рынок труда, то есть формируют внешний кадровый резерв. Однако для многих организаций важно, насколько человек принимает корпоративные принципы, внутреннюю политику.

Перечень требований может быть дополнен с учетом отраслевых особенностей предприятия, специфики должности или корпоративных принципов. Для рабочих специальностей это может быть минимальный квалификационный разряд или освоение смежных специализаций. Для менеджеров – мобильность, возможность сменить место проживания, стрессоустойчивость и пр.

В процессе отбора в кадровый резерв сотрудникам необходимо проходить комплексное психологическое тестирование, экспертную оценку, Assessment Center и некоторые другие процедуры. Выявив людей, которые обладают управленческими качествами, формируется команда, каждый из членов которой обучается по программе подготовки.

Система формирования кадрового резерва является отличным мотивирующим фактором для сотрудников компании. Наличие системы резерва – важное конкурентное преимущество организации. На крупных предприятиях основными вариантами замещения являются вертикальная ротация кадров для линейных руководителей и горизонтальная для руководителей-специалистов функциональных служб.

В ходе формирования кадрового резерва наиболее часто встречаются следующие ошибки:

1. Серьезный дисбаланс структуры кадрового резерва;
2. Полное отсутствие проектов, позволяющих резервистам раскрыть весь свой потенциал;
3. Отсутствие эффективной мотивации потенциальных кандидатов в кадровый резерв организации.

С лучшими кандидатами, отобранными в кадровые резервы ведутся работы в трех основных направлениях: повышение профессиональных качеств и навыков необходимых в конкретных отраслях, помощь в приобретении основных менеджерских знаний, отработка действий в разных ситуациях (ситуативный опыт) [1].

Создание кадрового резерва требует материальных и трудовых затрат. Однако эти затраты можно рассматривать как вклад в будущее развитие организации, так как недостаток кадров и высокий уровень конкуренции за высококвалифицированных специалистов приводят к невозможности своевременного замещения вакансии в случае ухода ключевого сотрудника, а это приводит к уменьшению прибыли и, возможно, даже к ухудшению репутации организации.

Для эффективной и успешной работы необходимо, чтобы руководство организации правильно понимало цели и задачи создания и управления кадровым резервом. На начальных этапах создания кадровый резерв может быть затратным инструментом кадровой политики и не приносить видимой прибыли в краткосрочном периоде. Необходимо регулярно знакомить резервистов с оценками действующей системы управления, разъяснять им существующие и перспективные направления деятельности компании, а также ее стратегию поведения на рынке, предоставить этим сотрудникам возможность вносить предложения в разработку стратегии развития бизнеса, создавая тем самым комплекс корпоративных ценностей. На сегодняшний день теоретических исследований проблем работы с кадровым резервом мало, а анализ практики показывает, что уровень работы с резервом существенно отстает от современных требований. Формально многие предприятия имеют кадровый резерв, но когда быстро нужно найти работника на конкретную должность, то сделать этой крайне сложно.

Серьезными недостатками в работе с резервом являются формализм и субъективизм. До сих пор нет должной ответственности тех, кто рекомендует, и тех, кто принимает решение о зачислении в резерв. Отсутствуют нормативные материалы, которыми следует руководствоваться в процессе формирования резерва, нет устоявшихся процедур, последующей подготовки в целом и учебы, а также требования обязательности учебы, что является серьезным пробелом в управлении человеческими ресурсами.

В настоящее время формирование кадрового резерва – это одно из приоритетных направлений кадровой политики. Кадровый резерв является основой стратегического развития компании. Он позволяет не только решать такие вопросы, как реализация преемственности в компании и развитии организационной культуры, а также является мотивацией для персонала.

Список литературы:

1. Аксенова В.В., Мельничук А.В. Современные подходы к формированию кадрового резерва // Новое поколение. – 2017. – № 13 (3). – С. 117-120.

2. Гофф С.А. Как привлекать, развивать и удерживать талантливых сотрудников для успеха проектов и бизнеса // Управление проектами и программами. – 2016. – № 2 (6). – С. 94-111.

3. Комиссарова Е.А., Мельничук А.В. Пути повышения эффективности использования кадрового резерва // Новое поколение. – 2017. – № 13 (3). – С. 193-197.

4. Катаева Т.А. Опыт компаний по современным механизмам менеджмента // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 11-9 (11). – С. 69-77.

5. Мельничук А.В. Перспективные технологии подготовки кадрового резерва // Новое поколение. – 2017. – № 13 (3). – С. 22-27.

6. Милешин М.В., Мельничук А.В. Типология кадрового резерва организации // Новое поколение. – 2017. – № 13 (3). – С. 66-71.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЖЕНЩИН-РУКОВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

© Ситикенова А.Г.¹

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина –
филиал ФГБОУ ВО «РАНХиГС», г. Саратов

В статье анализируется конкурентоспособность женщин-руководителей в контексте информатизации и компьютеризации процессов менеджмента. Конкурентными преимуществами женщин-руководителей представлены: внутренние человеческие качества, которые не могут выполнить интеллектуальные технологии, и женский стиль руководства, который востребован в информационном обществе.

Ключевые слова: информационное общество, конкурентное преимущество, интеллектуальные информационные технологии, информация, знания, женский стиль руководства, искусственный интеллект.

В XXI веке проблемы менеджмента непосредственно связаны с управлением информацией. Из вспомогательного материала управленческого труда информация становится правительницей, а информационные технологии – ключевым фактором эффективности организации. В условиях неопределенности и дефицита времени, современному менеджеру сложно обработать поток информации и принять единственное правильное решение. Интеллекту-

¹ Аспирант факультета Аспирантуры и Магистратуры.

альные информационные технологии, помогающие человеку ускорить анализ ситуации, а также – синтез управленческих решений, предлагают разумный выход – перебросить на них часть работы менеджера. Но не означает ли это технизацию менеджмента, снижение роли человека в управлении? В этом случае снижение эффективности менеджмента в условиях развития интеллектуальных технологии и формирования информационного общества должно говорить о необходимости возвышения роли человечности в управлении.

В статье 1967 года «Менеджер и идиот» Питер Друкер заметил, что «компьютер не принимает решений, он только выполняет данные ему задания. Это полный идиот, и в этом заключается его сила. Он заставляет нас думать, задавать критерии. Чем тупее инструмент, тем умнее и проницательнее должен быть его хозяин, а компьютер – тупейший инструмент из всех, что у нас были» [1].

Таким образом, пятьдесят лет тому назад компьютер не играл особого значения, а его проницательным хозяином-менеджером определенно был мужчина, поскольку в то время пренебрегали не только возможностями компьютера, но и способностями женщин управлять. Считалось, что женщина полноценным руководителем быть не может. С тех пор многое изменилось.

Согласно С.Д. Резнику, женщины совершили «тихую революцию» в глобальном масштабе, заняв более достойное место сначала на рынке труда, затем в управленческой деятельности [2, с. 7], в то время как компьютеры, а точнее информационные технологии, совершили революцию технологическую, фундаментально изменив понимание менеджмента, конкурентоспособности бизнеса, труда и успеха.

Сегодня уже не назовешь компьютер – тупейшим инструментом в руках менеджера, поскольку степень технологических изменений в управлении превышает степень адаптации руководителей к изменяющемуся контексту управленческой деятельности. Проблема обусловлена тем, что размах технологических и социальных последствий компьютеризации и информатизации застал врасплох руководство бизнеса, в значительной степени представленного мужчинами, технократические навыки которых оказались недостаточными, чтобы обеспечить оптимальную эффективность управленческой деятельности в эпоху информационных технологий.

Отвечая на вызовы времени, компании всего мира получили новый стимул интеграции женщин в управление, так как именно женщины-руководители способны сбалансировать власть технологии и технологию власти «мягкого» менеджмента в условиях информационного общества.

В современном менеджменте эту проблему связывают с понятием конкурентоспособности организации и конкурентными преимуществами отдельных руководителей.

Так, согласно М. Кастельс, информационное общество трактуется, как информациональная экономика, в которой конкурентоспособность руководите-

лей, зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях [3, с. 14].

Ввиду того, что принимаемое решение, это результат преобразования информации, а экономическая информация отражает взаимоотношения между людьми, руководителям потребуются специальные навыки для обработки информации.

Как известно, доступ руководителей к информации обеспечивают межличностные связи. Осуществляя межличностные контакты как со своими подчиненными, так и с другими людьми, руководители должны обладать необходимыми коммуникативными компетенциями. Ведь в современном мире технологических достижений, где любую информацию можно легко получить в интернете, умение общаться становится всё более ценным навыком руководителя. Кроме того, в отчете форума «Будущее рабочих мест» утверждается, что в 2020 году навыки общения будут пользоваться повышенным спросом [4, с. 13].

Таким образом, эффективный руководитель новой генерации умеет выстраивать межличностные отношения, слушать, делиться информацией и обмениваться знаниями. И в реализации нового подхода конкурентные преимущества имеют женщины.

Подтверждает этот вывод исследование Pricewaterhouse Coopers (PwC), выявивший конкурентные преимущества женщин-руководителей в современном мире. Согласно результатам, основным преимуществом присущим женщине-руководителю в России, были названы хорошие коммуникативные навыки, умение брать на себя ответственность, выстраивать отношения в команде, и, что интересно, в отличие от зарубежных исследований, российским женщинам характерно хорошее стратегическое мышление [5, с. 65].

Конкурентные преимущества женщин-руководителей в информационном обществе не могут быть поняты без взаимодействия между двумя относительно автономными тенденциями: развитием новых информационных технологии и «мягкой» стороны женского менеджмента, которую сложно систематизировать и автоматизировать.

Корни этих явления кроются в повсеместной роботизации процессов менеджмента и спроса на роли, которые не могут выполнить машины, и которые основаны на социальных навыках и способностях сопереживать, традиционно связанных с женским руководством.

Сегодня технологический прогресс позволяет руководителям успешно задействовать интеллектуальные информационные технологии в принятии решений. Так, инвестиционный венчурный фонд Deep Knowledge Ventures в Гонконге назначил в свой совет директоров первый автомат с элементами искусственного интеллекта способного принимать решения на основе анализа собранных данных и прошлого опыта [6, с. 168].

Подобная практика в управлении вызывает сильную озабоченность. Если руководители перебросят свои функции на постоянно развивающиеся интеллектуальные технологии, что же останется им делать? И какими преимуществами должны обладать руководители, чтобы однажды алгоритмы вовсе не заменили их?

Озадачили так же результаты совместной работы учёных из США и Дании. Исследование, посвященное тому, насколько люди из разных отраслей готовы принять мысль о работе под началом искусственного интеллекта дало неожиданные результаты – люди отнеслись к идее вполне открыто – и выявились заметные географические различия [7].

Что удивительнее всего, 32 % американцев сообщили, что «предпочли бы работать под управлением беспристрастной компьютерной программы, а не живого руководителя».

Это симптом более глубокой проблемы: люди недовольны атмосферой на работе. По данным прошедшего в 2014 году опроса, посвященного оценке людьми своих рабочих мест, 52,3 % американцев несчастливы на работе. Целых 32 %, таким образом, несчастливы настолько, что хотели бы заменить своего руководителя искусственным интеллектом.

Любопытно, что на такое согласны всего 5 % датчан, а не согласны – целых 81 %. Кроме того, у датчан выше общая удовлетворённость своей работой. Датчане, кстати, считаются самыми счастливыми людьми по данным World Happiness Report.

Вырисовывается любопытная закономерность: чем счастливее человек на работе, тем меньше он готов принять мысль об искусственном интеллекте на рабочем месте.

По определению профессора кафедры труда и социальной политики Института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и госслужбы (РАНХиГС) А. Щербакова: «женщины-руководители вносят в организационный процесс умиротворенность, в хорошем смысле предсказуемость. Конфликтность исчезает, бизнес-отношения становятся более стабильными. Создается более благоприятный психологический климат, люди увереннее смотрят в будущее, что помогает преодолевать кризисные явления».

Таким образом, с развитием интеллектуальных технологии дискомфорт менеджеров будет расти. Получается, что люди не видят в своих руководителях ничего отличного от робота, для них они такие же бездушные, как и технологии. Этим и объясняется неудовлетворенность сотрудников и востребованность женского стиля руководства, особенностью которого является человеко-ориентированный подход.

По данным международной организации Grant Thornton International, в России 45 % высших управленческих позиций занимают женщины. В странах, приближающихся к России по этому показателю (на Филиппинах, в

Литве и Таиланде), женщины занимают немногим более трети высших должностей (37-39 %) [8].

У женщин-руководителей и дальше будет конкурентное преимущество по части «воодушевления» сотрудников. Иногда информационные технологии будут давать ценные данные, но, чтобы перевести их в перспективу развития бизнеса, которая получают отклик у сотрудников, понадобится вмешательство человека. Ни один эффективный менеджер не сможет убедить подчиненных действовать, опираясь на слова «так сказал компьютер!».

Следующее конкурентное преимущество женщин-руководителей заключается в их способности привлекать подчиненных к принятию решений.

В информационном обществе, где мощностю искусственного интеллекта растет, и шансы, что горы даже ценных управленческих открытий похоронят руководителей, тоже растут. Ответ – в демократизации данных: нужно ожидать от сотрудников, что они будут сами справляться с делами, не вынося их на более высокий уровень.

Как считает А.Е. Чирикова, женщины-руководители в большей степени, нежели мужчины-руководители, стимулируют участие сотрудников в общем деле, охотнее делятся информацией, властью и знаниями, поощряют самоутверждение сотрудников. Именно это, по оценкам женщин-руководителей, заставляет сотрудников чувствовать себя частью организации и вовлекаться в активное обсуждение проблем и, в конечном итоге, включаться в общую работу по достижению целей фирмы [9, с. 21].

Более того, способность женщин-руководителей вовлекать сотрудников в организационный процесс, позволяет увеличивать источники знаний, извлекая их из разных форм знания, которые становятся фундаментом инновационной фирмы. Учитывая, что знания являются в информационном обществе главным фактором благополучия, способность женщин-руководителей устанавливать мосты между явным и неявным знанием, становится одной из основных предпосылок их конкурентоспособности.

Заинтересованность женщин-руководителей в налаживании связей с контрагентами, поддержание устойчивых взаимоотношений с заинтересованными лицами, именно умение сотрудничать, слушать и прислушиваться к мнениям, чувствовать потребности других, принимать решение на основе консенсуса с учетом мнений сторон, и внимание к деталям позволяют судить об их развитом уровне эмпатии и социальных навыков.

Преимущество этих навыков заключается в том, что они являются компонентами эмоционального интеллекта – способности распознавать собственные чувства и желания других людей для мотивации, а также успешное управление своими эмоциями и эмоциями других.

Установлено, что женщины превосходят мужчин в степени развития различных компонентов эмоционального интеллекта. У женщин-руководителей преобладают межличностные показатели ЭИ (мотивация, сопережи-

вание, социальные навыки), а у мужчин – внутриличностные (самоутверждение, самоконтроль).

По признанию К. Шваба, основателя Всемирного экономического форума в Давосе, эмоциональный интеллект играет решающую роль для конкурентоспособности в эпоху информационных технологий.

Таким образом, отвечая на поставленные ранее вопросы, исследовав тенденцию технологических нововведений отметим, что в будущем к высшему руководству должно попадать меньше вопросов сомнительной значимости. Это принесет свободу – но также повысит ценность способности женщин-руководителей управлять человеческими отношениями, которая в итоге обеспечит им конкурентное преимущество в условиях формирования информационного общества.

Возможно благодаря вышеназванным преимуществам женщин-руководителей, стране удастся совместить – высокий уровень автоматизации и всеобщую удовлетворенность, то есть тех факторов, которые ведут к экономическому росту.

Для достижения необходимых изменений необходимо направить усилия на увеличение доли женщин в руководящем звене компаний.

Список литературы:

1. Питер Ф. Друкер. Менеджер и идиот [Электронный ресурс] // McKinsey Quarterly. – 1967. – Декабрь. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/>.
2. Резник С.Д., Макарова С.Н. Гендерный менеджмент: Женщины в управлении. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 416 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
4. Фрей К., Осборн М. Будущее трудоустройства: насколько профессии подвержены компьютеризации? [Электронный ресурс]. – Сентябрь 2013. – Режим доступа: <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/>.
5. Мингазова А.И., Хайруллина Я.Ф., Хайруллина А.Д. Гендерные особенности лидерского поведения // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-1. – С. 65-66.
6. Шваб К. Четвертая промышленная революция. – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.
7. Люди мечтают работать на роботов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sell.off.livejournal.com/17925356.html>.
8. Grant Thornton: Россия – мировой лидер по доли женщин-менеджеров [Электронный ресурс]. – Март 2016. – Режим доступа: www.vedomosti.ru/.
9. Чирикова А.Е. Женщина во главе фирмы / Институт социологии РАН. – М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998. – 358 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners, suggesting the scroll is unrolled.

Секция 6

***ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ***

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫМИ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

© Аксёнова В.С.

Сибирский институт управления – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск

В статье анализируются основные показатели эффективности деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций, законодательная основа государственного контроля за деятельностью данных организаций.

Ключевые слова: социально ориентированные некоммерческие организации, программы социально экономического развития, показатели эффективности деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций, государственный контроль.

Социально ориентированные некоммерческие организации (далее СО НКО) приобретают все большую роль в обществе и государстве. Развитие СО НКО является важнейшим фактором развития общества. Это подтверждается принятием на государственном уровне нормативно-правовых актов, регулирующих и регламентирующих деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций.

Одним из ключевых событий итогового Форума «Сообщества» проходившего в г. Москве 3-4 ноября 2016 г. стала презентация Концепции содействия развитию социально ориентированных НКО. По словам секретаря Общественной палаты РФ Александра Бречалова, Концепция должна поменять отношение государства на всех уровнях к некоммерческим организациям и гражданскому активизму.

Целью Концепции является стимулирования участия СО НКО в решении задач социально-экономического развития, повышение качества и доступности социальных услуг через повышение результативности и эффективности деятельности СО НКО и развитие гражданского общества на территории Российской Федерации.

Поскольку социально ориентированные предприятия получают государственную поддержку в виде субсидий, государственных заказов, налоговых льгот, актуальным становится вопрос государственного регулирования СО НКО.

Руководствуясь ст. 31.2 Закона о некоммерческих организациях, органы государственной исполнительной власти различных уровней и местные администрации, оказывающие различные виды поддержки указанным субъек-

там, ведут федеральные, государственные и муниципальные реестры социально ориентированных некоммерческих организаций – получателей такой поддержки. Эти реестры содержат полный объем сведений о каждой организации, получающей поддержку. К примеру, кроме полного и (если имеется) сокращенного наименования, адреса (место нахождения) постоянно действующего органа, основного государственного регистрационного номера (ОГРН), идентификационного номера налогоплательщика (ИНН) в информации о видах деятельности организации в реестре обязательно указываются: форма и размер предоставленной поддержки; срок оказания поддержки; наименование органа государственной власти или органа местного самоуправления, предоставивших поддержку; дата принятия решения об оказании поддержки или решения о ее прекращении. Если социально ориентированная некоммерческая организация, получившая поддержку, допустила нарушения условий и порядка использования средств и/или имущества, полученных на основании оказанной поддержки, соответствующая информация также вносится в реестр.

Порядок ведения реестров и хранения документов, содержащих указанные сведения, а также требования к технологическим, программным и иным средствам обеспечения пользования названными реестрами устанавливаются уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

Информация, отраженная в реестрах социально ориентированных некоммерческих организаций – получателей поддержки, является открытой, при желании с ней может ознакомиться любое лицо.

Начиная с 2012 года за деятельностью социально ориентированных некоммерческих организаций Федеральной службой государственной статистики ведется выборочное статистическое наблюдение и осуществляется анализ видов их деятельности. В частности, федеральные органы исполнительной власти, формирующие и ведущие реестры социально ориентированных некоммерческих организаций – получателей поддержки, обязаны представлять ежегодно до 1 февраля года, следующего за отчетным, в электронном виде в Федеральную службу государственной статистики перечень социально ориентированных некоммерческих организаций – получателей поддержки по состоянию на 1 января отчетного года.

Наблюдение проводится путем ежегодных обследований деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций в соответствии с Федеральным планом статистических работ, утвержденным распоряжением Правительства РФ от 06.05.2008 № 671-р.

Перечни социально ориентированных некоммерческих организаций, подлежащих выборочному статистическому наблюдению, ежегодно определяются Федеральной службой государственной статистики на основе формирования представительной (репрезентативной) выборки по видам их деятельности по Российской Федерации и субъектам РФ.

Состав статистических показателей формы федерального статистического наблюдения, характеризующих финансовую и экономическую деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций, определяется Федеральной службой государственной статистики по согласованию с Министерством экономического развития РФ.

Источниками сведений, предоставляемых социально ориентированными некоммерческими организациями, являются данные первичных учетных документов, сметы доходов и расходов, документов бухгалтерского и налогового учета этих организаций.

Федеральная служба государственной статистики на основе сведений, полученных от социально ориентированных некоммерческих организаций, формирует официальную статистическую информацию по социально ориентированным некоммерческим организациям.

Распространение официальной статистической информации осуществляется Федеральной службой государственной статистики путем ее опубликования в официальных изданиях Федеральной службы государственной статистики, средствах массовой информации, а также путем размещения для всеобщего доступа в информационно-телекоммуникационных сетях, в том числе для бесплатного доступа на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики в сети «Интернет».

Органам исполнительной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления рекомендовано в соответствии с их полномочиями оказывать содействие территориальным органам Федеральной службы государственной статистики в организации и проведении статистических наблюдений за деятельностью социально ориентированных некоммерческих организаций.

Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций осуществляется исходя из видов их деятельности, среди которых выделены следующие приоритетные направления:

- профилактика социального сиротства, поддержка материнства и детства;
- повышение качества жизни людей пожилого возраста;
- социальная адаптация инвалидов и их семей;
- развитие дополнительного образования, научно-технического и художественного творчества, массового спорта, деятельности детей и молодежи в сфере краеведения и экологии;
- развитие межнационального сотрудничества;
- иные направления деятельности, мероприятия по которым осуществляются субъектом РФ в соответствии с утвержденной им программой поддержки.

Правоприменительная практика дает основания утверждать, что обновленное законодательство не решает многие проблемы деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций, создавая тем самым

дополнительные трудности в сфере оказания социально значимых услуг (выполнения работ).

Оценивая необходимость и эффективность внесенных изменений, надо иметь в виду, что без экономического механизма реализации эти нормы не принесут положительного результата, поскольку регулируемые ими виды деятельности зачастую являются убыточными. Именно поэтому следует положительно оценить предусмотренную ст. 31.1.

Закона о некоммерческих организациях совокупность мер поддержки, которая может осуществляться в следующих формах:

- 1) финансовая, имущественная, информационная, консультационная поддержка, а также поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников и добровольцев социально ориентированных некоммерческих организаций;
- 2) предоставление социально ориентированным некоммерческим организациям льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах;
- 3) размещение у социально ориентированных некоммерческих организаций заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд (с 1 января 2014 года регулируется Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд»);
- 4) предоставление юридическим лицам, оказывающим социально ориентированным некоммерческим организациям материальную поддержку, льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Для того, чтобы социально ориентированное предприятие работало эффективно и государственная поддержка достигала поставленных целей, необходимо выделить показатели эффективности деятельности СО НКО.

Основные требования к эффективности деятельности СО НКО определяются:

- Местом СО НКО в решении социальных задач, в том числе сформулированных государственной политикой поддержки СОНКО;
- Местом СО НКО в решении задач социально-экономического развития региона, в том числе программ социально-экономического развития, государственных программ;
- Местом СО НКО в стратегии социально-экономического развития муниципального образования, в том числе в решении вопросов местного значения;
- Ролью СО НКО в развитии человеческого потенциала и в решении проблем местного сообщества;
- Миссией, целями и задачами СО НКО.

Деятельность СО НКО является эффективной, если она приводит к устойчивому развитию (оптимальному управлению и продуктивному взаимодействию с заинтересованными группами) НКО и ее позитивному влиянию на социальную среду в направлении решения одной или нескольких общественно-значимых проблем, прежде всего, но не только в сферах, обозначенных приоритетными для деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций.

Таблица 1

Составляющие эффективности деятельности СО НКО

Составляющие эффективности деятельности СО НКО		
Экономическая эффективность	Социальная эффективность	Ресурсно-организационная эффективность
<ul style="list-style-type: none"> – Экономия бюджетных средств. – Дополнительные экономические выгоды от НКО – результатов. – Мобилизация ресурсов из различных внебюджетных источников. 	<ul style="list-style-type: none"> – Изменения состояния в сфере действия конкретного проекта (программы) СО НКО, в том числе в целевой группе. – Субъективное впечатление целевой группы об изменении её состояния 	<ul style="list-style-type: none"> Устойчивость и успешность СО НКО, качество процессов, технологий и рабочих мест, качество «продуктов» и внешней среды

Государственное регулирование решения социальных задач, развития общественных институтов, благотворительность и волонтерства включают следующие нормативные документы:

- Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»;
- Дорожная карта расширения участия негосударственных организаций в оказании социальных услуг;
- Федеральный закон от 21.07.2014 № 212-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах общественного контроля в Российской Федерации»
- Федеральный закон от 03.07.2016 № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации»;
- Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 19.12.2016) «О некоммерческих организациях»
- Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

Исходя из Указов Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» новыми задачами участия в управлении представителей общества являются:

1. В отношении органов власти – внедрение механизмов оценки их деятельности гражданами, развитие новых общественных советов.
2. В отношении бюджетных учреждений – внедрение механизмов независимой оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги.

3. В отношении автономных учреждений – привлечения представителей общества к контролю за финансово- хозяйственной деятельностью.
4. В отношении учреждений образования – закрепление форм участия родителей и учащихся в управлении образовательными организациями и разрешении возникающих конфликтов.
5. В отношении трудовых коллективов – создание производственных советов для расширения участия работников в управлении организациями.
6. Общественный контроль, экспертиза, мониторинг, проверки, обсуждения – по поводу всех значимых социально-экономических процессов.
7. Возможность для граждан внесения идей и предложений через специальный Интернет- ресурс (Российская общественная инициатива).
8. «Открытое правительство» – внедрение современных технологий для вовлечения общественных экспертов в обсуждение и выработку государственных решений.

Таким образом для более эффективного развития социально ориентированным организациям необходимо: действовать в более тесном взаимодействии с государственными структурами, политическими партиями и коммерческими организациями, стремиться к созданию совместных проектов с другими СО НКО, выстраивать коммуникацию со СМИ, расширять информирование о своей деятельности в сети интернет, предпринимать меры по внесению большей прозрачности в свою деятельность.

Для органов государственной власти необходимо:

- Отдавать предпочтение в распределении финансирования «продолжающимся» долгосрочным проектам.
- Отдавать предпочтение в распределении финансирования и другой поддержки организациям, проявляющим наибольшую открытость и вовлечение в коммуникации – имеющим сайт, консультирующим по телефону, он-лайн и другие источники коммуникации.
- Отдавать предпочтение в распределении финансирования и другой поддержки организациям, использующим труд волонтеров, а также организациям, имеющим многообразные источники входящих средств (особенно благотворительных). Эта же мера должна способствовать большей финансовой открытости НКО, эффективности, меньшей коррумпированности, а также должна стимулировать поиск средств менеджментом НКО.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 21.07.2014 № 212-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах общественного контроля в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 03.07.2016 № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации».

3. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 19.12.2016) «О некоммерческих организациях».
4. Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».
5. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд».
6. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».
7. Постановление Правительства РФ от 25.06.2012 № 633 «Об организации официального статистического учета социально ориентированных некоммерческих организаций».
8. Распоряжение Правительства РФ от 08.06.2016 № 1144-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа некоммерческих организаций к предоставлению услуг в социальной сфере».
9. Распоряжение Правительства РФ от 06.05.2008 № 671-р (ред. от 23.09.2017) «Об утверждении Федерального плана статистических работ».
10. Концепции содействия развитию социально ориентированных НКО.

Секция 7

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
УЧЕТ И АУДИТ***

АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Беленова А.А.¹, Жукова Ю.Н.¹, Шулякова Т.А.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье рассматривается роль анализа материально-производственных запасов предприятия в системе управленческого анализа, раскрываются основные цели анализа материально-производственных запасов. На конкретном примере осуществляется анализ оборачиваемости материально-производственных запасов предприятия, предлагаются возможные варианты повышения эффективности использования запасов. Грамотная организация системы управления материально-производственными запасами может привести к существенному сокращению издержек производства, повышению эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, анализ оборачиваемости, эффективность использования материально-производственных запасов, управление материально-производственными запасами.

Грамотное управление ресурсами предприятия с уверенностью можно назвать одним из ключевых факторов поддержания его конкурентоспособности на рынке [4]. К материально-производственным запасам, являющимся составной частью оборотных активов предприятия, в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов» относят [1]:

- сырье, основные и вспомогательные материалы, используемые при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг);
- товары и законченные изделия, предназначенные для продажи;
- активы, используемые для управленческих нужд предприятия.

Материально-производственные запасы, являясь по своей сути предметами труда, однократно участвуют в производственном процессе. При этом их стоимость в полном объеме переносится на вновь созданный продукт, в значительной степени формируя его себестоимость. Поскольку руководство предприятия заинтересовано в снижении себестоимости и максимизации получаемой прибыли, вопросы рационального использования и эффектив-

¹ Студент 4 курса Финансового факультета.

ного управления материально-производственными запасами приобретают особую важность и значимость [4].

Среди основных целей анализа материально-производственных запасов можно выделить [2]:

- обеспечение оптимального количества и структуры материально-производственных запасов для целей производства;
- минимизация количества запасов, оборачиваемость которых по результатам проведенного анализа снижается, приводя к затовариванию;
- оптимизация количества материально-производственных запасов, требующихся для обеспечения непрерывного производства;
- снижение издержек, связанных с размещением, хранением и обслуживанием необходимого количества запасов на складах;
- выявление резервов для расширения экономического потенциала предприятия.

При этом анализ материально-производственных запасов может осуществляться исходя из потребности предприятия в том или ином виде запасов, в целях ранжирования имеющихся запасов по оборачиваемости и по потребности для разработки эффективной стратегии управления материально-производственными запасами и т.д., в зависимости от конкретной задачи, стоящей перед управленческим персоналом.

На основе данных финансовой отчетности ПАО «Красный октябрь» [5] был проведен анализ материально-производственных запасов, исходя из их оборачиваемости.

«Красный Октябрь» – крупнейший и известнейший московский производитель кондитерских изделий в России, одно из старейших предприятий кондитерской отрасли страны, основанное в 1851 году. В 90-е годы произошел особый подъем производства, в силу того, что фабрика была приватизирована и преобразована в открытое акционерное общество «Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь». В 2002 году образовался кондитерский Холдинг ООО «Объединенные кондитеры», в число которых вошел «Красный Октябрь». Выпуск продукции значительно вырос за счет пяти дочерних предприятий, а также филиалов в Рязани, Коломне и Егорьевске. На сегодняшний день «Красный Октябрь» выпускает 64 тысячи тонн продукции в год и насчитывает 2,9 тысяч работников.

По данным таблицы 1, чистая прибыль ПАО «Красный Октябрь» в 2016 г. сократилась по сравнению с 2015 г. на 449,4 млн. руб. (на 76,3 %) и составила 139,8 млн. руб. В отчетном периоде предприятию не удалось сохранить рыночную долю вследствие снижения объема продаж в натуральном выражении (на 2,3 %). Коэффициент обеспеченности собственными средствами в отчетном периоде возрос на 3,82 % и составил 57,46 %, что может свидетельствовать о росте собственного капитала предприятия или же о росте числа платежеспособных контрагентов.

Таблица 1

Основные показатели деятельности ПАО «Красный Октябрь»

Показатель	Сумма, тыс. руб.		Темп прироста, %
	2015 г.	2016 г.	
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	589 195	139 799	-76,27
2. Выручка, тыс. руб.	12 239 298	12 008 747	-1,88
3. Доля рынка в натуральном выражении, %	1,80	1,60	-11,11
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами, %	53,64	57,46	7,12

Эффективное управление материально-производственными запасами на производственном предприятии играет важнейшую роль, позволяя ускорить оборачиваемость капитала и повысить его доходность, снизить издержки на хранение запасов, высвободить из оборота часть капитала, и т.д. [2].

Оценка оборачиваемости является ключевым элементом анализа эффективности управления материально-производственными запасами, так как ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление негативно сказывается на эффективности деятельности предприятия, приводя к отвлечению средств из хозяйственного оборота и их относительно более длительному «омертвлению» в запасах [3].

Исходя из данных таблицы 2, за 2016 г. среднегодовая величина материально-производственных запасов увеличилась на 28,9 млн. руб. (на 2,07 %). Наибольший удельный вес в данной статье баланса занимают сырье и материалы, среднегодовая стоимость которых за анализируемый период увеличилась на 27,3 млн. руб. (на 2,94 %).

Наблюдается также рост незавершенного производства на 2,7 млн. руб. (на 4,61 %), что говорит о предстоящем увеличении объема производства в будущем периоде. Значительно прибавилось готовой продукции на складе – на 210 тыс. руб. (на 30,34 %), при этом величина товаров для перепродажи сократилась на 1240 тыс. руб. (на 23,11 %).

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что эффективность использования материально-производственных запасов в ПАО «Красный Октябрь» снизилась, что подтверждается увеличением продолжительности одного оборота запасов в днях на 1,68 дня. Количество оборотов за 2016 г. составило 8,42, что на 0,34 оборота меньше, чем в прошлом аналогичном периоде, то есть в 2016 г. денежные средства, генерируемые за счет использования запасов, не использовались в среднем на 14 дней дольше, чем в 2015 г.

В результате замедления оборачиваемости материально-производственных запасов в 2016 г. наблюдался их относительный перерасход на 55,1 млн. руб., что, по сути, является «балластом» средств, не давшим необходимой отдачи (дохода).

Замедление оборачиваемости материально-производственных запасов было вызвано не только увеличением среднегодовой стоимости запасов

(продажа партии продукции стала осуществляться на 0,86 дней медленнее), но и за счет сокращения выручки от продаж за 2016 г. на 230,5 млн. руб. Это означает, что время «превращения» товара в денежные средства в 2016 г. стало составлять на 0,82 дня длиннее, чем в 2015 г. При этом предприятие смогло более активно реализовать продукцию, приобретенную со стороны: средняя продолжительность одного оборота товаров сократилась на 0,03 дня, тогда как продажа собственной продукции в среднем за год замедлилась на 0,01 день.

Таблица 2

**Оборачиваемость материально-производственных запасов
ПАО «Красный Октябрь»**

Показатель	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
1. Среднегодовая стоимость запасов – всего, тыс. руб.	1 398 008	1 426 903	102,07
а) сырья и материалов	1 333 914	1 361 166	102,04
б) затрат в незавершенном производстве	58 037	60 711	104,61
в) готовой продукции	691	900	130,34
г) товаров	5 367	4 127	76,89
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	12 239 298	12 008 747	98,12
3. Средняя продолжительность одного оборота всех запасов, дней	41,69	43,37	104,03
а) сырья и материалов	39,78	41,37	104,00
б) затрат в незавершенном производстве	1,73	1,85	106,61
в) готовой продукции	0,02	0,03	132,84
г) товаров	0,16	0,13	78,37
4. Коэффициент оборачиваемости запасов (количество оборотов)	8,75	8,42	96,13

Снижение темпов оборачиваемости материально-производственных запасов может быть связано с тем, что спрос на кондитерские изделия снизился, ввиду снижения покупательной способности населения на фоне сложившейся экономической и политической ситуации в мире при том, что данная продукция расположена в среднем и верхнем ценовых секторах.

Эффективность использования запасов на предприятии ПАО «Красный Октябрь» может быть повышена за счет изменения ценовой и сбытовой политики предприятия, а также ряда иных способов. Рассмотрим некоторые из возможных вариантов повышения эффективности использования материально-производственных запасов.

Вариант 1. Поскольку предприятие оснащено высокотехнологичным оборудованием, замедление оборачиваемости запасов связано, скорее всего, с установленными договоренностями с поставщиками. Как упоминалось ранее, продукция данного производителя является достаточно высококачественной, чем обусловлена ее относительно высокая цена. Следовательно, поиск другого поставщика с более дешевым сырьем не может быть рассмотрен как основной вариант повышения скорости оборачиваемости материально-

производственных запасов. Ввиду всего вышеизложенного предприятию следует пересмотреть договорные отношения компании с ее партнерами.

Вариант 2. Предприятию также необходимо уделить особое внимание корректному учету и контролю имеющихся в наличии запасов, разработать методику их постоянной оценки, рассмотреть возможность переработки отходов и сокращения запасов сырья и материалов с высокой себестоимостью [2].

Вариант 3. Управленческому персоналу предприятия следует выработать на основе объективных и реальных прогнозов развития четкий план и нормативы показателей, к которым предприятие будет стремиться в ближайшее время, а также обеспечить эффективный контроль над реализацией разработанного плана.

Вариант 4. Усовершенствовать схему реализации продукции таким образом, чтобы минимизировать количество времени, которое готовые к отгрузке товары проводят на складах. К числу возможных мер в этом направлении можно отнести оптимизацию логистики, выбор оптимального размера партий поставляемых товаров и т.д.

Вариант 5. Предприятие может стимулировать спрос на выпускаемую продукцию за счет расширения своего ассортимента и выпуска новой продукции по более низкой цене. В 2017 году наблюдалось увеличение ассортимента продукции предприятия ПАО «Красный октябрь» на 24 позиции, 4 из которых были помечены знаком «суперцена». При этом статистические исследования утверждают, что наибольшей популярностью у потребителей чаще всего пользуются наборы конфет, что свидетельствует о явном предпочтении приобретать у данного производителя уже сформированные наборы, а не весовые.

Следует отметить, что корректные результаты анализа оборачиваемости материально-производственных запасов предприятия позволяют оценить не только эффективность функционирования компании, но также и ее финансовую устойчивость [3], в связи с чем данному вопросу уделяется повышенное внимание как со стороны руководства предприятия, так и со стороны инвесторов при принятии решения о финансовых инвестициях в ту или иную компанию.

Список литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 09 июня 2001 г. № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» с изм. и доп. от 16.05.2016 г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12123639/>.

2. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 368 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.znanium.com>.

3. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2014. – 704 с.
4. Чернов В.Б., Уразбахтин И.Р. Влияние оборачиваемости запасов на финансовый результат // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012.
5. Отчетность ПАО «Красный октябрь» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.konfetki.ru/rus/holder/reports/>.

СТАНДАРТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ИХ РОЛЬ В ГАРМОНИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА

© Борискина И.А.¹

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Без использования стандартов невозможно подготовить качественный социальный отчет, который может быть проанализирован, данные сопоставимы, аудированы, точны. В данной статье проанализирована роль стандартов социальной отчетности и ответственности в гармонизации интересов бизнеса и общества.

Ключевые слова: социальный, стандарты, организация, бизнес, отчетность, общество.

Тема социальной ответственности компаний – одна из активно обсуждаемых в правительстве, гражданском обществе и деловом мире. Это объясняется заметно возросшей ролью бизнеса в общественном развитии, повышением требований к его открытости и прозрачности. Социальная отчетность призвана гармонизировать интересы бизнеса и общества посредством содержащейся в ней информации и осуществляемой посредством нее коммуникации между организацией и стейкхолдерами. Без использования стандартов невозможно подготовить качественный современный отчет, который может быть проанализирован, данные сопоставимы, аудированы, точны. С 1990-х годов предпринимались многочисленные попытки создания инструментария, который можно использовать в целях унификации нефинансовой отчетности, а также для того, чтобы было ясно, что и как измерять. В настоящее время существуют как основные международные стандарты, такие как GRI и AA1000, так и Российские стандарты, построенные на их основе, но с учетом требований, которые предъявляются к российскому бизнесу в плане его социально ответственного поведения со стороны государства и общества.

¹ Магистрант.

Стандарты социальной отчетности позволяют сделать коммуникацию между бизнесом и обществом более качественной и тем самым удовлетворить интересы каждой стороны оперативно и в полном объеме. Эта проблема актуальна, так как многие фирмы не опираются на стандарты социальной отчетности ни при ее составлении, ни при видении бизнеса, что негативно сказывается как на экономической, экологической, социальной ситуации в стране, так и на имидже самих компаний.

Так как социальная отчетность является доказательством следования организациями принципам корпоративной социальной ответственности, то считаю важным в данной статье рассмотреть не только стандарты отчетности, но и стандарты социальной ответственности, и их значение на гармонизацию интересов бизнеса и общества.

Александр Аннаев, консультант ЗАО «Делойт и Туш СНГ», ассоциированный аудитор нефинансовой отчетности, по данной теме выразился следующим образом: «Стандарты нефинансовой отчетности гарантируют определенное качество нефинансового отчета, так как они были разработаны и утверждены группами экспертов, которые выявили наиболее существенные аспекты деятельности организаций, подлежащих публичному раскрытию. Практика подготовки нефинансовой отчетности является серьезным вкладом в долгосрочные отношения с ключевыми из заинтересованных сторон» [3].

Рассмотрим подробнее стандарты социальной отчетности и их роль в гармонизации интересов бизнеса и общества.

Версия G4 стандарта социальной отчетности GRI [11], принятая в 2013 году позволяет и предприятиям и обществу проводить анализ с точки зрения устойчивого развития. Это достигается путем предоставления в отчете только значимой, достоверной, прозрачной, сопоставимой информации. Показатели, использованные в отчете, учитывают интересы стейкхолдеров, а также повышают инвестиционную привлекательность организации. К таким показателям относятся: экономическая ситуация, воздействия на окружающую среду, организация труда и достойный труд, права человека, общество, ответственность за качество продукции, уважение к частной жизни. Отчет, составленный по стандарту GRI G4, позволяет наглядно представить достижения организации в области устойчивого развития, сравнить свое положение с конкурентами и на основании выводов построить стратегию дальнейшего развития.

Отчет, составленный по группе стандартов AA1000 [8], разработанных в 1999 году, направлен в основном на обеспечение интересов стейкхолдеров. Необходимым условием является подтверждение достоверности информации. Удовлетворение интересов стейкхолдеров влияет на их лояльность к бизнесу. Системный подход к организации взаимодействия с обществом является фактором повышения качества управления и отчетности.

Стандарт SA8000:2001 [7], разработанный Международной организацией по социальной ответственности, направлен главным образом на гармони-

зацию интересов бизнеса и персонала. Он содержит определенные показатели, отображающие, насколько ответственно ведет себя компания в отношении своих работников. Существуют критерии оценки социально ответственного труда, к составлению и соблюдению коллективного договора, трудовой дискриминации, определению рабочего времени и заработной платы. Таким образом, компания, выполняющая рекомендации этого документа, привлекает и удерживает талантливых специалистов и профессионалов, без которых невозможно развитие бизнеса, а общество получает уверенность в выполнении обязанностей организации и соблюдении прав работников.

Следование Международному стандарту ISO 26000:2010 [4] «Руководство по социальной ответственности» предполагает прозрачное этическое поведение бизнеса, деятельность организаций, направленную на улучшение здоровья и благосостояния общества, учет интересов стейкхолдеров, что благоприятно влияет на устойчивое развитие бизнеса, его имидж и конкурентоспособность. Стандарт согласуется с международными нормами поведения, интегрирован в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях.

Существует Российский аналог стандарта ISO 26000:2010. Он называется IC CSP 08260008000 или CSR [10]. Был разработан в 2011 году. Положения данного стандарта, относящиеся к праву на труд, к социальным гарантиям, к охране труда, производства продукции и услуг надлежащего качества, к охране окружающей среды и ресурсосбережению, участию в социальных мероприятиях и поддержки инициатив местного сообщества, к социальному менеджменту полностью соответствуют международному стандарту ISO 26000:2010, однако учитывается менталитет и законодательство нашей страны. Главным преимуществом данного стандарта по сравнению с ISO 26000 является возможность сертификации, которая производится в Международной системе сертификации деятельности организаций в области СО «ИНТЕРСОЦЕРТ» (Россия, Беларусь, Украина, Хорватия). Общество, благодаря этому стандарту, имеет социальные гарантии, качественную продукцию, охрану окружающей среды, ресурсосбережение, а бизнес демонстрирует посредством него свою успешность, а также имеет возможность проведения самостоятельной оценки соблюдения принципов социальной ответственности.

Российский стандарт ВОК КСОО разработан на основе федеральных законов, нормативных актов и стандартов Российской Федерации в области права на труд, охраны труда и промышленной безопасности, охраны окружающей среды.

При его разработке учтены положения Глобального договора ООН о действиях в области корпоративной социальной ответственности, рекомендаций Международной организации труда, стандарта SA 8000:2001 «Социальная отчетность», международных стандартов ИСО серии 9000 и серии

14000, международного стандарта OHSAS 18000. Этот стандарт гармонизирует интересы бизнеса и общества следующим образом: улучшает качество жизни населения, заботится о экологии, способствует достижению социального мира, безопасности и благополучия персонала и местного населения, защита жизни здоровья и имущества потребителей продукции организации, экономное расходование невозможных ресурсов. Достижение этих целей способствует повышению авторитета организации у потребителей, партнеров по бизнесу и других заинтересованных сторон, улучшению отношений с центральными и местными органами власти, контрольными и надзорными органами; улучшению отношений с населением, общественностью и средствами массовой информации.

Стандарт социальной отчетности Торгово-промышленной палаты [9] подготовлен с учетом базовых принципов международных стандартов корпоративной социальной отчетности AA 1000. В Стандарте ТПП РФ учтены те требования, которые в современных условиях предъявляются к российскому бизнесу в плане его социально ответственного поведения со стороны государства и общества. Важнейшим элементом подготовки тематических разделов социального отчета является организация постоянного диалога со всеми заинтересованными сторонами – государством, акционерами и деловыми партнерами компании, ее сотрудниками и потребителями продукции (услуг), местными сообществами, предпринимательскими союзами и объединениями, иными институтами гражданского общества. Достоверность информации и выводов, содержащихся в социальном отчете юридического лица, в соответствии с общемировой практикой, может быть подтверждена независимой аудиторской или экспертной организацией. Давая оценку Социальному стандарту ТПП РФ, многие участники апробации из сегмента малого и среднего предпринимательства отмечали, что этот документ позволяет более осмысленно и продуктивно выстроить стратегию и тактику социальной деятельности, обратив при этом особое внимание на самые актуальные проблемы, без решения которых ни о каком социально ориентированном ведении бизнеса не может быть и речи (эффективность и инновационная направленность производства, своевременная и полная уплата налогов, социально-трудовые отношения, здоровье нации, помощь беспризорным детям и т.д.).

Итоги апробации Социального стандарта свидетельствуют, что все большее количество руководителей малых предприятий приходят к убеждению, что участие в социальных программах общества – это достаточно выгодное и окупаемое инвестирование средств, которое самым положительным образом влияет на рост капитализации и деловой репутации компаний. Собственники и менеджеры малых предприятий в большинстве своем согласны с мнением, что предпринимательские структуры не могут ограничиваться лишь безукоризненным выполнением своих функциональных обяза-

тельств, а должны системно и постоянно заниматься социально ориентированной деятельностью и непременно учитывать возможные социальные последствия своих хозяйственных решений [6].

Как показал анализ стандартов социальной отчетности и ответственности, каждый из них предполагает ведение бизнеса с учетом экономических, экологических и социальных интересов общества. Однако, компания, учитывающая интересы стейкхолдеров, обеспечивает удовлетворение и своих интересов: укрепляет доверие пользователей информации, повышает свой имидж, создает стратегию для развития компании. Предоставление социальной отчетности составленной по стандартам позволяет комплексно представлять общественности экономические, экологические и социальные результаты своей деятельности, оперативно производить самооценку по этим трем направлениям. Предотвращать обвинения со стороны общественности, а также вести диалог с заинтересованными сторонами. Необходимость составления социальных отчетов опираясь на стандарты обусловлена также возможностью сопоставления данных с аналогичными отчетами других организаций, проведением сравнительного анализа как между ними так и в сравнении с прошлыми годами в одной компании. Отсутствие предоставленной стандартизированной социальной отчетности не дает компаниям полноценного выхода на мировой уровень.

Список литературы:

1. Долгорукова И.В. Современные подходы к разработке стандартов корпоративной социальной политики предприятия // Социальная политика и социология. – 2014. – № 2. – С. 93-104.
2. Тавер Е.И. Стандарты и социальная ответственность бизнеса // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2016. – № 5. – С. 28-32.
3. Аннаев А.С. Нефинансовая отчетность: сущность, стандарты и этапы подготовки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanal.ru/node/6377>- 30.09.2014 (дата обращения: 10.04.2016).
4. Международная организация по стандартизации ISO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iso.org (дата обращения: 10.04.2016).
5. Международная социальная ответственность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sa-intl.org> (дата обращения: 10.04.2016).
6. Обзор по результатам апробации стандарта ТПП РФ «Социальная отчетность предприятий и организаций» и его использовании субъектами малого предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=127812 (Дата обращения: 10.04.2016).
7. Социальная ответственность. SA 8000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/GOST/sa8000.htm> (дата обращения: 10.04.2016).

8. Стандарт верификации отчетов АА 1000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.accountability.org.uk/resources>. 07.11.2015 (дата обращения: 10.04.2016).

9. Стандарт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в Российской Федерации. Основные положения». 22.12.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru> (дата обращения: 10.04.2016).

10. Российская практика стандартизации в области социальной ответственности бизнеса – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4548 (дата обращения: 10.04.2016).

11. Руководство GRI G4 – Инструкция по применению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G4-Part-Two.pdf> (дата обращения: 10.04.2016).

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИДЕИ СОЗДАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ Д. НОРТОНА И Р. КАПЛАНА

© Кузнецова Д.В.¹, Козлова М.Э.¹

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва

Существует множество способов осуществления стратегического планирования развития организации. Главным требованием к таким системам выступает универсальность и способность дать полномасштабное представление о компании. В статье сравниваются зарубежная сбалансированная система показателей, разработанная Д. Нортон и Р. Капланом, и отечественные разработки интерактивной системы управления Г.А. Ваганяна и В.А. Львова.

Ключевые слова: стратегия развития, стратегическое управление, сбалансированная система показателей, интерактивная система управления.

There are many ways to implement strategic planning for the development of the organization. The main requirement for such systems is universality and the ability to give a full-scale view of the company. This article compares the foreign balanced system of indicators developed by D.Norton and R.Kaplan, and the domestic developments of the interactive control system G.A. Vaganian and V.A. Lvov.

Key words: development strategy, strategic management, balanced scorecard, interactive management system.

¹ Студент. Научный руководитель: Пласкова Н.С., профессор кафедры Финансового контроля, анализа и аудита, доктор экономических наук.

Современные тенденции экономического развития высококонкурентных мировых рынков предъявляют особые требования к своим участникам. Чтобы приносить прибыль своим учредителям и акционерам, сохранять долю рынка и клиентуру, предприятие должно непрерывно развиваться.

Система менеджмента многих компаний построена лишь на достижении краткосрочных целей, что обеспечивает прибыль организации, но не гарантирует её развития в перспективе. Таким образом, развиваясь, выполняя лишь тактические цели, компания не сможет обеспечить стабильный доход заинтересованным лицам. Как правило, такие системы менеджмента оценивают положение компании лишь с помощью её финансовых показателей. Оценка положения компании лишь только с финансовой стороны не даёт полной, всесторонней картины её развития. Работая таким образом менеджмент упускает многие серьёзные аспекты и зарождающиеся тенденции [2].

Именно поэтому в начале 90-х годов, в научном подразделении KMPG Дэйвид Нортон и Роберт Каплан начали работу по изучению показателей деятельности организаций будущего. Результатом этой работы стала широко известная Сбалансированная Система Показателей (далее – ССП).

Основное назначение ССП заключается в формализации стратегии и ее донесении до каждого сотрудника компании. Итогом работы с ней является создание рыночной стоимости компании. Также такая система позволяет осуществлять мониторинг и обратную связь, в целях отслеживания и выявления инициатив «снизу», то есть генерируемых самими работниками. Этот процесс осуществляется через ключевые показатели эффективности, измерители достижимости целей, а также характеристики эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. Поэтому ССП можно использовать не только для стратегического, но и оперативного управления [1].

ССП включает в себя четыре основных аспекта:

- финансовый, состоящий из финансово-экономических показателей-характеристик стратегических целей;
- клиентский, отражающий способность предприятия удовлетворять спрос в своей рыночной нише, путем анализа реакций внешней среды;
- аспект внутренних процессов, характеризующий эффективность достижения финансовых и клиентских перспектив текущими бизнес-процессами;
- аспект обучения и развития, сконцентрированный на выявлении резервов развития интеллектуального капитала организации и его нематериальных активов.

В таком же порядке осуществляется и подбор показателей, а сбалансированность и согласованность выбранных показателей проводятся в обратном направлении, с учетом логики причинно-следственных связей показателей. В зависимости от целей предприятия и набора показателей по каж-

дой из четырех базовых групп определяются направления деятельности, являющиеся частью программы реализации стратегии. Показатели и их взаимодействие конкретизируются в стратегической карте.

Такая система была апробирована во многих компаниях в 90-е годы и доказала свои эффективность. Однако, стоит отметить, что методика создания единой системы стратегического управления компанией впервые была разработана отнюдь не Д.Нортоном и Р.Капланом. Созданная ими система является наиболее известной, а самые первые разработки в данной сфере были осуществлены еще в конце 70-х годов в СССР Г.А. Ваганяном и В.А. Львовым, под руководством А.А. Гусакова в Центральном научно-исследовательском и проектно-экспериментальном институте автоматизированных систем в строительстве.

Ими была выдвинута концепция интерактивной системы управления, основанной на методологии интерактивного графического моделирования и управления. В ней системообразующим фактором является конкретный результат (целевая функция). Таким образом, главным целевым ориентиром принятия всех управленческих решений на любых уровнях является общий, конкретный, запланированный результат.

Основой данной концепции является теория функциональных систем, созданная П.К. Анохиным. Именно благодаря ей можно провести тестирование на адекватность модели результативности организации, планов, программ, персонала, а также самих управленческих решений.

Главной целью авторы данной концепции видели создание эффективной методики оценки неколичественных показателей эффективности работы организации, для их внедрения в общую модель, использующую количественные показатели. Также велся поиск способов упрощения и оптимизации управленческих процессов с помощью их интеллектуализации.

В основе такой интерактивной графической системы моделирования управления лежат взаимосвязанные промежуточные и конечные индикаторы, с помощью которых измеряются как количественные, так и качественные показатели работы предприятия по степени отражения результата функционирования [3].

Так как сама по себе система управления неоднородна, то есть индивидуальные цели отделов или уровней управления могут различаться, нужно учитывать по отдельности их вклад в общий результат и создать специальную иерархию учета по значимости их вкладов в зависимости от силы их влияния на общую стратегическую цель (результат). Помимо этого немаловажно определить и связи подсистем (отделов, уровней управления), то есть степень их зависимости друг от друга в процессе принятия решений.

Чтобы задать, как желаемый общий долгосрочный результат деятельности, так и оперативные задачи различных отделов, используется принцип «триады». Во-первых, формируется цель, то есть конкретный результат, ко-

торый нужно достичь. Во-вторых, нужно обозначить критерий достижения данной цели, то есть значение индикаторов, по получению которых будет достигнута поставленная цель. В-третьих, формируются ограничения, то есть та возможная степень свободы деятельности в процессе выполнения задания, которая возможна при сохранении общей системы.

Таким образом, после проверки непротиворечивости и единства поставленных целей, формируется иерархическая классификация задач для всех уровней управления, технология решения которых доступна с помощью интерактивной системы.

Очевидным преимуществом такой системы управления производством является её гибкость, так как единственным жестко фиксированным ее элементом является результат. Таким образом структура, количество элементов системы, их иерархия, необходимые исходные, вводные и выходные данные являются переменными, потому что должны обладать достаточной гибкостью перестройки, интерактивностью для достижения поставленной цели. Если это необходимо для получения нужного результата есть возможность реинжиниринга системы и замены неэффективных её элементов, с последующим перераспределением функций.

Наукой, обеспечившей синергетический эффект от объединения основ теории функциональных систем и системотехники строительства, советского аналога современной системной инженерии, в данной концепции являлась только начавшая своё развитие в то время компьютерная графика. Именно благодаря ей был обеспечен определенный уровень автоматизации и поддержки управленческих решений.

Кроме того, в систему были включены ключевые показатели эффективности, а также новый понятийный аппарат бизнеса, включающий упрощающий управленческий язык.

Итак, основными преимуществами интерактивной системы управления по сравнению с сбалансированной системой показателей, разработанной Д. Нортоном и Р. Капланом являются:

- во-первых, разграничение понятий система стратегического управления и система показателей для стратегического управления, что в итоге дает более проработанный понятийно-категориальный аппарат;
- во-вторых, единый понятийный аппарат и подход к управлению, реализуемый как в сфере бизнеса, так и для управления социально-экономическими процессами;
- в-третьих, в сбалансированной системе показателей менее детально проработана концепция ранжирования индикаторов, а также влияния их взаимодействия на конечный результат, что даёт менее эффективный инструментарий для управления.

Также в зарубежной ССП не разработана методика сравнения индикаторов с некими эталонными значениями, таким образом её индивидуальная разработка лишь усложнит труд управленцев компании.

Наиболее серьезный недостаток ССП это, то, что в отличие от интерактивной системы управления, является отсутствие технологии формирования стратегических целей. Сами создатели ССП отмечали, что их система будет эффективна лишь на предприятиях с уже сформированной стратегической целью.

Перечисленные выше факты доказывают, что идея формирования единой управленческой системы для предприятий является достижением отнюдь не западной науки, а, несмотря на сложившиеся стереотипы, в плановой экономике СССР была разработана более гибкая и детализированная универсальная система управления.

Список литературы:

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортона Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2017. – 320 с.
2. Фисенко А.И., Кулешова Е.А. Сбалансированная система показателей: новая парадигма или новый формат известных подходов? // Транспортное дело России. – 2012. – С. 137-140.
3. Чулков В.О. Памяти Александра Антоновича Гусакова // Вестник Международной Академии Наук (русская секция). – 2006. – № 1. – 83 с.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: УЧЁТ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ МСФО (IFRS) 9

© Хамадалиева А.Д.¹, Ширалиева Ф.И.¹

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

В статье рассмотрены основные изменения по учёту финансовых одновременном инструментов, вследствие оцениваемые вступления в силу классификация МСФО (IAS) 9. Также заменит отмечены некоторые оцениваемые сложности, связанные финансовых с внедрением данного используемая стандарта.

Ключевые слова: финансовые инструменты, IAS 9, обесценение, учёт, оценка, повлияет отражение в отчётности.

На сегодняшний день Министерство финансов Российской Федерации ведёт активную работу в направлении сближения отечественных стандартов с международными. Кроме того, ряд организаций (в том числе те, которые размещают свои ценные бумаги на бирже) обязаны формировать отчётность в соответствии с МСФО.

¹ Научный руководитель: Пласкова Н.С., профессор кафедры Анализа хозяйственной деятельности, доктор экономических наук.

Всё это обуславливает актуальность изучения МСФО, а также их изменений. В следующем году ожидается внедрение нескольких новых стандартов. Особый интерес, по нашему мнению, представляет МСФО (IFRS) 9, так как он посвящён финансовым инструментам.

Вопрос учёта финансовых инструментов стоит особенно остро. Совет по МСФО длительное время перерабатывал соответствующие стандарты, так как выпущенные ранее не позволяли достаточно достоверно раскрыть информацию о финансовых инструментах в отчётности.

Финансовый инструмент – это договор, в результате заключения которого одна организация получает финансовый актив, а у второй возникает финансовое обязательство или долевого инструмент.

Четыре международных стандарта устанавливают правила учёта финансовых инструментов (таблица 1).

Таблица 1

Стандарты МСФО по финансовым инструментам

Название стандарта	Суть стандарта
МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»	Даёт определение финансовых активов и определяет, как учитывать комбинированные инструменты
МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»	Учёт операций по хеджированию и обесценения финансовых активов.
МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»	Содержит правила раскрытия информации о финансовых инструментах в примечаниях к отчётности
МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»	Определяет правила оценки финансовых активов и обязательств, их отражения в отчётности

На данный момент обязательными к применению являются старые стандарты: IAS 32, IAS 39, IFRS 7. Дата вступления IFRS 9 в силу для всех организаций – 1 января 2018 года, и он заменит МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Сейчас использование нового стандарта разрешено, но не обязательно.

Поскольку новый стандарт призван заменить некоторые стандарты и дополнить оставшиеся, он охватывает следующие аспекты:

- Классификация и оценка финансовых инструментов.
- Амортизированная стоимость и обесценение финансовых активов.
- Учет хеджирования.

Новый МСФО (IFRS) 9 позволит организациям выбрать, продолжить ли применять модель учёта хеджирования по МСФО (IAS) 39 или перейти на новую модель, предусмотренную МСФО (IFRS) 9.

До того, как применять прочие требования нового стандарта, организации могут выбрать иной метод учёта обязательств, «оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток». В таком случае при повышении кредитного риска по обязательствам полученный доход не будет признаваться в составе прибыли или убытка.

Вместе с вступлением стандарта IFRS 9 в силу часть требований IFRS 7 изменится. Это касается раскрытия информации в части инвестиций в долевыми инструментами, классифицируемые как «оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход». Кроме того, это повлияет на требования, предъявляемые к информации об управлении кредитным риском и обесценении и управлению рисками и учету хеджирования.

Стандарт вводит новую классификацию финансовых активов, учитывая два фактора:

- бизнес-модель, используемая организацией повлияет для управления метод финансовыми активами;
- характеристики предписаниях финансового актива, цель которые связаны справе с денежными потоками, учета определёнными договором.

Классификация предполагает разделение финансовых активов на:

1. Активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток.
2. Активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход.
3. Активы, оцениваемые по амортизированной стоимости.

Организация обязана применять модель оценки по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, если её бизнес-модель связана с получением денежных потоков от финансовых активов и их реализацией.

Второе условие: договорные условия финансового актива обуславливают получение в указанные даты денежных потоков, являющихся исключительно платежами в счет основной суммы долга и процентов на непогашенную часть основной суммы долга.

Последняя модель – оценка по амортизируемой стоимости обязана применяться при одновременном выполнении следующих двух условий:

- Удержание финансового актива подразумевается бизнес-моделью, цель которой – получение согласно договору денежных потоков от актива.
- По условиям договора финансового актива организация получает денежные потоки, которые являются исключительно платежами в счёт основной суммы долга и процентов на непогашенную часть основной суммы долга, в указанные даты.

Модель классификации и оценки МСФО (IFRS) 9 в отношении финансовых обязательств в большинстве случаев совпадает с моделью, используемой в соответствии с МСФО (IAS) 39, за исключением представления изменений справедливой стоимости в связи с изменением собственного кредитного риска по финансовым обязательствам, классифицированным как оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

МСФО (IFRS) 9 устанавливает единую модель обесценения – модель ожидаемых убытков, которая предполагает учет кредитных ожидаемых

убытков в момент первоначального признания финансового инструмента. Кредитные убытки должны признаваться через резерв под убытки в сумме, равной:

- ожидаемым кредитным убыткам за 12 месяцев (в случае убытков, возникающих вследствие дефолтов по финансовому инструменту, возможных в течение 12 месяцев после отчетной даты); или
- ожидаемым кредитным убыткам за весь срок (при убытках, возникающих вследствие всех возможных случаев дефолта на протяжении срока действия финансового инструмента).

Такие ожидаемые кредитные убытки признаются, если кредитный риск в отношении данного финансового инструмента значительно увеличился с момента первоначального признания. Организации могут выбрать учетную политику, в соответствии с которой будут признаваться ожидаемые кредитные убытки за весь срок в отношении всех активов по договорам с покупателями и/или всей торговой дебиторской задолженности, которые представляют собой финансовую сделку или дебиторскую задолженность по аренде.

Модель учета хеджирования МСФО (IFRS) 9 предусматривает больше возможностей применения учета хеджирования по сравнению с моделью МСФО (IAS) 39. Это является следствием:

- увеличения количества разрешенных объектов хеджирования (например, компоненты риска, совокупные позиции по риску, группы статей или нетто-позиции);
- увеличения количества разрешенных инструментов хеджирования;
- введения нового способа учета изменений в справедливой стоимости временной стоимости опциона и альтернативного порядка учета в отношении форвардного элемента и базы в иностранной валюте, не определенных организацией в качестве инструментов хеджирования;
- новых требований к эффективности хеджирования, т.е. устранения точного диапазона в пределах 80-125 % и введения более гибкого критерия экономических отношений.

Расширение возможностей применения учета хеджирования привело к увеличению требований к раскрытию информации о стратегии организации в области управления рисками, денежных потоках от хеджирования и влиянии учёта хеджирования на финансовую отчётность.

Внедрение проходит довольно тяжело. Есть целых три фазы внедрения нового стандарта. Самыми проблемными фазами считаются 1 и 2 фазы: классификация и обесценение. Происходит много споров, касающихся того, должны ли департаменты управления рисками участвовать в проекте МСФО 9. Но как было неоднократно замечено: моделирование кредитного риска – обязательный навык для успешного внедрения стандарта.

МСФО будет влиять на многие департаменты. Регуляторы стремятся к «одной модели для всех» в Базельских предписаниях и МСФО, невзирая на существенные различия. Однако можно будет утверждать, что базовая модель будет одинаковой.

Одна из задач департамента рисков – объединение переменчивых условий, обусловленных кредитными рисками, и понятных условий, диктуемых требованиями финансовой отчетности. Это необходимо осуществить способом, который позволяет одновременно понять и риск-менеджера, и аудитора, проводящего проверку модели окончательных кредитных потерь на соответствие требованиям стандарта.

При этом перед финансовым департаментом, как правило, стоит много задач. Внедрение стандарта заставит его подстраивать свою учетную политику к новым требованиям. Сотрудникам придется согласовывать информацию, которая будет поступать одновременно из финансовых департаментов и от риск-менеджеров.

Данный стандарт повлияет на всю фирму в целом. Новая задача встанет даже перед отделом кадров: придется подбирать персонал с более высокой квалификацией, которая позволит соответствовать новому спектру требований.

Немаловажно отметить влияние стандарта на раскрытие информации для акционеров. Возникнет необходимость сообщить акционерам о влиянии новых требований на прибыли и убытки в год перехода, а также об изменении итогов в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 02.04.2013 N 36н) (ред. от 26.08.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016).

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016).

4. Татьяна Беззатеева Оценка финансовых обязательств по МСФО (IFRS) 9 [Электронный ресурс] // Журнал «Актуальная бухгалтерия». – 2016. – № 5. – Режим доступа: http://gaap.ru/articles/Otsenka_finansovykh_obyazatelstv_po_MSFO_IFRS_9/ (дата обращения: 08.10.2017).

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАТРАТ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© **Шелковников С.А.¹, Трубчанинова И.В.², Феденков Н.В.³**
Новосибирский государственный аграрный университет, г. Новосибирск

В условиях рыночной конкуренции роль всех методических приемов бухгалтерского учета, как функции контроля и управления системой производства, особенно таких, как оценка и калькуляция, неизмеримо возрастает. Эффективное управление производством требует постоянного контроля и тщательного анализа затрат и поиска путей снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции, при сохранении таких параметров, как объем производства и качество продукции.

Ключевые слова: сельскохозяйственная организация, учет затрат, себестоимость, управление.

В современных экономических условиях, когда страна находится под влиянием экономических санкций, для сельхозпроизводителей возникают дополнительные трудности, связанные с реализацией планов по увеличению объемов производства сельскохозяйственной продукции. При этом системная проблема отечественного рынка сельхозпродукции должна решаться в большой степени за счет эффективного управления производством со стороны сельскохозяйственных производителей, которое требует постоянного контроля затрат и себестоимости продукции, поиска путей их снижения и рационального использования. Снижение себестоимости и повышение на этой основе рентабельности производства требуют надлежащей организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля затрат на производство, а также соблюдения методики калькулирования себестоимости продукции сельского хозяйства [3].

Для примера нами была рассмотрена сельскохозяйственная организация ЗАО «Шилово-Курьинское» Карасукского района Новосибирской области. ЗАО «Шилово-Курьинское» является средней по размерам сельскохозяйственной организацией. Основные виды продукции – молоко, зерно и живая масса крупного рогатого скота. В организации происходит снижение показателей эффективности использования основных средств, прибыли и рентабельности. Финансовое состояние организации является неустойчивым. Учет

¹ Заведующий кафедрой Финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор.

² Доцент кафедры Бухгалтерского учета и автоматизированной обработки информации, кандидат экономических наук.

³ Студент.

затрат на основное производство в ЗАО «Шилово-Курьинское» ведется на счете 20 «Основное производство» с выделением следующих субсчетов:

- 20.1 «Растениеводство». По дебету этого субсчета учитывают затраты на производство продукции растениеводства, по кредиту – выход продукции растениеводства. В течение года записи по дебету и по кредиту производят нарастающими суммами, соответственно в текущем учете данные субсчета отражаются развернуто. Только в конце года определяют свернутое сальдо, которое отражает сумму незавершенного производства отрасли растениеводства.
- 20.2 «Животноводство». По дебету субсчета учитывают затраты на производство продукции животноводства, по кредиту – выход продукции животноводства.
- 20.3 «Промышленное производство». По дебету субсчета учитывают затраты на продукцию промышленных производств (забой, дробилка, мельница, пекарня, выпечка, маслоцех, пилорама), по кредиту – выход данной продукции. Схема учета затрат и выхода продукции аналогичная, но вместо ведомости учета затрат используются производственные отчеты.

Особенностями учета затрат и исчисления себестоимости продукции сельского хозяйства в ЗАО «Шилово-Курьинское» является калькулирование себестоимости зерна по условной продукции с коэффициентом для соломы 8 %. Калькулирование себестоимости продукции животноводства осуществляется в соответствии с общепринятой методикой.

В ЗАО «Шилово-Курьинское» происходит увеличение себестоимости продукции животноводства. Наиболее существенно на финансовых результатах организации отражается рост себестоимости молока, поскольку это основная продукция, от реализации которой поступает более 60 % всей выручки в 2016 г. Рост себестоимости 1 ц молока в ЗАО «Шилово-Курьинское» произошел вследствие снижения продуктивности коров, в связи с чем для снижения себестоимости молока необходимо осуществлять мероприятия по повышению продуктивности животных. Себестоимость 1 ц прироста в организации также увеличилась за 3 года, в связи с ростом затрат на корма. В 2016 г. по сравнению с 2012 г. себестоимость производства 1 ц почти всех основных видов продукции в ЗАО «Шилово-Курьинское» возросла. Себестоимость производства 1 ц зерна увеличилась на 18 %, молока – на 32 %, прироста живой массы крупного рогатого скота на выращивании и откорме – на 61 %.

Рост себестоимости производства 1 ц основных видов сельскохозяйственной продукции в ЗАО «Шилово-Курьинское» произошел вследствие увеличения затрат на 1 га убранный площади и 1 голову животных. При этом урожайность зерновых и продуктивность животных увеличилась, но не настолько существенно, чтобы повлиять на снижение себестоимости продукции.

В результате анализа финансово-экономической деятельности данной сельхозорганизации было выявлено увеличение себестоимости продукции животноводства. Наиболее существенно на финансовых результатах организации отражается рост себестоимости молока, поскольку это основная продукция, от реализации которой поступает более 60 % всей выручки в 2016 г.

В ЗАО «Шилово-Курьинское» в настоящее время используется методика калькулирования зерновых культур, которая дает не вполне точную оценку себестоимости зерна. Дело в том, что объем полученной соломы корректируется на коэффициент 0,08, после чего определяется объем условной продукции и ее себестоимость 1 ц как частное от деления всех затрат на объем условной продукции. Себестоимость 1 ц зерна (пшеницы, овса, ячменя) принимается равной себестоимости 1 ц полученной условной продукции и умножением на полученный объем зерна определяются затраты на зерно. Оставшаяся часть затрат относится на солому, после чего определяется фактическая себестоимость 1 ц соломы.

Рассмотрим калькулирование себестоимости продукции растениеводства в ЗАО «Шилово-Курьинское» на примере пшеницы. Объектами калькуляции по зерновым культурам являются полноценное зерно и используемые зерновые отходы (в весе после доработки). Калькуляционная единица – 1 ц продукции.

Расчет в ЗАО «Шилово-Курьинское» осуществляется следующим образом:

1. Общая сумма затрат 14 267 281 руб.
2. Выход продукции и плановая себестоимость:
 - пшеница 13301 ц – 10 640 800 руб.;
 - солома 2000 ц – 100 000 руб.
3. Условная продукция: $13301 + (2000 \cdot 0,08) = 13461$ руб.
4. Себестоимость 1 ц условной продукции: $14267281 / 13461 = 1059,90$ руб.
Себестоимость 1 ц пшеницы: $14\,092\,902,61 / 13301 = 1059,90$ руб.
Себестоимость 1 ц соломы: $174\,378,39 / 2000 = 87,19$ руб.
5. Калькуляционные разницы:
 - пшеница: $14\,092\,902,61 - 10\,640\,800 = 3\,452\,102,61$ руб.
 - солома: $174\,378,39 - 100\,000 = 74\,378,39$ руб.

Итого: 3 526 481 руб.

Таким образом, себестоимость 1 ц пшеницы принимается равной себестоимости условной продукции, исходя из нее определяются затраты, отнесенные на зерно. Оставшуюся сумму затрат относят на солому, исходя из чего определяют ее себестоимость.

Действующая в ЗАО «Шилово-Курьинское» методика калькулирования зерновых культур не соответствует порядку, установленному «Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и

калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях», так как в учете не отражаются зерноотходы, а их получают в оценке полноценного зерна, что искажает себестоимость продукции. Следовательно, целесообразно разграничить затраты на полноценное зерно и используемые зерноотходы пропорционально их удельному весу в общей массе полученного зерна в пересчете на полноценное.

Поскольку в ЗАО «Шилово-Курьинское» не проводят лабораторного анализа для определения количества зерна, содержащегося в зерноотходах, то фактическая себестоимость зерна получается не корректной.

Произведем расчет себестоимости зерновых в ЗАО «Шилово-Курьинское», используя метод, фактически используемый в организации, метод исключения затрат на побочную продукцию и коэффициентный метод (таблица 1).

Таблица 1

Результаты расчета себестоимости 1 ц зерна различными методиками

Продукция	Методы		
	Фактически используемый в организации	Метод исключения затрат на побочную продукцию	Коэффициентный метод
Пшеница	1059,9	1034,42	1031,13
Овес	353,33	315,08	329,72
Ячмень	365,84	349,19	345,82
Зерно в целом	679,97	668,41	671,19
Зерноотходы	–	267,36	268,47
Солома	48,64	67,85	53,69

Результаты, полученные методом исключения затрат на побочную продукцию и коэффициентным методом достаточно близки и себестоимость зерна, полученная в соответствии с данными методиками, меньше, чем полученная по методике, используемой в организации. Наименьшее значение себестоимости 1 ц зерна получено при использовании метода исключения затрат на побочную продукцию.

Таким образом, используемая в ЗАО «Шилово-Курьинское» в настоящее время методика калькулирования зерновых культур, дает не вполне точную оценку себестоимости зерна, поскольку не учитываются зерноотходы. В связи с этим, с целью совершенствования исчисления себестоимости зерновых культур, рассмотрены методы калькулирования: исключения затрат на побочную продукцию и коэффициентный метод. Себестоимость 1 ц зерна, определенная с помощью данных методов, меньше, чем полученная по методике, используемой в организации. Наименьшее значение себестоимости 1 ц зерна получено при использовании метода исключения затрат на побочную продукцию.

Список литературы:

1. Завьялова А.В. Разграничение понятий затраты – издержки – расходы / А.В. Завьялова // Россия в новых социально-экономических и политических

реалиях: проблемы и перспективы развития. Материалы IV Международной межвузовской научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный экономический университет / Под ред. Т.Г. Тумаровой, Н.М. Фомичевой, И.И. Добросердовой. – 2015. – С. 222-225.

2. Косторный И.Ю. Современные системы учета затрат и калькулирования / И.Ю. Косторный // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаем будущее: сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 32-35.

3. Ларионова Ю.Е. Анализ затрат и методы оптимизации себестоимости продукции / Ю.Е. Ларионова // Синергия Наук. – 2017. – Т. 1, № 9. – С. 200-210.

4. Шуплецова Е.С. Экономическая сущность, классификация и нормативно-правовое регулирование учета затрат на производство сельскохозяйственной продукции / Е.С. Шуплецова, Г.Ю. Буторина // Современная наука – агропромышленному производству: сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной 135-летию первого среднего учебного заведения Зауралья – Александровского реального училища и 55-летию ГАУ Северного Зауралья. – 2014. – С. 91-94.

Секция 8

***ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЭШБЭКА БАНКОВСКИХ КАРТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НДС

© Михайловская А.Л.¹

ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия им. Н.В. Верещагина», г. Вологда

Все чаще в сферах банковского дела и покупок в Интернете для привлечения клиентов и повышения их лояльности используется такой инструмент, как кэшбэк. Эта разновидность бонусной программы давно существует в западных странах. Теперь она развивается у нас в России. В чем же привлекательность карт с кэшбэком?

Ключевые слова: кэшбэк, скидка, покупки, покупатели, производители и поставщики, товары.

С каждым годом все большую популярность набирают покупки, совершенные в Интернет-магазинах. И не только потому, что их можно делать, не выходя из дома, но и потому, что они зачастую гораздо дешевле, чем в обычных магазинах. И еще положительным качеством является то, что за такие покупки, привлекая клиентов, магазины даже возвращают часть стоимости. Такой инструмент привлечения клиентуры называется «кэшбэк». Сам термин «кэшбэк» пришел к нам из Европы и США, именно там появился впервые в начале 2000-х гг. такой сервис. В России он появился уже к 2012 г., когда широко стали использоваться Интернет-магазины.

«Кэшбэк» (в переводе с английского) – компенсационная скидка с рыночной цены (возвращается покупателю производителем, обычно применяется для продвижения нового или неходового товара), возврат части цены покупки (производителем; способ стимулирования спроса), получение наличности с дебетовой карточки в предприятии розничной торговли при оплате покупки (услуга), получение наличных в магазине при оплате товара дебетовой карточкой, согласно словарю Академик [1].

Т.е. с каждой покупки в Интернет-магазинах, использующих кэшбэк, можно получить часть денег обратно. Согласитесь это весьма привлекательное предложение?!

Кэшбэк используют и банки и торговые организации. Как же работает такой сервис? По программе кэшбэка у торговых организаций, покупатель возвращает часть стоимости, приобретенного им товара в виде скидки (определенного процента). Заказывая товар в Интернет-магазине покупатель должен совершить определенные действия для получения кэшбэка (скидки) (рис. 1).

¹ Доцент кафедры Бухгалтерского учета и финансов, кандидат экономических наук, доцент.

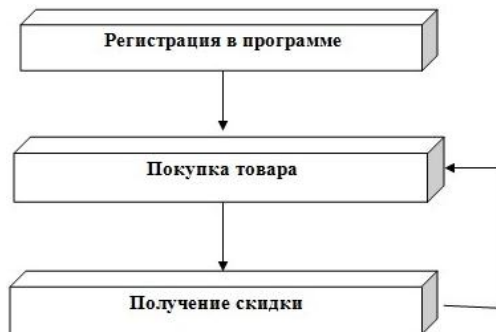


Рис. 1. Схема кэшбэка

Вначале покупатель заходит на кэшбэк-портал, выбирает из предложенного списка необходимый ему магазин, регистрируется на сайте. Переход с кэшбэк-портала на сайт Интернет-магазина автоматически учитывается. Покупатель выбирает на сайте магазина понравившийся ему товар, оплачивает его покупку различными способами (банковскими картами, электронными деньгами, SMS-платежами, наличными деньгами (оплата курьеру) и др.). Интернет-магазин выплачивает кэшбэк-порталу комиссионные за привлечение покупателя, кэшбэк-портал делится частью этих комиссионных с покупателем.

Многие банки также используют карты с функцией кэшбэка, эту карту используют для покупок в различных торговых точках. В чем же в этом случае выгода банка? Во-первых, в привлечении большего количества клиентов; во-вторых, клиенты чаще будут пользоваться картами для получения вознаграждения (скидки) в торговых организациях-партнерах данной программы. А значит увеличиться покупательский спрос.

Финансовый блог опубликовал рейтинг лучших карт 2017 года с кэшбэком. В среднем банки в настоящее время привлекают клиентов кэшбэком 10-15 %. Но существует минус у таких карт в виде стоимости обслуживания. Иногда она достигает 1000 руб., но выгоднее оформить такую карту с кэшбэком в размере 10 %, чем бесплатную карту с кэшбэком 1 %. Кэшбэк можно получить путем начисления бонусных баллов на карту для дальнейшей покупки с оплатой безналичным путем или в виде реальных денег. Карта с кэшбэком может быть и кредитная, и дебетовая.

Одними из лучших кредитовых карт и карт с кэшбэком 2017 года являются:

- 1) карты Тинькофф банка помогут вернуть от 1 % до 30 % от потраченной суммы.
 - классический кэшбэк – 1 % возврата от трат на любые виды покупок. За что бы не рассчитался владелец карты Тинькофф, ему

- все равно обратно вернется 1 % от потраченной суммы. Расплачиваться нужно самой картой, будь то покупки в интернете, или обычных магазинах, заведениях.
- cashBack до 5 % на покупки товаров и услуг из определенных категорий. В личном кабинете интернет банкинга Тинькофф есть раздел, посвященный кэшбэку. Нужно зайти в него и выбрать несколько категорий, в которых можно получить обратно 5 % от потраченной суммы. К примеру, это могут быть категории «образование», «магазины одежды», «туризм».
 - cashBack до 30 % по спецпредложениям. У Тинькофф банка есть список партнеров. Это магазины, различные заведения, салоны, клиники и десятки других организаций. Если совершать покупки именно там, что на счет вернется до 30 % всех трат.
 - кобрендовая кредитная карта Тинькофф-Алиэксспресс с кэшбэком 5 %;
- 2) Альфа-Банк CashBack:
 - 1 % возврата действует на все виды покупок;
 - 5 % возвращается обратно от затрат в кафе и ресторанах. В этот список входят и другие заведения ресторанного бизнеса;
 - 10 % кэшбэка предоставляется на затраты в АЗС.
 - 3) Альфа-банк РЖД-карта с накоплением бонусных баллов за поездки на поездах, которыми в дальнейшем можно оплачивать РЖД поездки. При оформлении такого карт-счета банк начисляет на нее 1000 бонусов сразу, а при осуществлении оплаты покупок или услуг за каждые 30 рублей возвращают 1,75 бонусов;
 - 4) кредитная карта Тинькофф с кэшбэком для автолюбителей – 10 % на все автотраты;
 - 5) ВТБ Банк Москвы бесплатная кредитная карта «Матрешка» – 3 % на все покупки;
 - 6) мультикарта ВТБ24 – кэшбэк до 10 % от потраченных сумм и 7 % на остаток денег на счете в каждом месяце:
 - до 2 % возвращается от сумм, потраченных на любые виды покупок;
 - до 4 % кэшбэка предлагается на путешествия. Но можно воспользоваться и бонусами, чтобы обменять их на товары из специальной коллекции.
 - до 10 % возвращается от затрат в выбранных категориях. На данный момент, предложения действует для категории «Авто» и «Рестораны». Можно сделать выбор в пользу одной из этих категорий.
 - 7) бесплатная кэшбэк карта от Хоум Кредита энд Финанс Банка – кэшбэк до 10 %, и выгодные условия для хранения средств (7,5 % на остаток по карте):

- карта «Космос» от Хоум Кредита энд Финанс Банка: 1 % возвращается от потраченной суммы на любые покупки; 3 % кэшбэка можно получить от потраченной суммы в АЗС, кафе, ресторанах. Сюда же входят траты на различные путешествия; 10 % возврата начисляется за онлайн-шоппинга в магазинах, которые являются партнерами банка.
- 8) бесплатная кредитная карта рассрочки «Халва» – с кэшбэком 1,5 % и возможностью рассрочки платежа у партнеров карты до 12 месяцев;
- 9) смарт-карта банка Открытие:
 - до 10 % кэшбэка можно получить за покупки в промо-категориях. Это спецпредложения банка Открытия. К примеру, в одном месяце 10 % возвращаются за покупку косметики, а в другом – за что-то другое.
 - 1,5 % кэшбэка получают владельцы Смарт карты за любые виды покупок. Не имеет значения, что было куплено за средства карты.

И др. [2, 3].

Обобщив информацию представим рейтинг лучших карт 2017 года в табл. 1.

Итак, рассмотрев лучшие карты с кэшбэком, каждый может проанализировать их условия, процент возврата по карте и выбрать наиболее выгодную для себя карту, наиболее приемлемый и интересный вариант. А может использовать сразу несколько карт и получать кэшбэк за все производимые покупки.

Но вместе с тем, необходимо понимать, что у покупателей могут возникнуть вопросы в части налогообложения НДФЛ.

Пункт 1 ст. 210 НК РФ предусматривает, что при определении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, а также доходы в виде материальной выгоды.

В соответствии с подп. 2 п. 2 ст. 211 НК РФ к доходам, полученным налогоплательщиком в натуральной форме, относятся полученные им товары, выполненные в его интересах работы, оказанные в его интересах услуги на безвозмездной основе [4]. Получение кэшбэка покупателем, является условием предыдущей оплаты покупателем совершенной покупки продукции или товара у продавца, а значит полученный кэшбэк, можно считать скидкой. А значит, получение скидки в форме возврата части стоимости покупки при совершении покупателем ранее покупки не может являться доходом физического лица, так как физические лица осуществляют расходы по приобретению товара у продавца для получения данной скидки [5].

Таблица 1

Рейтинг лучших банковских карт 2017 г. с кэшбэком

Банковские карты	Кэшбэк, %	Стоимость обслуживания
Кобрендовая кредитная карта Тинькофф-Алиэкспресс	5	Заказ и выпуск бесплатно, обслуживание 99 руб./мес.
Кредитные карты Тинькофф-банк	1-30	Заказ и выпуск бесплатно, обслуживание 99 руб./мес.
Альфа-Банк CashBack в том числе: – на АЗС; – в кафе и ресторанах; – все виды покупок	10 5 1	Выпуск бесплатно, годовое обслуживание кредитной карты – 3990 руб.; дебетовой – 1990 руб.
Альфа-банк РЖД-карта	Бонусные баллы за поездки	годовое обслуживание карты – 2490 руб.
Кредитная карта «Матрешка» ВТБ Банк Москвы	3	бесплатно
Карта Хоум Кредит энд Финанс Банк	10	Бесплатно
Карта «Космос» Хоум Кредит энд Финанс Банк в том числе – онлайн-шопинг в магазинах партнерах банка; – в кафе, ресторанах, АЗС; – на любые покупки	7,5 % на остаток средств по карте 10 3 1	Первый год обслуживания – 0 рублей. 5 раз в месяц можно бесплатно снимать деньги в любом банке мира. Перевод в другие страны – 10 рублей. Оплата мобильной связи, услуг интернета – 0 рублей.
Кредитная карта рассрочки «Халва» с рассрочкой платежа у партнеров карты	1,5	бесплатно
Мультикарта ВТБ24 – дебетовая и кредитная в том числе: – на определенные категории; – на путешествия; – на все покупки	10 4 2	Комиссия за обслуживание не взимается. Но нужно выполнить одно из условий: остаток на счете в конце месяца не менее 15 тыс. рублей или затраты / перевод на ту же сумму. Иначе комиссия за обслуживание составит 249 рублей.
Смарт-карта банка Открытие в т.ч: – покупки в промо-категориях; – на все покупки	10 1,5	Годовое обслуживание кредитной Смарт-карты с кэшбэком: 400 рублей – за ведение СКС и осуществление расчетов; 190 рублей – за разные услуги; 590 рублей – обслуживание всех расчетов.
И др.		

Таким образом, благодаря механизму кэшбэка вы можете продолжать совершать привычные вам покупки в Интернете и при этом экономить на шопинге, получая обратно часть потраченных денег.

Список литературы:

1. Словарь терминов Академик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru>.

2. Финансовый блог. Блог о финансах, инвестициях и трейдинге. Рейтинг лучших банковских карт с кэшбэком за покупки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://финблог.рф/cards/cards-s-cashback.html>.

3. Портал о кредитовании физических лиц. Карты с кэшбэком рейтинг 2017 года с полным обзором топ-7 кредиток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.credytoff.ru/karty-s-keshbekom-rejting-2017-goda-s-polnum-obzorom-top-7-kreditok/>.

4. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

5. Дегтярев И. Кэшбэк: возврат наличных // ЭЖ-Юрист. – 2012. – N 36. – С. 14.

ПРОГНОЗ АКЦИЙ ПАО «ЕВРАЗ» И ИХ ПЕРСПЕКТИВА

© Саркисян К.В.¹, Рыжкина Е.С.¹, Киселев А.Б.²

Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово

Данная статья посвящена рассмотрению рынка связанного с металлургией и угледобычей в частности по компании «ЕВРАЗ», которая занимает лидирующие позиции по производству стальной продукции и добыче угля в мире. Рассматриваются наиболее влиятельные международные рейтинговые агентства, чьи оценки принимаются во внимание практически всеми субъектами экономики. Представлены агентства, которые дают точную оценку и составляют наиболее достоверные рейтинги организаций разных отраслей на российском рынке.

Ключевые слова: рейтинговое агентство, рейтинг, прогноз, производство, акции.

Компания «ЕВРАЗ» была основана в 1992 году, как компания, которая специализировалась на торговле металлопродукцией. На данный момент времени «ЕВРАЗ» является одной из крупнейших в мире вертикально-интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией, у которой активы во многих странах. К таким странам относятся Украина, США, Канада, Чехия, Италия, Казахстан [1].

Нельзя не отметить, что «ЕВРАЗ» является одним из самых низкокзатратных производителей в мире, лидирующим производителем стальной продукции для строительного сектора, а также мировым лидером по производству рельсов.

К основным направлениям деятельности «ЕВРАЗ» можно отнести:

- 1) производство стальной продукции;
- 2) добыча и обогащение железной руды;

¹ Студент.

² Доцент, кандидат технических наук.

- 3) добыча угля;
- 4) производство ванадиевых продуктов;
- 5) торговля и логистика [2].

Рассмотрим поподробнее данное предприятие со стороны рейтинговых агентств, таких как «Fitch», «Standard & Poor's Global Ratings (S&P)» и «Moody's».

В рамках нашего исследования было выявлено то, что по состоянию на май 2017 года рейтинговое агентство «Fitch» по результатам количественного и качественного анализа изменило прогноз для предприятия «ЕВРАЗ» с негативного на стабильное, подтвердив их долгосрочные рейтинги эмитента на уровне «ВВ».

Стабилизация прогноза по всем рейтингам стала возможным благодаря ценам на сталь и коксующему углю, тем самым вывело предприятие на более перспективный уровень, что дает возможность управлять обязательствами по сокращению абсолютного объема долга.

В настоящий момент времени компания «ЕВРАЗ» планирует сократить дальнейшую долговую нагрузку, и направит вырученные деньги от продажи Находкинского порта для погашения долгов.

Можно отметить, что на 2017 год перспективы компании «ЕВРАЗ» стали стабильны. Рейтинговое агентство «Fitch» прогнозирует то, что объем ВВП на 2017 год снизится, но при его росте компания будет продолжать выпускать спрос на сталь, который был недостаточен в 2014-2016 годы. В настоящее время в России есть потенциал спроса на сталь на внутреннем рынке, который, безусловно, нужно поддерживать.

Также можно отметить, что компания «ЕВРАЗ» занимает экономически выгодное положение благодаря высокой самообеспеченности железной руды на уровне 81 % и коксующимся углем на 195 %.

По мнению рейтингового агентства «Fitch» компания «ЕВРАЗ» ограничена прибыльностью, так как она занимает самую низкую доходность среди своих сверстников. На сегодняшний день рентабельность компании составляет 28 %.

Рейтинговое агентство «Fitch» выделило ряд факторов, которые как в отдельности, так и вместе смогут в будущем как положительно, отрицательно повлиять на рейтинг «ЕВРАЗ».

Негативные рейтинговые факторы: будущие события, которые могут привести к негативному рейтинговому действию, включают:

1. Неспособность обеспечить изменение скорректированного валового левериджа по FFO до 3,5х к концу 2018 г.;
2. Неспособность обеспечить изменение скорректированного чистого левериджа по FFO до 3,0х к концу 2018 г. (на конец 2015 г.: 5,3х);
3. Использование свободного денежного потока в иных целях, чем сокращение долга;

4. Неспособность генерировать существенный положительный свободный денежный поток.

Позитивные рейтинговые факторы включают:

1. Дальнейшее сокращение долга в абсолютном выражении при снижении валового скорректированного левеиджа по FFO до менее 3,5х на продолжительной основе;
2. Скорректированный чистый левеидж по FFO менее 3,0х;
3. Более быстрое, чем ожидается, снижение левеиджа [3].

Следующее рейтинговое агентство, которое мы также приняли к рассмотрению «Standard & Poor's Global Ratings (S&P)», улучшило прогноз рейтинга «ЕВРАЗ» с «негативного» на «стабильный» 1 марта 2017 года. То есть, рейтинги выпусков долговых обязательств «ЕВРАЗ» были выведены из списка UCO и повышены до «BB-» с «B+». Изменение прогноза рейтинга связано с сильными операционными показателями компании и генерированием денежного потока в 2016 году, несмотря на сложную ситуацию на российском рынке. Кроме того, аналитики «S&P» ожидают дальнейшего улучшения кредитных показателей в 2017 году на фоне мер по сокращению задолженности [4].

Долговые обязательства включают следующие приоритетные необеспеченные кредиты:

- 1) объемом \$850 млн. с процентной ставкой 6,75 % и погашением в 2018 году;
- 2) объемом \$509 млн. с процентной ставкой 9,5 % и погашением в 2018 году;
- 3) объемом \$1 млрд. с процентной ставкой 6,5 % и погашением в 2020 году; объемом \$750 млн. с процентной ставкой 8,25 % и погашением в 2021 году;
- 4) объемом \$500 млн. с процентной ставкой 6,75 % и погашением в 2022 году; объемом \$750 млн. с процентной ставкой 5,375 % и погашением в 2023 году.

В настоящее время рейтинги приоритетного необеспеченного долга шести выпусков долговых обязательств «ЕВРАЗ» находятся на том же уровне, что и корпоративный кредитный рейтинг.

Эти рейтинговые действия обусловлены исключительно пересмотром критериев в отношении долговых инструментов и не отражают каких-либо изменений в наших оценках корпоративных кредитных рейтингов эмитентов указанных выпусков, отмечает «S&P GR».

«Хотя в структуре капитала компании эти долговые инструменты имеют приоритетность ниже, чем обеспеченный долг и выпуски обязательств дочерних структур, мы считаем, что риск субординации отчасти компенсируется размером приоритетного долга, составляющего менее половины совокупных обязательств», – говорится в сообщении.

Эксперты агентства также ожидают нормализации ситуации на мировом рынке стали, хотя и признают наличие понижательных рисков [5].

Что касается рейтингового агентства «Moody's», следует сказать, что оно 22 августа 2017 года изменило прогноз со «стабильного» на «положительный». Сам рейтинг был подтвержден на уровне «Вa3», говорится в сообщении агентства.

Вице-президент-старший кредитный инспектор в «Moody's» Артем Фролов объяснил данное решение так: «Наше решение изменить прогноз по рейтингу «ЕВРАЗ» на «позитивный» связано, в основном, со значительным прогрессом компании по сокращению доли заемных средств, достигнутым за последние 12 месяцев», – отмечается в пресс-релизе.

Сегодняшняя смена рейтинга «ЕВРАЗ» на «позитивный» отражают снижение леввериджа компании до 2,7х Мудис-скорректированный валовой долг / EBITDA на 30 июня 2017 от 4.0х по итогам 2016 года и 5,9х на 30 июня 2016. Рейтинговое действие также отражает ожидания «Moody's», что «ЕВРАЗ»:

- 1) продолжит сокращать свою задолженность;
- 2) сохранит здоровую ликвидность.

«Moody's» может рассмотреть возможность повышения рейтинга «ЕВРАЗ» если его кредитный рейтинг останется стабильно ниже или около 3.0х. Однако, компании по EBITDA и, следовательно, кредитный рейтинг особенно чувствительны к волатильности цен на сталь и коксующий уголь, а также отношения курса рубля к доллару.

Что касается представленного прогноза, он был обусловлен тем, что есть признаки устойчивости в улучшение показателей леввереджа. Прогноз «позитивный» отражает сильные позиции компании в текущей рейтинговой категории и возможность обновления через следующие 12-18 месяцев.

Необходимо отметить, что агентство «Moody's» может повысить рейтинг компании, если компания:

- 1) осуществляет его Муди-скорректированный валовой долг / EBITDA ниже или около 3.0х на устойчивой основе;
- 2) продолжает сокращать долг и генерировать положительный свободный денежный поток.

«Moody's» может понизить рейтинги, если компании:

- 1) агентство «Moody's» – скорректированная валовой долг / EBITDA поднимется выше 4.0х на устойчивой основе;
- 2) ликвидности существенно ухудшится.

Тем не менее, понижение рейтинга в настоящее время маловероятно, учитывая позитивный прогноз [6].

Исходя из всего вышесказанного, следует сказать, что рейтинг компании «ЕВРАЗ» постепенно растет. Такой вывод мы сделали благодаря ин-

формации, предоставленной знаменитыми зарубежными рейтинговыми агентствами. Еще в начале анализируемого года, он был «негативным», к маю прогноз улучшился и стал «стабильным», а к августу вовсе изменился и стал достигать «положительного» уровня.

Если говорить об акциях компании, чтобы оценить изменение их стоимости, необходимо обратиться к рис. 1. В нем представлена информация на 27 октября 2017 г.



Рис. 1. График курса акций

Рекомендация по акциям «ЕВРАЗ» также была повышена до уровня «покупать», но с отметки «продавать». Аналитики объясняют повышение прогноза улучшением структуры капитала компании.

«ЕВРАЗ» объявил, что он может представить новую дивидендную политику с целью сделать дивиденды более предсказуемыми в долгосрочной перспективе. Компания имеет комфортный уровень общего долга – \$4,3 млрд. на конец периода 2017 года и планирует сохранять чистую долговую нагрузку на уровне около 2,0х в будущем. «ЕВРАЗ» ожидает, что сокращение затрат приведут к росту EBITDA на \$220 млн в 2017, при этом вклад этих мер в рост показателя составит 28 % и 72 % соответственно.

Мы считаем, что этот прогноз является умеренно позитивным для акций компании, поскольку инвесторы обычно ценят прозрачные и предсказуемые дивиденды. Тем не менее «ЕВРАЗ» имеет несколько другой взгляд на корпоративное развитие и вряд ли станет еще одним источником высоких дивидендов с минимальной долговой нагрузкой, подобно другим российским стальным компаниям.

Список литературы:

1. Официальный сайт «ЕВРАЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evraz.com/ru/about/>.
2. МеталлКровСнаб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mksug.ru/proizvoditeli/evraz>.
3. Официальный сайт «Fitch» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fitchratings.com/site/russia>.
4. Официальный сайт «S&P» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/home.
5. Investing – котировки и финансовые новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/news/Общие-Новости/article-513594>.
6. Moody's официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.moody's.com/research/Moodys-changes-outlook-on-Evrazs-Ba3-rating-to-positive-from--PR_371397?cy=easterneur&lang=ru.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ДОБЫТОГО ПОЛЕЗНОГО ИСКОПАЕМОГО В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НДПИ ПРИ ДОБЫЧЕ УГЛЯ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

© Седаев П.В.¹

Приволжский институт повышения квалификации ФНС России
г. Нижний Новгород

Статья посвящена актуальной для современного состояния налоговой системы России теме налогообложения угольной отрасли. В статье автор анализирует проблемы, которые возникают при определении количества добытого полезного ископаемого (угля) в целях расчета НДПИ. Автор приходит к выводу о том, что разночтения некоторых положений в определении количества добытых полезных ископаемых в Налоговом кодексе РФ и законодательстве о недрах препятствуют построению эффективной системе налогового администрирования предприятий, занимающихся добычей угля.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых, чистые угольные пачки, полезное ископаемое, продукция горнодобывающей промышленности, общешахтные потери.

Глава 26 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) «Налог на добычу полезных ископаемых» (далее – НДПИ) была введена

¹ Доцент кафедры Налогов и налогообложения, к.ф.н.

Федеральным законом от 08.08.2001 N 126-ФЗ. Практика применения данной главы существует вот уже более пятнадцати лет, но до сих пор остаются множество вопросов при администрировании НДС, которые часто решаются в судебном порядке, что препятствует развитию добывающих отраслей экономики России.

Одной из проблем при расчете налога на добычу полезных ископаемых является определение количества добытого полезного ископаемого. Особенно данный вопрос встает при расчете НДС в отношении такого полезного ископаемого как уголь.

Напомним, что в соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 339 НК РФ количество добытого полезного ископаемого определяется налогоплательщиком самостоятельно прямым (посредством применения измерительных средств и устройств) или косвенным (расчетно, по данным о содержании добытого полезного ископаемого в извлекаемом из недр (отходов, потерь) минеральном сырье) методами.

В свою очередь, согласно Инструкции по расчету промышленных запасов, определению и учету потерь угля в недрах при добыче, утвержденной приказом Минэнерго России от 11.03.96, добыча и потери, составляющие погашенные запасы полезных ископаемых, определяются маркшейдерской и геологической службами по чистым угольным пачкам из промышленных запасов угля.

Согласно утвержденной приказом Министерства природных ресурсов России от 11.12.2006 N 278 Классификацией запасов и прогнозных ресурсов твердых полезных ископаемых определено, что порядок учета запасов полезных ископаемых, их подсчет и учет по месторождению, а также оценка и учет прогнозных ресурсов по участку недр, и, соответственно, постановка на государственный баланс, производится в единицах массы или объема, без учета потерь и пород, разубоживающих (засоряющих) полезное ископаемое вмещающими породами, если они не были включены в подсчет балансовых запасов. Кроме того, учет запасов полезных ископаемых и составление отчетных балансов по формам 5-гр и 5-гр (уголь) ведется по чистым угольным пачкам.

Данная позиция согласуется с правоприменительной практикой по данному вопросу и не противоречит позиции Минфина России, изложенной в письме от 14.07.2006 N 03-07-01-04/17, в котором отмечено, что в целях НДС должно учитываться количество угольной продукции (уголь + примеси), в то время как на Государственном балансе запасов полезных ископаемых указывается количество чистого угля. Таким образом, поскольку угольная продукция, т.е. фактически добытое полезное ископаемое, определяется как чистый уголь с учетом примесей, а фактические потери определяются в количестве чистого угля, то для целей налогообложения НДС данные показатели должны быть приведены к единому измерителю. Для

такого приведения используется доля содержания чистого угля в продукции. Казалось бы, что все ясно и понятно и не может быть никаких разночтений.

Однако, ФНС России считает, что расчет НДС должен осуществляться налогоплательщиками на основании количества добытого полезного ископаемого при добыче угля по «чистым угольным пачкам», то есть по «угольным пачкам», не засоренным пустой породой.

Однако данный подход вступает в противоречие с правовой позицией Минфина России, высказанной ведомством ранее в письме от 14.07.2006 N 03-07-01-04-17, разъясняющем положения НК РФ: в целях исчисления НДС в качестве налогооблагаемой базы учитывать количество угольной продукции (уголь + примеси), в то время как на государственном балансе запасов полезных ископаемых указывается количество чистого угля.

При этом с момента вступления в силу главы 26 НК РФ Налог на добычу полезных ископаемых изменен в ст. 337 и 339 НК РФ в части определения количества, добытого полезного ископаемого в виде угля не вносились. В результате правоприменительная практика и разъяснения Минфина России, изложенные в письме от 19.10.2011 N 03-06-05-01/109, по нашему мнению, противоречат положениям НК РФ.

Так, в соответствии со ст. 337 НК РФ добытым полезным ископаемым признается продукция горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, содержащаяся в фактически добытом (извлеченном) из недр минеральном сырье, первая по своему качеству соответствующая национальному стандарту, региональному стандарту, международному стандарту, а в случае отсутствия указанных стандартов для отдельного добытого полезного ископаемого – стандарту организации.

В определении полезного ископаемого для целей налогообложения ключевым является слово «продукция». В этом и состоит разница между понятиями, используемыми в налоговом законодательстве и законодательстве о недрах. Понятие «полезное ископаемое», используемое в налогообложении, как правило, шире, чем применяемое в недропользовании. Дело в том, что из одного минерала может быть произведено много видов продукции горнодобывающей промышленности, количественно и качественно отличающихся друг от друга, что при ведении государственного баланса запасов не учитывается. Уголь в «чистых угольных пачках» получают в результате дальнейшей переработки полезного ископаемого, в отношении которого осуществлены технологические операции, не являющиеся операциями по добычи полезного ископаемого из минерального сырья (например, операции по очистке от примесей). Здесь мы видим очевидные противоречия в налоговом законодательстве и законодательстве о недропользовании.

Еще одной проблемой при расчете НДС по углю является неурегулированный на законодательном уровне вопрос о возможности включения в состав потерь общешахтные потери и потери у геологических нарушений в

составе фактических потерь в том налоговом периоде, в котором утрачена возможность отработки запасов полезных ископаемых, образовавших указанные потери. Здесь возникает очевидный вопрос: как в целях НДСПИ определяется размер фактических потерь добытого полезного ископаемого (угля) с учетом общешахтных потерь и потерь у геологических нарушений?

Как уже отмечалось ранее, в соответствии с п. 2 ст. 339 НК РФ количество добытого полезного ископаемого определяется прямым (посредством применения измерительных средств и устройств) или косвенным (расчетно, по данным о содержании добытого полезного ископаемого в извлекаемом из недр (отходов, потерь) минеральном сырье) методом. При этом, если налогоплательщик применяет прямой метод определения количества, добытого полезного ископаемого, количество добытого полезного ископаемого определяется с учетом фактических потерь полезного ископаемого.

При этом фактическими потерями полезного ископаемого в соответствии с НК РФ признается разница между расчетным количеством полезного ископаемого, на которое уменьшаются запасы полезного ископаемого, и количеством фактически добытого полезного ископаемого, определяемым по завершении полного технологического цикла по добыче полезного ископаемого.

В соответствии с положениями разд. 3 Инструкции по расчету промышленных запасов, определению и учету потерь угля (сланца) в недрах при добыче, утвержденной Министерством топлива и энергетики Российской Федерации 11.03.1996, в состав фактических потерь включены общешахтные потери, потери у геологических нарушений и эксплуатационные.

В силу особенностей технологии разработки угольных месторождений общешахтные потери и потери у геологических нарушений не нормируются, однако подлежат списанию с государственного баланса на основании форм статистической отчетности N 5-гр «Сведения о потерях угля в недрах» и N 11-шрп «Отчет о потерях угля в недрах» и переводятся в фактические в том налоговом периоде, в котором закрываются подходы к запасам полезных ископаемых, образовавшим данные потери.

Учитывая изложенное, для целей исчисления налога на добычу полезных ископаемых налогоплательщики учитывают общешахтные потери и потери у геологических нарушений в составе фактических потерь в том налоговом периоде, в котором утрачена возможность отработки запасов полезных ископаемых, образовавших указанные потери.

В то же время, учитывая Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30.10.2012 N 6909/12, согласно которому включение в налоговую базу по НДСПИ при добыче угля общешахтных потерь и потерь у геологических нарушений является неправомерным, до внесения соответствующих изменений в гл. 26 Кодекса полагаем возможным общешахтные потери и потери у геологических нарушений не

учитывать в составе фактических потерь и, соответственно, при определении количества добытого полезного ископаемого (налоговой базы) в целях исчисления НДС при добыче угля. Здесь мы опять видим противоречия, которые могут быть решены только на судебном уровне.

Исходя из вышесказанного необходимо констатировать тот факт, что, хотя гл. 26 НК РФ «Налог на добычу полезных ископаемых» введена в действие уже более пятнадцати лет назад, остается много сложностей и противоречий даже в таком, казалось бы, простом вопросе, как определение количества полезного ископаемого. Как мы видим данная проблема вызывает много вопросов при администрировании НДС в отношении угля, как со стороны налоговых органов, так и со стороны налогоплательщиков. На наш взгляд необходимо приводить в соответствие некоторые нормативные акты и в первую очередь, НК РФ и законодательство о недрах в части устранения разночтений по основным вопросам от которых зависит расчет налогооблагаемой базы по НДС.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации.
2. Закон РФ от 21 февраля 1992 г. № 2395-1 «О недрах».
3. Информационно-правовая система «Гарант».
4. Информационно-правовая система «Консультант плюс».
5. Налоги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cityline.ru/politika/raznoe/nalogi.html.
6. Налоговый Лоцман [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nl.chl.ru.
7. Налоговая помощь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tax-help.ru.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Спичак В.П.¹

ООО «Синтоза», г. Владивосток

На сегодняшний день финансовую устойчивость можно считать одним из важнейших показателей в проведении экономического анализа деятельности предприятия. Финансовая устойчивость отражает внутреннее финансовое состояние предприятия, источники формирования

¹ Помощник экономиста (практикант).

собственных финансовых ресурсов, распределение и использование активов предприятия, а также, помогает определить имеющиеся риски для принятия дальнейших стратегических решений в развитии деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономический анализ, оценка финансовой устойчивости, платежеспособность, коэффициенты финансовой устойчивости, финансовые риски.

Today, financial stability can be considered one of the most important indicators in the economic analysis of activity of the enterprise. Financial stability reflects the internal financial condition of the enterprise, sources of formation of own financial resources, allocation and utilization of enterprise assets, and also helps to determine the existing risks to make further strategic decisions in the development of the enterprise.

Keywords: financial stability, economic analysis, assessment of financial stability, solvency, financial stability, financial risks.

Основой стабильного положения предприятия в рыночных условиях экономики служит финансовое состояние предприятия в целом. Экономический анализ финансового состояния позволяет выявить проблемные стороны деятельности предприятия и принять необходимые решения для их улучшения [1]. Именно путем оценки финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности можно не только найти проблему, но и выяснить причину их зарождения, а также определить пути их решения.

Понятие «финансовой устойчивости» имеет различные трактовки. Можно сказать, что на сегодняшний день нет точного понятия «финансово устойчивости», разные авторы трактуют ее по-своему, но смысл данного определения от этого не меняется. В узком смысле финансовую устойчивость можно понимать, как один из показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта [2], а также способность предприятия сохранять и поддерживать целевую структуру источников финансирования.

В более широком смысле, финансовая устойчивость – это состояние и структура активов предприятия, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала, при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска [1]. Сущность понятия «финансовая устойчивость предприятия» связывается в основном с состоянием и структурой активов и пассивов [2].

Актуальность данной статьи заключается в значимости определения оценки финансовой устойчивости в экономическом анализе деятельности предприятия. Финансовая устойчивость организации, как оценка ее финансового состояния обуславливается как экономическая категория, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, изменяется финансовое состояние

организации, внешним проявлением которого выступает его платежеспособность [2].

Целью данного исследования является изучение понятия «финансовая устойчивость» и определение ее роли в экономическом анализе.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи: рассмотреть сущность финансовой устойчивости; определить роль и значение финансовой устойчивости предприятия.

Объектом исследования является деятельность предприятия.

Предметом исследования является финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость является одной из ключевых характеристик финансового состояния предприятия, которая отражает степень безопасности вложения денежных средств в это предприятие [3].

В основе оценки финансовой устойчивости лежит расчет абсолютных и относительных показателей, определяющие финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и имеющиеся финансовые риски.

Финансовая устойчивость предприятия тесно взаимосвязана с анализом его платежеспособности, которую обычно определяют следующими коэффициентами: коэффициентами абсолютной, текущей и общей ликвидности, промежуточным коэффициентом покрытия, коэффициент ликвидности при мобилизации средств и коэффициент собственной платежеспособности. Данные показатели определяют отношение оборотных активов предприятия к его краткосрочной задолженности и определяют способность предприятия удовлетворять свои текущие обязательства [4]. В отличие от финансовой устойчивости, платежеспособность предприятия является моментным показателем, который из-за ряда факторов может измениться, поэтому он не может служить критерием оценки его финансовой надежности при разработке долгосрочной стратегии его развития предприятия [4].

Финансовую устойчивость предприятия также определяют с помощью финансовых коэффициентов, которые являются производными от коэффициента соотношения заемных и собственных средств. Они находятся в зависимости от стоимости внеоборотных и оборотных активов, величины капитала и резерва, а также от объемов долгосрочной задолженности [4]. Для определения финансовой устойчивости используют следующие коэффициенты: коэффициент финансовой независимости, коэффициент задолженности, коэффициент самофинансирования, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансовой напряженности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности и так далее.

Определение типа финансовой устойчивости позволяет определить имеющиеся финансовые риски у предприятия. Риск может быть определен как уровень финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь постав-

ленной цели. При определении коэффициентов финансовой устойчивости можно определить риск потери реальных активов, который связан с увеличением дебиторской задолженности, накоплением запасов товарно-материальных ценностей, незавершенного производства и расходов будущих периодов, в частности, в незавершенное производство [4].

Управление финансовым риском сводится к действиям по снижению издержек с целью сведения до минимума возможных потерь, которые, как и мероприятия по их предупреждению, оцениваются в денежном выражении [5].

Основными показателями финансовой устойчивости, с учетом финансовых рисков, можно считать излишки и недостатки денежных средств, а именно излишек и недостаток:

- наличия собственных средств в обороте предприятия (СОС);
- наличия собственных средств в обороте и долгосрочных заемных источников для формирования запасов (СДИ);
- общей величины основных источников средств, для формирования запасов (ОИЗ).

Данные показатели характеризуют тип финансовой устойчивости предприятия, а также возможные риски при имеющемся финансовом состоянии организации. Можно выделить 4 типа финансового состояния, которые зависят от результатов производственной и коммерческой деятельности предприятия:

- абсолютная устойчивость – характеризует высокий уровень платежеспособности, то есть предприятие не зависит от внешних кредиторов. При данном типе происходит абсолютная независимость, то есть предприятие вне зоны риска;
- нормальная устойчивость – характеризует нормальную платежеспособность, то есть предприятие, рационально использует заемные средства и имеет высокую доходность своей деятельности, имеет зону допустимого риска;
- неустойчивое состояние – характеризует нарушение нормальной платежеспособности. При таком состоянии возникает потребность в привлечении дополнительных заемных средств. Имеет зону критического риска;
- кризисное состояние – характеризует предприятие как полностью неплатежеспособное, то есть, находится на грани банкротства. Имеет зону катастрофического риска.

Абсолютная устойчивость или абсолютное финансовое состояние предприятия в современной России встречается крайне редко, так как существует много факторов, таких как инфляция, финансовый кризис, которые могут негативно повлиять на оценку финансовой устойчивости предприятия.

Огромное значение на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь организация, тем выше ее

финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск, так как организации придется расплачиваться со своими кредиторами [1].

Финансовая устойчивость характеризует степень обеспеченности предприятия своими финансовыми средствами, определяет уровень их использования и пути их размещения. Данный показатель напрямую связан с эффективностью процесса производства и конечными результатами его финансово-экономической деятельности [6].

Также, не стоит забывать, что на финансовую устойчивость воздействуют различные факторы, которые могут, как отрицательно повлиять на результат показателя, так и положительно. Например, инфляция отрицательно сказывается на финансовой устойчивости предприятия, а качество выпускаемой продукции или предоставляемой услуги наоборот повысит показатель.

Оценка финансовой устойчивости, безусловно, играет немаловажную роль в экономическом анализе деятельности предприятия. С помощью нее определяются не только финансовые коэффициенты, но и само финансовое состояние предприятия и его возможные риски, которые, в целом, и определяют производственную и коммерческую деятельность субъекта хозяйствования.

Определение показателя финансовой устойчивости позволяет установить насколько рационально предприятие может управлять своими собственными и заемными средствами на определенный период времени.

Без определения финансовой устойчивости будет трудно понять, как функционирует производство, есть ли вероятность дальнейшего успеха или же наоборот, предприятие ждет банкротство. Оценка финансовой устойчивости предприятия является одним из основных критериев его финансово-экономической деятельности.

Список литературы:

1. Безбородова Ю.Е. Анализ финансовой отчетности как подход к оценке финансовой устойчивости предприятия / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Заочный финансово-экономический институт) // Российский Академический Журнал. – 2013. – № 2 (24). – С. 5-9.

2. Елецких С.Я. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия «Финансовая устойчивость предприятия» [Электронный ресурс] // Экономика и экономические науки. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-teoreticheskikh-podhodov-k-traktovke-suschnosti-ponyatiya-finansovaya-ustoychivost-predpriyatiya>.

3. Кован С.Е., Кочетков Е.П. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства // Финансовая академия при Правительстве РФ. Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 15 (144). – С. 52-59.

4. Белошевич М. Учет финансовых рисков при оценке финансовой устойчивости предприятия // Информационные и финансовые потоки. – 2010. – № 2. – С. 186-188.

5. Лукьяненко А.В., Кузьмичева И.А. Управление финансовыми рисками предприятия / Владивостокский государственный университет экономики и сервиса // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8. – С. 129-131.

6. Хапаев И.Б., Боташева З.Х. Роль финансовой устойчивости в оценке финансово-экономической деятельности коммерческого предприятия // XXXI Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». – 2013. – № 11 (31).

ТЕОРИЯ ЛАФФЕРА КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

© Хамурадов М.А.¹, Байсаева М.У.¹

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», г. Грозный

В данной работе изучена теория Лаффера, и ее влияние на бюджетно-налоговую политику и на развитие экономики. Рассмотрены позитивные и негативные факторы использования данной теории на практике в современных условиях. Проведен анализ видов налогов, применяемых в США и России, и оценена эффективность каждой налоговой системы в экономическом развитии общества, убавки за последние годы. Изучены налоговые поступления по структуре налоговых поступлений в консолидированный бюджет. Сделаны выводы и предложения по оптимизации налоговой политики и стимулированию экономической активности субъектов предпринимательства и сделан.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоговая нагрузка.

Основная идея кривой Лаффера заключается в том, что по мере увеличения налоговой ставки налоговые поступления будут увеличиваться до определенного максимального уровня, а затем будут понижаться, ибо высокие налоги сдерживают экономическую активность хозяйствующих субъектов, в результате чего сокращаются объем производства и доход. Сокращение налоговых ставок вызовет сокращение объема государственных доходов в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде снижение налоговых ставок обеспечит рост сбережений, инвестиций и занятости, в результате чего увеличатся производство и доходы, подлежащие налогообложению, что увеличит налоговые поступления в государственный бюджет [2].

Согласно концепции американского экономиста Артура Лаффера, которого относят к сторонникам теории экономики предложения, стремление

¹ Доцент кафедры Финансов и кредита, кандидат экономических наук.

правительства пополнить казну, увеличивая налоговую нагрузку на экономику страны, приводит к обратным результатам.

Это наглядно видно на кривой, автором которой является Артур Лаффер.

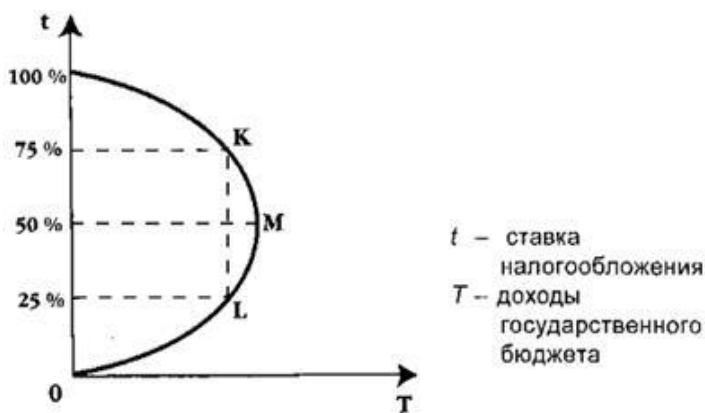


Рис. 1. Кривая Лаффера

На рис. 1 можно увидеть графическую интерпретацию основной идеи Лаффера. Поступление налогов в госбюджет (T) откладывается на оси абсцисс, на оси ординат — предельная налоговая ставка (t).

В данном случае предполагается, что речь идет о ставке подоходного налога. По мере роста ставок налога от 0 до 100 % доходы государственного бюджета (налоговая выручка) будут вначале расти от 0 до некоего максимального уровня (точки М, соответствующей, допустим, 50 % ставке налога), а затем снижаться опять до 0.

Мы видим, что стопроцентная ставка налога дает такие же поступления в бюджет, как и нулевая ставка: налоговые доходы госбюджета просто отсутствуют. Ставка налога, изымающая весь доход, является ничем иным, как конфискационной мерой, в ответ на которую легальная деятельность будет просто сворачиваться или «уходить в тень».

Согласно данной теории, если экономика находится, например, в точке К, то сокращение налоговых ставок будет приближать налоговую выручку к уровню точки М, т. е. к максимальному уровню доходов государственного бюджета.

Этот результат, по Лафферу, связан с тем, что более низкие налоговые ставки могут повысить стимулы к труду, сбережениям и инвестициям и в целом приведут к расширению налоговой базы.

Снижение налоговых ставок, вызывая стимулы к расширению производства и занятости, уменьшит необходимость трансфертных выплат, например, пособий по безработице, уменьшится социальная нагрузка на бюджет.

Таким образом, если экономика находится в той области кривой Лаффера, которая выше точки М, мероприятия по снижению налоговых ставок приведут к увеличению доходов госбюджета.

Повышение же налоговых ставок целесообразно лишь в той области, которая находится ниже точки М, например, в точке L.

Конечно, данная теория сталкивается с критикой, которая сводится в основном к трем аргументам [2]:

Во-первых, критики подвергают сомнению эластичность предложения труда. Научно не доказана зависимость между снижением налоговых ставок и увеличением предложения труда. Одни группы людей при ослаблении налогового бремени действительно готовы больше трудиться, в то время как другие, почувствовав себя реально богаче, предпочитают больше времени отводить досугу.

Во-вторых, снижение налоговых ставок – это мероприятие, имеющее длительный лаг воздействия. Увеличение совокупного предложения возможно лишь в отдаленной перспективе, а не сразу же после снижения ставок. Следовательно, на краткосрочных временных интервалах возникает опасность сокращения доходов казны.

В-третьих, основная и главная проблема при использовании этой теории заключается в выявлении оптимальной точки, которая на кривой указана, как точка М.

В современных условиях еще одним недостатком этой теории является неиспользование различных налоговых льгот. За последние десятилетия важное значение приобрели различного рода налоговые льготы. К таким налоговым льготам следует отнести ускоренную амортизацию, инвестиционный налоговый кредит, частичное вычитание из облагаемой прибыли затрат на инвестиции и по расходам на НИОКР и др. Как показывает экономическая практика многих стран, налоговые льготы оказались гораздо более действенным и эффективным инструментом стимулирования инвестиционной деятельности по сравнению с налоговыми ставками.

Однако, несмотря на явное превосходство первых над вторыми, многие страны все еще продолжают отдавать приоритет налоговым ставкам, считая их наиболее гибким инструментом налогового регулирования.

Согласно ряду исследователей, высокая доля налогов в ВВП в целом ряде промышленно развитых стран вовсе не является доказательством высокой налоговой нагрузки на экономику, она, скорее, свидетельствует о высоком уровне душевых доходов, что позволяет этим странам основную массу налогов собирать не с юридических, а с физических лиц. Причем в динамике доля налогов в ВВП растет, а налоговая нагрузка по обеим группам налогоплательщиков, наоборот, снижается.

В тех же странах, где имеется относительно низкая доля налогов в ВВП, обычно наблюдается и относительно низкий уровень душевых доходов (не

выше 10 тыс. долл.). Именно по этой причине основная масса налогов в них собирается не с физических, а с юридических лиц и тяжесть налоговой нагрузки на последние намного выше, чем в первой группе стран.

И когда исследователи начинают судить о налоговой нагрузке в стране по доле налогов в ВВП и закладывать данный показатель в кривую Лаффера, не учитывая структуру налоговых поступлений, то они всегда приходят к превратным выводам.

Например, многие экономисты, ориентируясь на долю налогов в ВВП России в 32-33 %, делают вывод о низкой налоговой нагрузке в экономике страны, забывая о том, что преобладающая часть налогов собирается с юридических лиц и налоговая нагрузка на них является не просто высокой, а запредельной.

Распространено утверждение, что по показателю общего налогового бремени (доля налогов в ВВП) мы близки к другим странам мира. По мнению Владимира Кашина [1], в России производственный сектор чрезвычайно загружен налогами. При этом речь идёт именно о среднем показателе. Полным набором налогов (на прибыль, на добавленную стоимость – НДС, налог на имущество) у нас – в единственной стране в мире – облагается только производственный сектор. Поэтому для предприятий, производящих материальные товары и продукты, эффективное (реальное) налоговое бремя намного превышает 50 %. Можно сказать: государство средствами налоговой политики налагает запрет на производство в нашей стране любых полезных товаров.

Показательно сопоставление налогового бремени в РФ и США. Для бизнеса: в США НДС нет (у нас – 18 %), в США нет налога на имущество (у нас – 2,2 %), приобретаемое оборудование стоимостью до \$2 млн в год там списывается на себестоимость, соцвзносы у них – 13,3 % (у нас – 30 %). И в США прогрессивный налог на прибыль (для малых доходов – всего 15 %). Для населения там тоже прогрессивный подоходный налог (ставки до 39,6 %) и высокий необлагаемый минимум. В результате более половины населения страны вообще этого налога не платит. У нас налог в 13 % удерживается даже с доходов ниже прожиточного минимума.

Таким образом, напрашивается вопрос, можно ли говорить о повышении доли налогов в ВВП до 40 %, когда подавляющая масса налогов в России собирается с юридических лиц? Это значит оставить производителей вообще без всякой прибыли и продолжать, и дальше препятствовать предпринимательской деятельности в экономике страны.

Серьезная значимость структуры налоговых поступлений в бюджет той или иной страны свидетельствует о том, что сегодня налоговую нагрузку надо анализировать не только по всему народному хозяйству, но и обязательно в дополнение к этому в разрезе юридических и физических лиц.

По юридическим лицам оптимальность налоговой ставки по налогу на прибыль теперь состоит не в том, чтобы оставить достаточно свободных средств в виде чистой прибыли для осуществления инвестиционной деятельности, а в том, чтобы ставка выступала стимулом («кнутом») к использованию тех возможностей для осуществления инвестиционной деятельности, которые сегодня может предоставить государство за счет бюджетных средств в виде ускоренной амортизации и целевых налоговых льгот.

По физическим лицам налоговые ставки, как правило, имеют прогрессивный характер. Их назначение преимущественно обусловлено не побуждением налогоплательщиков к инвестиционной активности, а наполнением бюджета. А уже потом за счет бюджета государство само начинает влиять на инвестиционную деятельность по двум направлениям: первое связано непосредственно с государственными инвестициями, а второе – с выделением средств на их стимулирование через ускоренную амортизацию и целевые налоговые льготы.

Необходимо отметить, что разное назначение налоговых ставок по юридическим и физическим лицам обусловило и разные принципы их формирования. Если по юридическим лицам на первый план вышло развитие экономики через принуждение к инвестиционной деятельности, то по физическим лицам главной функцией налоговых ставок по-прежнему выступает фискальная их роль на основе справедливого налогообложения.

Справедливость в налогообложении физических лиц в большинстве стран все больше оценивается не по тому, кто сколько платит по налогам, а по тому, сколько средств у налогоплательщика остается после их выплаты. То есть с повышением доходов физических лиц налогообложение строится так, что после выплаты налогов у налогоплательщика с более высокими доходами доля в них расходов на удовлетворение основных нужд (питание, одежда, жилье) должна сокращаться, а доля свободных средств увеличиваться.

Исходя из всего вышесказанного можно сделать вывод, что проводимая налоговая политика развитых стран и России существенно отличаются по целевым ориентирам. В развитых странах при проведении налоговой политики оценивают в первую очередь эффективность от предлагаемых мероприятий для экономического развития общества. В России же, при реализации налоговой политики оценивают изменение доходной части государственного бюджета, отводя второстепенное значение сопутствующим позитивным факторам.

Список литературы:

1. Кашин В.А., Абрамов М.Д. Промышленная политика и налоговое регулирование: монография. – М.: ИПР РАН, 2015. – 164 с.
2. <http://www.grandars.ru>.

Секция 9

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

© Аксёнова В.С.

Сибирский институт управления – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск

В статье анализируется значение социально ориентированных некоммерческих организаций для экономики, государства, социума. Рассмотрены нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность социально-ориентированных некоммерческих организаций. Выделены основные проблемы социально-ориентированных некоммерческих организаций и пути их решения.

Ключевые слова: социально-ориентированные некоммерческие организации, социально-значимые услуги, поставщики социальных услуг, нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность социально-ориентированных некоммерческих организаций.

Одним из главных субъектов общественной сферы в современном русском обществе считается сфера некоммерческих организаций (далее НКО). В различных государствах есть различные наименования некоммерческого сектора: бесприбыльный, непрофитный, третий, общественный, благотворительный, филантропический, независимый, негосударственный, неправительственный, гражданского общества (Бразилия), добровольческий (Великобритания), сектор ассоциаций (Германия), гражданские структуры (Египет), дополнительный (Индия), третья система (Италия), освобожденный от налогов (США), социальное хозяйство (Франция), социальные корпорации (Япония).

Теоретические аспекты изучения социально ориентированных НКО в условиях становления и развития гражданского общества в России представлены в трудах по проблемам взаимодействия органов власти и гражданского общества, роли деятельности «третьего сектора», а также межсекторного взаимодействия таких российских ученых, как Д.Ц. Бутитова, Г.М. Заболотная, Н.А. Колесникова, С.П. Перегудов, Н.О. Субботина, И.И. Филатова, Ю.Н. Чернявская, Т.Б. Якимова и другие. Практическую сторону данного вопроса разрабатывают в своих работах А.В. Зайцев, Е.А. Исаева, К.А. Макаulina, М.А. Молокова, В. Садков, Н.Ю. Сурова, Н.В. Цветова и другие.

Некоммерческий раздел выступает в качестве действенного поставщика социально-значимых услуг, он выделяется не только возможностью практически сразу откликнуться на нужды населения, новые общественные вызовы и трудности, но и невысокими административными издержками.

Некоммерческий сектор выступает в качестве признанного источника нововведений. Многие образовательные, управленческие и информационные технологии, современные способы социальной работы были впервые внедрены некоммерческими организациями и в последующем стали частью государственной и муниципальной политики (конкурсы социальных и образовательных проектов, кризисные центры для пострадавших от насилия).

Таким образом, некоммерческий сектор вносит вклад не только в удовлетворение потребностей населения, но и в создание благоприятного делового климата, стабильность экономического развития и политической системы, основной на принципах демократии, прозрачности и ответственности.

Тенденция развития негосударственных организаций в сферу социальных услуг в Российской Федерации на легитимных основаниях началась еще в 2008 году. Этому послужила Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением правительства РФ от 17.11.2008 года № 1662, одним из приоритетных направлений долгосрочной политики социальной поддержки населения было обозначено увеличение роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении услуг в социальной сфере.

Спрос населения к получению разнообразных и качественных социальных услуг все больше возрастает. Государственный поставщик социальных услуг не справляется с растущими потребностями населения. В целях распределения нагрузки по оказанию помощи населению государством была поставлена задача увеличить список поставщиков социальных услуг за счет представителей малого и среднего бизнес, а также социально-ориентированных некоммерческих организации. Данные меры позволяют значительно повысить эффективность использования ресурсов, расширить спектр оказываемых услуг, а также ускорить процесс выхода на рынок инновационных или не входящих в государственный реестр услуг.

За период с 2010 по 2016 года в российском законодательстве появился ряд нормативных документов, существенно меняющих статус некоммерческих организаций в сфере оказания социальных услуг населению.

В таблице 1 – нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность СО НКО будет рассмотрен механизм законодательного регулирования СО НКО.

Приведенные в табл. 1 нормативные документы подчеркивают значимость социально ориентированных НКО в роли государства, общества и экономики. Социальные услуги в обществе приобретают большую роль и в связи с этим государство заинтересовано поддерживать социально ориентированные организации, с целью оказания социальных услуг гражданам.

Таблица 1

Нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность СО НКО

Нормативный документ	Цель документа
Федеральный закон от 05.04.2010 № 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций»	Введено понятие «социально-ориентированные некоммерческие организации» (далее – СО НКО) (п. 2.1 ст. 2) и определены формы их экономической поддержки (подп. 1 п. 2 ст. 31).
05.04.2013 г. Президентом РФ подписан Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе).	1) заказчики обязаны осуществлять закупки у социально-ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем 15 % совокупного годового объема закупок путем проведения открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, запросов котировок, запросов предложений, в которых участниками закупок являются только социально-ориентированные некоммерческие организации. При этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 20 миллионов рублей (п. 1 ч. 1 ст. 20). 2) заказчики вправе установить требование к поставщику, не являющемуся социально ориентированной некоммерческой организацией, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа социально ориентированных организаций (ч. 5 ст. 30).
28.12.2013 года утвержден Федеральный закон №442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан Российской Федерации»	даны определения «социальная услуга» и «поставщик социальной услуги», прописан механизм финансирования предоставления социальных услуг предприятий, оказывающим деятельность по социальному обслуживанию, а также СО НКО, предоставляющими социальные услуги,- путем предоставления субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ, проведения закупок социальных услуг в соответствии с законодательством РФ, а также за счет средств получателей социальных услуг при предоставлении социальных услуг за плату или частичную плату (ч. 4 ст. 30).
15.04.2014 г. Постановлением Правительства РФ №296 утверждена новая государственная программа РФ «Социальная поддержка граждан».	в подпрограмме «Повышение эффективности государственной поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций» поставлена цель увеличение объема и повышения качества социальных услуг, оказываемых гражданам, посредством обеспечения условий для эффективной деятельности и развития СО НКО.
Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 года «О бюджетной политике в 2014-2016 годах»	в числе задач повышения доступности и качества оказания государственных (муниципальных) услуг: – расширение привлечения негосударственных организаций; – снятие барьеров и ограничений, препятствующих доступу негосударственных организаций к оказанию государственных (муниципальных) услуг.
8.06.2016 года Распоряжением Правительства РФ №1144-р утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере».	способствование увеличению количества негосударственных участников рынка в социальной сфере в целях повышения доступности и качества оказываемых услуг и оптимизации бюджетных расходов.
3.07.2016 года принят Федеральный закон №287-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О некоммерческих организациях»	установление статуса некоммерческой организации в качестве исполнителя общественно полезных услуг», в соответствии с которым с 1.01.2017 года ст.2 Закона о некоммерческих организациях дополнена пунктом 2.2.

Окончание таблицы 1

Нормативный документ	Цель документа
Указ Президента РФ от 08.08.2016 № 398 «Об утверждении приоритетных направлений деятельности в сфере оказания общественно полезных услуг»	Перечень приоритетных направлений состоит из 20 пунктов. Целью данного документа является стимулирование деятельности СО НКО.
Постановление Правительства РФ от 27.10.2016 №1096 «Об утверждении перечня общественно полезных услуг и критериев оценки качества их оказания»	На основании приоритетных направлений деятельности в сфере оказания общественно полезных услуг установлен перечень общественно полезных услуг и разработаны критерии оценки качества по их оказанию

Социально ориентированные некоммерческие организации считаются одним из важных субъектов социальной политики общества. Разбирая международную и российскую практику можно выделить следующие достоинства социально ориентированных организаций:

- возможность сосредоточения ресурсов на решении социальных проблем из различных источников (бюджетные средства, средства организаций коммерческого сектора, средства пожертвований и другие источники);
- внимательное отношение к потребностям своих целевых аудиторий, обнаружению существующих проблем, которые ранее не являлись объектом рассмотрения государственной социальной политики. Согласно многочисленным исследованиям, без вмешательства негосударственных НКО в большинстве регионов России не решались бы такие актуальные для общества проблемы, как обеспечение равных возможностей для инвалидов; поиск новых механизмов устройства детей, оставшихся без попечения родителей; защита от семейного насилия, помощь беженцам и вынужденным переселенцам, социальная реабилитация многие другие;
- инновационность подходов к решению социальных проблем: многие образовательные, управленческие и информационные технологии, современные методы социальной работы были впервые внедрены именно некоммерческими организациями, а в дальнейшем стали частью государственной и муниципальной политики (конкурсы социальных и образовательных проектов, кризисные центры для пострадавших от насилия и прочее);
- возможность эффективного оказания социальных сервисов населению, характеризующихся высоким качеством и низкими издержками, в том числе в связи с привлечением добровольцев к деятельности социально ориентированных НКО.

Вышеперечисленные достоинства СО НКО перед организациями государственного сектора делают их весомым фактором развития общества. К

примеру, в США вклад НКО в ВВП страны оценивается на уровне 5,5 %, в Германии – 4 %, Бразилии – 2,3 %.

В России вклад НКО в ВВП страны гораздо ниже, чем в развитых странах и по оценкам консультационной компании Бостон Консалтинг Групп составляет 0,9 %. Причинами низкого влияния СО НКО на экономику Российской Федерации являются:

- низкий уровень управленческих компетенций руководителей и сотрудников СО НКО;
- отсутствие стратегий развития организации, в том числе понимания маркетинговой стратегии и возможности для аккумуляции ресурсов;
- отсутствие доступа к высокопрофессиональным услугам (юридическим, маркетинговым, информационным технологиям и другим) в связи с недостаточностью денежных средств и неразвитостью интеллектуального волонтерства.

В качестве решения проблем можно выделить постоянно действующие комплексные программы для руководителей СО НКО, обеспечивающие повышение профессионального уровня и информированности о доступных на территории города ресурсах для развития их организаций. Данные программы могут реализовываться на базе ресурсных центров СО НКО и Центров инноваций социальной сферы.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2010 № 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций».
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации».
4. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон О некоммерческих организациях в части установления статуса некоммерческой организации – исполнителя общественно полезных услуг» от 03.07.2016 № 287-ФЗ.
5. Указ Президента РФ от 08.08.2016 № 398 «Об утверждении приоритетных направлений деятельности в сфере оказания общественно полезных услуг».
6. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 года «О бюджетной политике в 2014-2016 годах».
7. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан».

8. Постановление Правительства РФ от 27.10.2016 № 1096 «Об утверждении перечня общественно полезных услуг и критериев оценки качества их оказания».

9. Распоряжение Правительства РФ от 08.06.2016 № 1144-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере».

10. Инкубатор социально ориентированных некоммерческих организаций. Методические рекомендации по запуску программы на базе ресурсных центров СО НКО и Центров инноваций социальной сферы / С.В. Голубев, М.Ю. Славгородская, О.Ю. Пешкова. – М.: Грифон, 2016. – 170 с.

11. Развитие и поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций в Приморском крае: монография / А.И. Киричек, А.С. Шпак. – Владивосток: Приморский фил. РАНХиГС, 2015. – 194 с.

12. Социально ориентированная деятельность общественных организаций и объединений: учебное пособие для практиков некоммерческой сферы / А.Е. Иванеско. – Ростов-н/Д: Изд-во «РУССКАЯ ОБЩИНА», 2017. – 212 с.

13. Социально ориентированные некоммерческие организации: учебное пособие / Е.И. Холостова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. – 181 с.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА ДЛЯ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ

© Гучкова Е.В.¹

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
г. Санкт-Петербург

В статье приводятся разработанные автором рекомендации по проведению технологического аудита для группы экспертов, участвующих в проведении технологического аудита и непосредственных участников технологического аудита. Рекомендации основаны на проведенном автором исследовании.

Ключевые слова: технологический аудит, инновации, экспертная группа, аудиторы.

Проблема управления инновационными процессами приобретает первоочередное значение ввиду очевидности взаимосвязи между уровнем инновационного развития и ростом экономики. Одним из самых эффективных

¹ Аспирант.

инструментов по развитию и направлению инновационной политики и деятельности является технологический аудит.

Однако, даже при наличии эффективной методики на эффективность проведенных мероприятий в значительной мере влияет сама процедура проведения аудита, состав участников и состав экспертной группы. Данные особенности технологического аудита подталкивают к разработке рекомендаций для группы экспертов, которые позволили бы повысить успешности самого аудита.

В данной работе приводятся рекомендации, содержащие информацию о наиболее выразительных параметрах эффективности технологического аудита.

В качестве общих показателей оценки эффективности аудита можно принимать следующие [1]:

- Ресурсозатратность;
- Стоимость;
- Удовлетворенность заказчика и количество найденных инновационных решений;
- Отсутствие дублирующих этапов в алгоритме проведения;
- Полнота списка качественных и количественных инновационных параметров компании.

Количество личных встреч с руководством для проведения анкетирования и согласования аудита должно быть минимально возможным. Сбор обратной связи и сведение результатов в данном случае должно проводиться за одну или несколько итераций, минимизируя таким образом потраченное время.

Для повышения степени капитализации обнаруженных новшеств или инновационных идей рекомендуется прибегать к использованию прогнозных математико-экономических моделей. В зависимости от использованной модели изменяется чистота итоговых данных.

Следующие статистические данные по сотрудникам, проводящим аудит, необходимо сводить в единую информационную базу:

- 1) количество проведенных аудитов ранее;
- 2) уровень коммерциализации обнаруженных идей и новшеств в предыдущих аудитах;
- 3) количество правок, приходящихся в среднем на итоговый отчет;
- 4) затрачиваемое время на аудит.

По выявлении данных показателей, необходимо провести ранжирование с целью получения общего рейтинга. Каждый из параметров умножается на коэффициент веса (устанавливаемый экспертным путем), а затем производится суммирование.

Доля участников в аудит-группе должна распределяться следующим образом: в равных долях должны присутствовать сотрудники технологических отделов и участники НИОКР, а также те специалисты, которые не за-

действованы непосредственно в разработке новшеств. Такой подход обеспечит эффективное предоставление информации обо всех процессах организации и потенциальных ресурсах к усилению инновационного потенциала.

Первоначальным этапом любого аудирования является сбор анкетных данных или проведение интервью с сотрудниками организации.

Эффективность в данной стадии будет варьироваться в зависимости от проработки вопросов, задаваемых специалистами, проводящими аудит.

Анкета должна содержать широкое число открытых вопросов, выявляющих сильные стороны инновации, ее возможности и преимущества [2].

Все опросы должны производиться исключительно аудитором, для оперативного получения обратной связи в случае неточных или искаженных ответов сотрудников. Следует избегать и контролировать отсутствие преувеличений со стороны идеологов инноваций.

В случае нарушения такого баланса, итоговый результат аудита может оказаться менее эффективным.

На эффективность аудита также влияет способ проведения бенчмаркинга. Так как данный инструмент весьма подвержен искажениям информации в силу действия конкурентной борьбы, важным условием эффективности аудита в данном случае будет применение некоторых элементов анализа, позволяющих уйти от некорректного получения данных:

- Принятие в качестве ориентира не прямых конкурентов, а организации из смежных областей одной отрасли;
- Изучение бизнес-процессов предприятий из других областей. Схожесть многих бизнес-процессов, а также отсутствие конкурентной составляющей помогут повысить эффективность проводимого аудита и получаемой в итоге информации, привести к рождению принципиально новых методик ведения дел;

Измеримым результатом аудита также можно считать количество технологий и технологических процессов, которые:

- Выявлены в ходе аудита, являются новшествами и инновационными идеями, рекомендуемыми к реализации;
- Выявлены в ходе аудита и рекомендованы к удалению из деятельности организации, так как являются убыточными;
- Число фактически удаленных и реализованных технологий спустя некоторый период после получения итогового отчета.

Именно эти элементы должны послужить толчком к повышению инновационного потенциала компании.

В качестве неизмеримых данных необходимо получить:

- Однозначно определенный и обоснованный сегмент или доля рынка, способствующие развитию компании;
- Технологические аспекты деятельности, требующие корректировок;
- «Узкие» места в бизнес-процессах компании;

- Каналы трансферов технологий;
- Источники взаимодействия со смежными областями и компаниями.

По итогам аудита должны быть предоставлены конкретные сравнительные данные и методики по коммерциализации, а не просто сравнительные данные. Результаты проведенного процесса аудита должны быть представлены руководству и составлен однозначный план по реализации действий.

Во время аудита крайне важно соблюдение принципа «китайской стены»: аудиторы не должны предоставлять информацию о стратегических целях и задачах между различными уровнями организации (руководителями отделов, топ-менеджментом, рядовыми сотрудниками).

За счет такого подхода обеспечивается:

- Более качественный и глубокий поиск идей и новшеств;
- Сбор информации о том, какие идеи и концепты могут быть потенциально реализованы и коммерциализированы;
- Формируется план вывода инноваций на рынок. В итоговой отчетности формируются рекомендации по вероятным целевым сегментам рынка.

Одновременно с этим, эффективен может быть только аудит, о проведении которого было произведено достаточное информирование сотрудников компании.

Строго регламентированными и соблюденными должны быть и Сроки подготовки итогового отчета.

- Сроки подготовки Финальной презентации о технологическом аудите (нормативный срок: 2,5 рабочих дня, из них 0,5 дня консультанта и 2 дня компании);
- Общее время проведения технологического аудита (норматив 2 месяца).

Структура финального отчетного документа должна быть согласована с руководством компании, содержать данные о:

- Первичном анализе компании;
- Управленческой структуре;
- Инструментах и методиках, задействованных в ходе аудита;
- Выявленных угрозах, возможностях, областях для изучения и проработки потенциала.

Помимо определенных инновационных технологий и решений, итогом аудита служат следующие измеряемые данные:

- Результат SWOT-анализа (выявленные стратегии и механики устранения угроз и повышения инновационного потенциала);
- Сформированная бизнес-модель;
- Возможностей создания или использования новых услуг, технологий, продукции, выхода на новые рынки, сетевой работы.

На основе этих данных формируется перечень мероприятий и рекомендаций по коммерциализации новшеств, выведению их на рынок и извлечению прибыли.

Весомым преимуществом и вкладом в эффективность аудита будет составление бизнес-плана, включающего в себя алгоритм по формированию спроса на технологию.

В рамках итогового отчета, представители консалтинга должны предоставить прогнозные выкладки технологических и рыночных перспектив, включающих в себя некоторый список параметров как самой технологии или продукта, так и осуществимости, и реализуемости. В данном случае, предполагается, что в ходе аудита для каждого выявленного потенциального направления развития технологии или продукта будут рассчитаны и переданы руководству основные риски и способы их нивелирования.

Еще одним немаловажным условием для оценки эффективности аудита, является наличие стандартов проведения самого процесса. Наличие однозначных практик по выставлению итогового результата значительно снизит стоимость консалтинговых услуг и ускорит протекание оценки.

При этом, количество документации, создаваемой в ходе аудита, должно быть минимизировано.

По окончании аудита должна быть определена также наиболее подходящая программа и схема финансирования инновационных решений.

Таким образом, для повышения эффективности проведенного аудита в обязательном порядке следует контролировать следующие параметры:

- Квалификация аудиторов;
- Степень оптимизации и проработанности опросных инструментов;
- Соответствие задач, поставленных перед аудиторами с целями компании;
- Заинтересованность и информированность сотрудников организации в аудите;
- Оперативное внесение правок в итоговый отчет.

Количественным показателем эффективности аудита всегда является дальнейшее взаимодействие проверенной организации с собственными инновационными разработками и их коммерциализацией.

Количество успешно выведенных на рынок технологий и прорывных продуктов будет являться очевидным и наиболее точным параметром обособленности проведенного аудирования.

Список литературы:

1. Белоусов Д.А. Оценка инновационного потенциала производственной деятельности организаций. – Бийский технологический институт (филиал) Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова, 2010. – 121 с.

2. Методическое руководство по проведению технологического аудита на предприятиях г. Астана. – АО «Астана Innovations», 2012. – 14 с.

3. Правила проведения технологического аудита предприятий города Астаны акционерным обществом «Астана Innovations». – АО «Астана Innovations», 2011. – 13 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ И ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ИХ РАЗВИТИЕ

© Егормина Д.В.¹

ООО «Рекламное агентство «ТОПАЗ», г. Екатеринбург

Статья посвящена вопросам становления и развития рынка рекламных услуг в России. Исследованы виды рисков в условиях реализации инновационных технологий в сфере рекламных услуг, причины их возникновения, сделаны выводы о необходимости использования организациями ряда методов снижения рисков.

Ключевые слова: сфера рекламных услуг, риск, инновационные технологии, методы снижения риска.

Сфера рекламных услуг в России проходит период активного развития и своего становления. В целом рекламные услуги появились на российском рынке сравнительно недавно, но уже нашли свое место в современной экономике. Стремительное развитие инфраструктуры информационно-коммуникационного рынка деловых услуг, активное развитие рынка сферы рекламных услуг сегодня выступают в роли важных предпосылок для формирования нового инновационного сектора в этих сферах, следствием которых должно стать развитие всех других сфер экономической деятельности. Условия развития рекламных услуг характеризуются высокими рисками и неопределенностью. Это обуславливает снижение инновационной активности российских предприятий сферы рекламных услуг и, как следствие, торможение развития рекламной деятельности, по сравнению с другими странами. Изучение рекламных инноваций открывает новые возможности для целостного и эффективного функционирования и развития рынка рекламных услуг [1].

Сегодня Россия имеет высокий потенциал для выбора инновационного направления развития сферы рекламных услуг с целью увеличения соци-

¹ Бухгалтер.

альной и экономической эффективности, повышение конкурентоспособности отечественных предприятий сферы рекламных услуг. Одним из наиболее привлекательных направлений для инновационного развития является Интернет-реклама, которая открывает возможности для разработки и внедрения новейших рекламных технологий. Другим направлением инновационной рекламы стала мобильная реклама. Среди основных инструментов мобильной рекламы необходимо выделить SMS/MMS-рекламу, мобильные промосайты, рекламу на отдельных WAP-сайтах, поисковую рекламу и др.

Исследование рисков, связанных с внедрением или разработкой инновационных технологий в сфере рекламных услуг, является важнейшей частью процесса оценки социально-экономической эффективности. В современном мире деятельность практически любого предприятия осуществляется в условиях риска и неопределённости. Под неопределённостью понимается неполнота и неточность информации об условиях функционирования предприятия, ведении проекта. Риск – это «возможность возникновения условий, приводящих к негативным последствиям» [4]. Среди таких негативных последствий можно выделить угрозу неэффективного расходования средств, снижение доходов от вложенных инвестиций в инновационный проект или возникновение дополнительных расходов. В то же время стоит отметить, что большинство крупных рекламодателей завязаны на продукции, чьи бренды принадлежат зарубежным компаниям, а значит, они в значительной мере зависят от курса валют. В кризисных условиях, предприятия в первую очередь начинают сокращать расходы, в том числе на рекламные услуги. Также во время кризиса снижается покупательская способность граждан. Поэтому, на начальном этапе работы над инновационным проектом необходимо выделить и проанализировать все ожидаемые риски (табл. 1). При проведении анализа рисков предприятия, связанных с разработкой или внедрением инновационных технологий в сфере рекламных услуг, необходимо учитывать вышеописанные риски и методы их минимизации. Также необходимо определить вероятность возникновения этих рисков и степень их влияния на реализацию проекта по внедрению или реализации инновационных технологий в рекламе.

Данные описанные риски представляются наиболее значимыми при разработке и внедрении инновационных технологий в рекламе. В виду того, что формы рекламы могут быть весьма разнообразны, при анализе рисков необходимо учитывать специфику каждого отдельного проекта. В связи с этим довольно непросто провести классификацию и оценку рисков инновационных технологий в рекламе. Для одних проектов наиболее значимы одни риски, для других – совсем иные. Представленные в таблице 1 риски присущи практически всем проектам инновационных рекламных технологий, но также нельзя забывать о возможности учета дополнительных индивидуальных рисков. При учете того, что сфера рекламных услуг развивается очень быстро,

необходимо уточнить, что с возникновением новых технологий и новых социальных реалий станет необходимым внесение дополнительных рисков.

Таблица 1

**Риски при реализации инновационных технологий
в сфере рекламных услуг**

Категории рисков	Виды рисков	Причины возникновения рисков	Вероятность и степень опасности. Проявления негативного влияния
Управленческие риски	Риск неверной постановки целей и задач рекламы	<ul style="list-style-type: none"> – двусмысленное формулирование; – несоответствие стратегической концепции; – несоответствие существующим рыночным реалиям (переоценка / недооценка). 	срыв сроков проекта и значительное увеличение средств на разработку рекламы
	Риск неверного выбора стратегии	<ul style="list-style-type: none"> – низкая квалификация специалиста, занимающимся продвижением; – отсутствие учета или актуальных данных об изменениях рыночных и социальных факторов; – недостаточная проработанность конкурентного рынка; – оторванность стратегии от культурных и социальных реалий жизни современного общества. 	неэффективное вложение средств и не достижения поставленных целей и задач
	Риск бюджетного планирования	<ul style="list-style-type: none"> – ошибки постановки задания; – изменение стоимости оплаты труда специалистов в виду вскрывшихся технических и административных проблем; – несоответствие прогнозируемых затрат реальным при внедрении или разработке инновационного рекламного проекта. 	
	Риск неверного планирования сроков исполнения проекта	<ul style="list-style-type: none"> – низкий уровень компетентности и опыта специалистов, работающих над проектом; – уровня подготовки и согласования технического задания. 	<ul style="list-style-type: none"> – изменение времени начала проекта по внедрению или разработке инновационных технологий; – снижение эффективности всего проекта
	Риск выбора некомпетентного персонала	команда специалистов не сможет качественно выполнить необходимые работы.	– способствует появлению ошибок и задержек в исполнении проекта
	Риск увеличения срока реализации проекта и превышения объема выделенных средств	оказывают влияние все указанные ранее факторы	– способствует появлению ошибок и задержек в исполнении проекта.
Конъюнктурные риски	Риск ошибочной оценки рынка продаваемого товара / услуги	<ul style="list-style-type: none"> – неактуальные статистические данные; – отсутствие доступных данных о рынке; – ненадлежащие данные о рынке; – завышенные или заниженные ожидания динамики развития рынка. 	<ul style="list-style-type: none"> – решение о внедрении инновационных технологий в рекламе может оказаться несвоевременным, – неэффективная трата бюджета.
	Маркетинговые риски	<ul style="list-style-type: none"> – неправильный выбор рынков сбыта продукции; – ненадежность сбытовой сети на рынках сбыта; – неверная ценовая политика; – ошибочное определение мощностей производства. 	– реклама не сможет обеспечить эффективного достижения поставленных перед ней целей

Продолжение таблицы 1

Категории рисков	Виды рисков	Причины возникновения рисков	Вероятность и степень опасности. Проявления негативного влияния
	Риск раздражения рекламой	– особенности целевой аудитории (традиции, предпочтения, нормы и правила жизни / поведения).	– отталкивает внимание к рекламируемому продукту, – возникает чувство отторжения рекламируемого продукта потребителем
	Риск низкого привлечения внимания к рекламе	– неверная оценка канала коммуникации; – неверный формат, несоответствие контента современным требованиям социо-культурной среды общества; – неверный выбор информационного повода, несвоевременный выход рекламы	– отталкивает внимание к рекламируемому продукту, – возникает чувство отторжения рекламируемого продукта потребителем
Социально-психологические	Риск недоверия к рекламе	– продукт не соответствует формату и каналу распространения рекламы; – реклама не соответствует ментальным устоям целевой аудитории.	– отталкивает внимание к рекламируемому продукту, – возникает чувство отторжения рекламируемого продукта потребителем
	Риск отсутствия желания иметь / пользоваться рекламируемым продуктом	– не учтены модели поведения и жизненные устои общества; – имеются противоречия с основными морально-культурными принципами.	
	Риск негативного социального влияния	изменение социальных и культурных норм и поведения общества или его отдельных трат	– ухудшение благосостояния общества в целом, – снижение культуры и морали, – социальное раздробление общества, – деградация общих национальных и государственных ценностей в обществе.
Технические риски	Риск неверного расчета конструкции / технологии	риск присутствует в случае, если технология завязана на различных внешних технологических системах, не рассчитанных на дополнительные нагрузки, как то сеть электричества, коммуникационные кабели и т.д.	– негативное влияние на восприятие рекламируемого продукта, – способствует не запланированным затратам на борьбу с последствиями неверного расчета конструкции / технологии.
	Риск нестабильной работы оборудования и средств связи		
	Риск уязвимости технологии со стороны внешних систем	– сильная зависимость работы технологии от внешних систем (электро-магнитное поле, освещение, климатические условия и т.д.); – инновационные технологии могут быть подвержены взлому / нарушению со стороны недоброжелателей.	
	Риск невозможности обслуживания технологии в отсутствие разработчика	отсутствие специалистов, имеющих опыт и знания для его обслуживания.	монополия в лице подрядчика, который может требовать дополнительных финансовых средств в виду вашей привязанности к нему.
Правовые риски	Риск правонарушения	– нарушение авторского права может повлечь штраф и снятие рекламы; – использование запрещенного контента.	

Окончание таблицы 1

Категории рисков	Виды рисков	Причины возникновения рисков	Вероятность и степень опасности. Проявления негативного влияния
Макроэкономические риски	Валютные риски	– в качестве заказчиков или подрядчиков выступают иностранные предприятия; – поставщики материалов или услуг, а также их потребители находятся за рубежом; – держатели патента на инновационную технологию находятся за рубежом	
	Законодательная неопределенность	– изменения налогового законодательства; – принятие новых требований и порядка лицензирования деятельности, необходимых для реализации инновационных технологий в сфере рекламных услуг.	получение разрешительной документации со стороны государственных служб.
	Политическая нестабильность	– начало военных действий; – угроза террористического акта; – митинги, восстания, революции; – ограничения на импорт и экспорт, финансовые ограничения.	– снижение прибыли; – невозможности существования предприятия в данных условиях.
	Форс-мажорные обстоятельства	– стихийные бедствия (пожары, наводнения, землетрясения и т. д.)	

Во избежание указанных рисков в деятельности компании следует использовать различные схемы снижения рисков. Первое направление избежание риска предполагает определенную политику руководства, то есть для избежания этого вида риска необходимо отказываться от управленческих решений, связанных с риском. Но это направление не может обеспечить высокие доходы и динамичное развитие компании и отрасли в целом. Как показывает мировая практика, создание специальных фондов, которые используются в экстремальных условиях, является самым простым и одним из наиболее действенных методов предотвращения негативных рисков [3]. Автором рекомендуется использовать такой метод снижения риска как диверсификация, распределяющая риск между несколькими направлениями. В этом случае увеличение риска уравнивает отказ от реализации одного рискованного направления развития в пользу другого.

Список литературы:

1. Абилова М.Г., Егормина Д.В. Социально-экономические аспекты и риски развития инновационной деятельности в сфере рекламных услуг // *Фундаментальные и прикладные исследования экономических проблем и перспектив развития современных организаций: Сборник научных трудов международной научно-практической конференции* / Под ред. С.Г. Журавина, В.Н. Немцева. – 2016. – С. 66-70.
2. Абилова М.Г. Репродуктивная политика как фактор социально-экономического развития регионов // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. – 2015. – № 5 (77). – С. 25.

3. Девятова Е.С. Особенности развития сферы деловых услуг России на примере услуг рекламы // Материалы международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2012». – М.: МАКС Пресс, 2012.

4. Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности: теория ожидаемого. – М.: Наука, 2002.

5. Абилова М.Г., Рыжкова О.А. Риск-контролинг в системе управления финансовыми рисками промышленного предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – № 5 (99). – С. 35.

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА

© Завьялов Д.В.¹, Завьялова Н.Б.²

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

Рассматриваются вопросы оценки трудовых ресурсов территорий как фактора инвестиционной привлекательности в агропромышленном бизнесе. В фокус проблемы включены не только такие показатели как численность трудоспособного населения и/или уровень безработицы, но и уровень готовности кадров к развитию и модернизации агропромышленного бизнеса как приоритетного направления в экономической политике Российской Федерации.

Ключевые слова: агропромышленный бизнес, инвестиционная привлекательность, подготовка кадров.

Введение

Агропромышленный бизнес – важнейшая область национальной экономики, обладающая рядом особенностей, обуславливающих специфику инвестиционных процессов. К таким особенностям следует отнести зависимость от природных условий и взаимозависимость сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, а также уровень производственного потенциала, наличие квалифицированных кадров, социально-экономическое положение территории и др. Важным при принятии инвестиционных решений является сбалансированность производственной деятельности в

¹ Заведующий кафедрой Предпринимательства и логистики.

² Доцент кафедры Предпринимательства и логистики, кандидат технических наук.

различных направлениях агропромышленного бизнеса как основное условие устойчивого развития этой сферы экономики страны. Недостаточное инвестирование в производство сельскохозяйственной техники или в предприятия перерабатывающей и пищевой промышленности могут привести к деградации сельского хозяйства, или инвестирование в сельское хозяйство без инвестиций в обеспечивающие сферы деятельности (производство семян, генетического материала для животноводства, комбикормов), а также в логистические структуры и перерабатывающую промышленность негативно повлияют на развитие сельского хозяйства и потери конкурентоспособности всего агропромышленного бизнеса. Многообразие факторов, воздействующих на развитие агропромышленного бизнеса, должно быть учтено при оценке его инвестиционной привлекательности.

Сами факторы имеют различную природу и степень влияния на развитие бизнеса, а также оцениваются, как правило, по нескольким количественным и/или качественным показателям. Практическая целесообразность требует выделения наиболее значимых показателей инвестиционной привлекательности с учетом субъективности и объективности характера факторов, от которых зависит выгодность инвестиций и уровень рисков для их реализации. Объективные факторы включают группы природно-климатических, трудовых, производственных факторов. Субъективные факторы состоят из экономических, социальных, культурных, политических, организационных, правовых, технологических факторов [5].

Объективным фактором, определяющим инвестиционную привлекательность агропромышленного бизнеса, является его обеспеченность трудовыми ресурсами.

Для России количество трудовых ресурсов, используемых в сельском хозяйстве, обусловлено природными, экономическими и демографическими условиями и не зависит от фактического или планируемого объема производства. Это означает, что в производстве сельскохозяйственной продукции занято столько людей, сколько в настоящее время имеется в распоряжении производителя, а не столько, сколько требуется в соответствии с агротехническими сроками. В результате в период активных сельскохозяйственных работ наблюдается существенный дефицит трудовых ресурсов при том, а в период между сезонами занятость местного населения крайне низкая. Несбалансированность рынка труда влияет как на производительность труда и рациональное использование трудовых ресурсов, так и на эффективность машин и механизмов, что в конечном итоге отражается на качестве производимой продукции, ее себестоимости, рентабельности и прибыли предприятий агропромышленного бизнеса и снижает инвестиционную привлекательность агропромышленного бизнеса.

Несбалансированная ситуация на рынке труда, низкий уровень жизни в сельской местности приводят к оттоку трудовых ресурсов из сельской мест-

ности, причем основную часть составляет молодое население. В результате с учетом демографических циклов численность населения пенсионного возраста увеличивается, тогда как численность населения в возрасте от 15 до 24 падает. Снижается доля трудового населения, занятого в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности (рисунок 1).

Одновременно наблюдается снижение числа крупных сельскохозяйственных организаций и малых предприятий, но отмечается рост числа фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей (рисунок 2).

Следует отметить, что масштаб бизнеса для инвесторов играет большую роль. Малый бизнес оказывается менее привлекательным в связи со сложностью контроля за использованием инвестиций и ростом рисков инвестора при производстве ограниченного ассортимента продукции.

Инвестиционная привлекательность определяется не только численностью трудоспособного населения, но и уровнем квалификации сотрудников, поскольку агропромышленный бизнес, как никакой другой, требует специальных знаний и опыта.

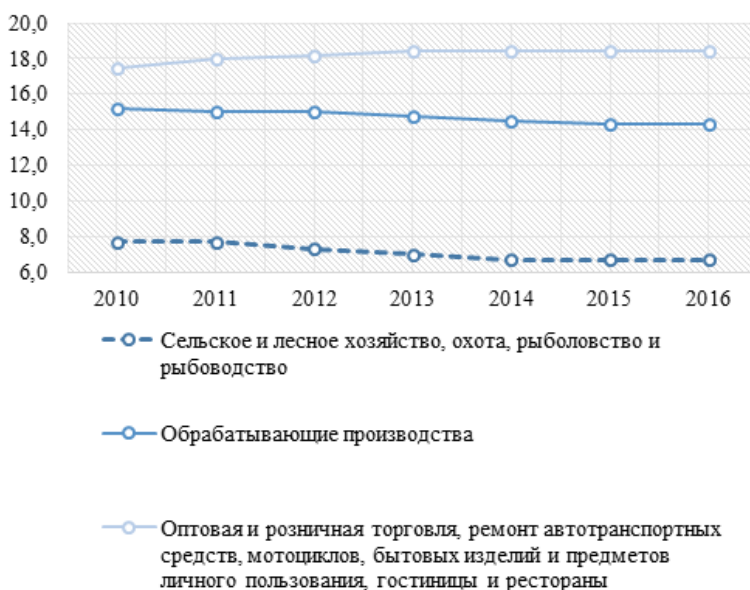


Рис. 1. Распределение занятого населения по видам экономической деятельности на основной работе, в среднем за год (в %)

Источник: <http://www.gks.ru/>.

Система аграрного образования в России начала формироваться с момента создания в 1865 г. Петровской земледельческой и лесной академии. В

настоящее время в Российской Федерации функционирует 58 высших учебных заведений, находящихся в системе Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, в которых обучается 438,7 тыс. студентов (специалистов, бакалавров, магистров, аспирантов, докторантов) [4].

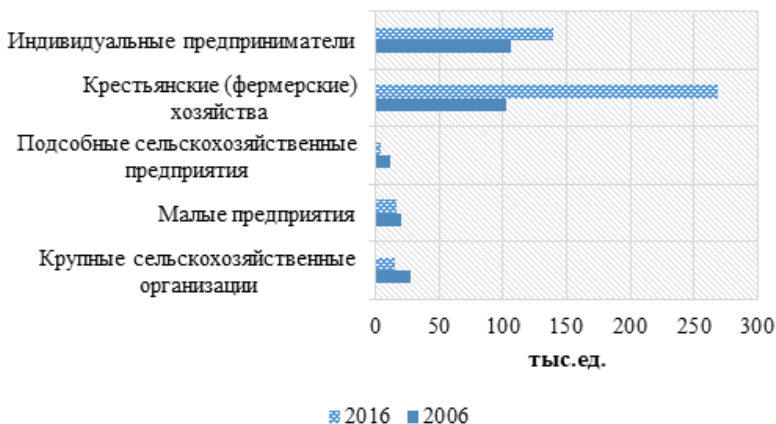


Рис. 2. Число с/х организаций, крестьянских (фермерских хозяйств) и индивидуальных предпринимателей

Источник: <http://www.gks.ru/>.

В целом структура специальностей и направлений подготовки в аграрных вузах характеризуется наличием двух укрупненных групп специальностей и направлений: сельское, лесное и рыбное хозяйство (40 %), экономика и управление (30 %). При этом в сегменте очного образования преобладают профильные специальности и специальность «Ветеринария». В тоже время агропромышленный бизнес крайне нуждается в специалистах по новым для агропромышленного бизнеса специальностям – биохимии, молекулярная биологии, генетике, фармакологии, токсикологии и др., поскольку эти направления обеспечивают научный и технический прогресс.

В исследованиях вопросов аграрного образования [1, 2], в проекте «Стратегии развития аграрного образования в Российской Федерации до 2020 г.» [6] указывается на необходимость создания единой интегрированной системы образования, включающей не только институты высшего и дополнительного профессионального образования, но среднего профессионального и общего уровней. При этом все уровни образования должны быть ориентированы на практическое обучение и индивидуальный подход. Однако в структуре студенческого контингента аграрных вузов очевиден значительный акцент на заочную подготовку. Так, 47 % студентов сельскохозяйственных вузов обучаются на очной форме, 52 % – на заочной, однако, в то же самое

время, в среднем по РФ 58 % студентов обучаются на очной форме, и 39 % – на заочной. Такая статистика не позволяет говорить о практикоориентированном аграрном образовании.

При организации агропромышленного образования следует учитывать, что в большинстве сфер жизни общества и областей знания приоритетную роль играют энвайроментальные¹ ценности. С точки зрения научных разработок в аграрной отрасли данная тенденция отражается в работах по формированию альтернативных источников энергии (биотоплива, производимого и распространяемого фермерами или сельскохозяйственными организациями). Следовательно, деятельность вузов агропромышленного направления должна учитывать подготовку и по этим специальностям.

Таблица 1

Показатели оценки инвестиций в разрезе трудовых ресурсов

Показатели оценки трудовых ресурсов K_{TR}	Формула	Примечание
Доля трудоспособного населения, проживающего в сельской местности $K_{ТН}$ к общей численности территории	$K_{ТН} = Ч_{ТНС} / Ч_{ТН}$	$Ч_{ТНС}$ – численность трудоспособного населения в сельской местности территории $Ч_{ТН}$ – численность трудоспособного населения в субъекте федерации
Уровень безработицы на территории $K_{БН}$	$K_{БН} = Ч_{БН} / Ч_{ТН}$	$Ч_{БН}$ – численность безработных территории $Ч_{ТН}$ – численность трудоспособного населения территории
Доля трудоспособного населения, имеющая высшее или среднее образование $K_{ОН}$	$K_{ОН} = (Ч_{ТНВО} + Ч_{ТНСО}) / Ч_{ТН}$	$Ч_{ТНВО}$ – численность трудоспособного населения с высшим образованием $Ч_{ТНСО}$ – численность трудоспособного населения со средним образованием $Ч_{ТН}$ – численность трудоспособного населения

Источник: составлено авторами.

Определение показателей для оценки фактора для оценки трудовых ресурсов как фактора на инвестиционную привлекательность агропромышленного бизнеса всегда носит субъективный характер. Так в работе В.А. Верзилына [3] в качестве показателей оценки трудовых ресурсов с целью анализа инвестиционной привлекательности рассматриваются такие показатели как уровень зарегистрированной безработицы, уровень среднемесячных денежных доходов населения, численность работников, занятых в агропромышленном бизнесе. Выбранные авторами показатели позволяют судить о наличии трудового потенциала в рассматриваемом регионе, однако такой показатель как оценка денежных доходов применять, на наш взгляд, не целесообразно.

¹ От англ. environment – окружающая среда.

разна, поскольку официальная статистика не в полной мере отражает реальные доходы населения. С другой стороны, необходимость проведения в ближайшее время и с перспективой на будущие годы модернизации агропромышленного бизнеса требует оценки уровня подготовки потенциальных кадров. Данный показатель может быть декомпозирован по видам деятельности (сельское хозяйство, перерабатывающая и пищевая промышленность, сфера научно-исследовательских разработок и т.д.) Таким образом, наиболее целесообразным является оценка трудовых ресурсов по показателями, представленными в таблице 1.

Заключение

В сфере подготовки кадров для агропромышленного бизнеса существуют определенные проблемы. Их решение должно учитывать такие требования как приближенность образовательных учреждений к местам потенциальной работы обучающихся, учебные заведения должны быть оснащены новейшими технологиями для осуществления их трансфера в производство сельскохозяйственной продукции, ее хранение и переработку. Наиболее существенным является учет существующих и прогнозируемых потребностей бизнеса. Предстоящий период вхождения в цифровую экономику потребует от специалистов высокой квалификации в области информационных технологий и систем. Наличие трудовых ресурсов в соответствии с требованиями агропромышленного бизнеса оказывает влияние на создание новых мощностей по переработке продукции сельского хозяйства, на формирование экспортоориентированных направлений. Мониторинг показателей инвестиционной привлекательности в разрезе трудовых ресурсов и обеспечение доступности результатов мониторинга для потенциальных инвесторов позволит принять обоснованное решение по реализации инвестиционных проектов.

Список литературы:

1. Ахапкина Е.Н., Крохмаль Е.А. К проблеме развития аграрного образования // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2015. – № 2 (22). – С. 129-136. – DOI: 10.18184/2079 4665 2015.6.2.129.136.
2. Бугова О. В., Чудинова Ю. В., Шипилина Г.В., Рождественская В.В., Черданцева И.В. Проблемы моделирования регионального аграрного образования // Профессиональное образование в современном мире. – 2017. – Т. 7, № 1. – С. 836-843. – DOI: 10.15372/PEMW20170112.
3. Верзилин В.А., Закшевский В.Г., Наролина Ю.В. Инвестиционная привлекательность агропромышленного комплекса региона. – Воронеж: ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР РФ, 2007. – 378 с.
4. Воронин Б.А., Фатеева Н.Б. О подготовке кадров с высшим профессиональным образованием для АПК // Аграрный вестник Урала. – 2015. – № 2 (132). – С. 77-79.

5. Лысенко М.В. Методика оценки состояния технического потенциала и эффективности его использования / М.В. Лысенко, Ю.В. Лысенко // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4. – С. 202-206.

6. Проект «Стратегии развития аграрного образования в РФ до 2020 г» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/26822645-Proekt-ot-strategiya-razvitiya-agrarnogo-obrazovaniya-v-rossiyskoy-federacii-do-2020-g.html> (дата обращения: 16.06.2017).

ВРЕМЕННЫЕ РЯДЫ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛЯ «ПРОИЗВОДСТВО РЫБЫ И ПРОДУКТОВ РЫБНЫХ» ПО ПРИМОРСКОМУ КРАЮ

© Кучерова С.В.¹, Карпова Д.К.², Аверкова Г.В.³

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса», г. Владивосток

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет», г. Владивосток

Данная работа является следующим шагом исследования основных элементов рыбной отрасли Приморского края. Опираясь на результаты предыдущих работ авторов были построены, проанализированы и оценены модели временных рядов описывающие изменение уровня производства рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных по Приморскому краю. В качестве статистического материала используются данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. Построение моделей временных рядов проводилось с использованием пакета Statistica. В результате получены прогнозные значения признака «производство рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных» по Приморскому краю.

Ключевые слова: эконометрическое моделирование, факторный анализ, временные ряды; автокорреляция; частная автокорреляционная функция, продовольственная безопасность, рыбные ресурсы, производство рыбы и продуктов рыбных.

Целью данной работы является прогнозирование показателя «производство рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных». Со-

¹ Доцент кафедры Математики и моделирования ВГУЭС, кандидат физико-математических наук, доцент.

² Студент магистратуры кафедры Математики и моделирования ВГУЭС.

³ Старший преподаватель кафедры Алгебры, геометрии и анализа ДВФУ.

гласно рекомендациям по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, россияне должны употреблять в год не менее 22 кг рыбных продуктов (Приказ Минздрава Российской Федерации от 19.08.2016 № 614). Настоящее исследование является промежуточным этапом исследования основных элементов рыбной отрасли Приморского края. На основе факторного анализа ранее был проведен сравнительный анализ факторов, относящихся к основным элементам рыбной отрасли Приморского края [1, 2]. По результатам исследования выявлено два основных фактора, оказывающих влияние на потребление рыбы и рыбопродуктов: «среднедушевые денежные доходы населения» и «производство рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных». Прогнозирование результативного признака «потребление рыбы и рыбопродуктов» было проведено в работе [3].

Прогнозирование будет проводится методом Бокса-Дженкинса (АРПСС). Эконометрические методы прогнозирования применяются в различных областях деятельности, например в [4-7]. Выявление трендовой, сезонной и случайных компонент, моделирование тенденции временного ряда, построение модели пригодной для прогнозирования и получение прогноза исследуемого временного ряда является неотъемлемой частью данной работы.

На рисунке 1 изображена динамика производства рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных за выбранный промежуток времени.

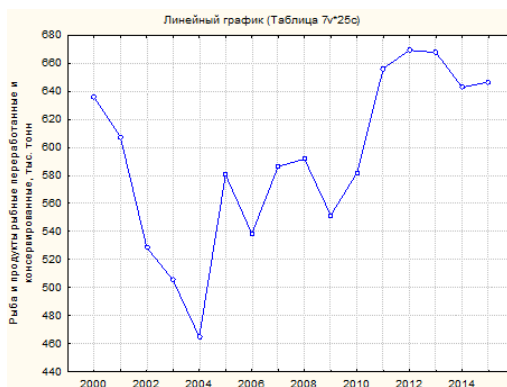


Рис. 1

На первом этапе исходный временной ряд проверяется на стационарность. Для этого необходимо проанализировать автокорреляционную функцию (АКФ) и частную автокорреляционную функцию (ЧАКФ), результаты которых должны быть аналогичными.

На рисунке 2 представлена АКФ производства рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных.

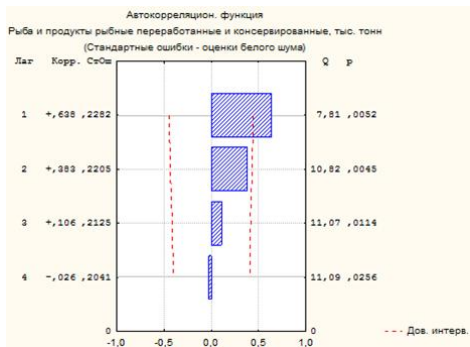


Рис. 2

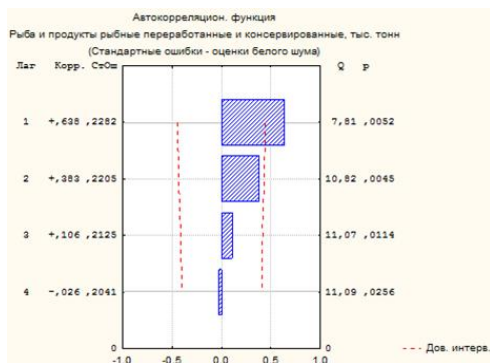


Рис. 3



Рис. 4

На рисунке 3 представлена ЧАКФ производства рыбы и продуктов рыбных.

Ряд является нестационарным, так как коэффициенты корреляции выходят за границы доверительного интервала. Преобразуем его, используя разность с лагом 1, и проверим новый ряд с помощью АКФ и ЧАКФ (рисунок 4).

На рисунке 5 представлен график ЧАКФ для измененного ряда.



Рис. 5

После того как ряд приведен к стационарной форме необходимо выбрать модель АРПСС (p,d,q), где p – порядок авторегрессии, d – порядок разности, q – порядок скользящего среднего [8]. Из четырех построенных моделей АРПСС наилучшей была признана модель АРПСС (0,0,1). На рисунке 6 показаны результаты построения модели.

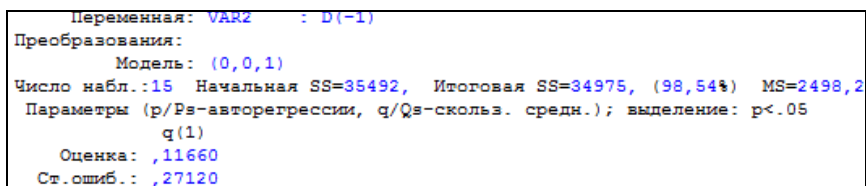


Рис. 6

После того как прогноз выполнен, необходимо вернуться к исходному ряду. Воспользуемся операцией «суммирование», обратной взятию разностей с соответствующими лагами. Таким образом, прогноз соответствует исходным данным.

На рисунке 7 представлен исходный график показателя «производство рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных» с прогнозом на 2017 год.



Рис. 7

Таким образом, проведенный прогноз при помощи метода Бокса-Дженкинса позволяет сделать вывод, что «производство рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных» в 2017 году уменьшится и составит 646,59 тыс. тонн. Точность прогноза оценивается величиной доверительного интервала для вероятности его осуществления равной 0,95. Доверительный интервал для прогноза имеет вид (629,4; 663,78). Размах значений составляет $\pm 5\%$, что говорит о точности полученной оценки.

Как показало предыдущее исследование авторов [1, 2] анализ, для оценки продовольственной безопасности потребления рыбных продуктов ключевыми показателями являются среднедушевые денежные доходы населения и производство рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных. Так как для полной оценки уровня экономической безопасности необходим прогноз социально-экономических показателей Приморья [9], то следующим шагом в исследовании будет прогнозирование второго признака фактора регрессионной модели [1] «среднедушевые денежные доходы населения».

Список литературы:

1. Кучерова С.В. Эконометрическое моделирование взаимосвязи основных показателей рыбной отрасли Приморского края // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 12-2. – С. 441-446.
2. Карпова Д.К., Кучерова С.В. Анализ рыбной отрасли Приморского края // *Актуальные проблемы и перспективы развития государственной статистики в современных условиях. Сборник докладов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах*. – 2016. – С. 53-57.
3. Аверкова Г.В., Карпова Д.К., Кучерова С.В. Анализ временных рядов в исследовании показателя «Потребление рыбы и рыбопродуктов» по При-

морскому краю // Экономика и управление: проблемы, анализ тенденций и перспектив развития. Сборник материалов I-й международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 95-101

4. Волкова М.В., Шахгельдян К.И., Гельцер Б.И. Анализ кадрового ресурса системы здравоохранения Приморского края // Тихоокеанский медицинский журнал. – 2016. – Т. 61, № 3. – С. 84-88.

5. Кучерова С.В. Использование анализа временных рядов при исследовании уровня преступности // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-6. – С. 1206-1209.

6. Гузенко А.Г., Бутко В.С. Эконометрическое моделирование курса доллара США к российскому рублю // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие дальневосточного региона России и стран АТР. Материалы XVIII Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2016. – С. 8-11.

7. Идентификация региональных кластеров в рамках исследования эпидемиологической обстановки по туберкулезу в РФ // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие дальневосточного региона России и стран АТР. Материалы XIX Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2017. – С. 106-109.

8. Доронина А.И. Модели временного ряда: AR (p), MA (q), ARIMA (p,d,q). Пример исследования потребления нефтепродуктов во Франции [Электронный ресурс] / Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/pdf/1560.pdf>.

9. Государственная программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса в Приморском крае на 2013-2017 годы» [Текст]: Постановление Администрации Приморского края от 07 декабря 2012 года № 389-па.

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

© Максимова С.М.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Статья посвящена исследованию проблемы повышения инвестиционной привлекательности предприятий агропромышленного комплек-

¹ Доцент кафедры Предпринимательства и логистики.

са. На основе изучения зарубежного опыта проведена аналогия с развитием инвестиционной привлекательности АПК в России. Обозначены основные тенденции развития сельского хозяйства в России и за рубежом. Особое внимание уделено вопросам инвестиций в предприятия агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, зарубежный опыт, агропромышленный комплекс, предприятия агропромышленного бизнеса.

Необходимым условием эффективного и устойчивого развития любой отрасли народного хозяйства является наличие достаточных инвестиций. Рост инвестиций является одним из основных факторов обеспечения экономического развития агропромышленного комплекса и региона в целом, повышения качества жизни населения, обновления региональной технической и технологической базы, основных фондов.

Агропромышленный комплекс является экономически и социально значимой отраслью экономики для регионов России. Однако отрасль остается мало привлекательной для большинства инвесторов. Этому способствует ряд факторов:

- неустойчивое финансовое положение сельскохозяйственных предприятий;
- острый дефицит собственных финансовых ресурсов;
- неконкурентоспособность продукции отечественного АПК;
- слабо развитая материально-техническая база, низкий платежеспособный спрос населения;
- низкая эффективность аграрного производства [2].

Важно отметить, что в век глобального загрязнения планеты, продукты сельского хозяйства, выращенные в экологически чистой зоне с минимальным применением химических веществ, приобретают особую ценность. Можно сказать, что экологически чистая продукция сегодня уже считается своеобразным брендом, в отдельных случаях, можно сказать даже роскошью для современного человека, что особенно актуально для среднестатистического жителя мегаполиса. Продукция сельского хозяйства приобретает все большую потребительскую ценность, в связи с чем, многие люди готовы инвестировать в сельскохозяйственную продукцию, тем самым инвестируя в здоровье и благополучие своей семьи.

Остается нерешенным ряд проблем в методических подходах к повышению экономической эффективности отраслей АПК на основе их инвестиционной привлекательности. В связи с этим актуальной проблемой остается развитие инвестиционного механизма агропромышленного комплекса.

Под *инвестициями* в целом принято понимать долгосрочные вложения на приобретение основных фондов и оборотных средств в процессе хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Инвестициями могут

быть денежные средства, ценные бумаги, имущественные права, имеющую денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях прибыли или достижения иного полезного эффекта. *Инвестиционная привлекательность* будет рассмотрена нами как обобщенная характеристика совокупности экономических, правовых, политических, социальных предпосылок, предопределяющих целесообразность и возможность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему: экономику, вид деятельности, регион, предприятие и др. [1].

Для поиска и разработки путей повышения инвестиционной привлекательности предприятий агропромышленного бизнеса, рассмотрим опыт зарубежных стран, успешно развивающихся в данном направлении. Стоит отметить, что инвестиционная деятельность в аграрном секторе экономически развитых стран характеризуется высокой бюджетной дотируемостью: осуществляется как прямое дотирование капитальных вложений, так и косвенное регулирование инвестиционных процессов.

Обратимся к опыту крупнейшей национальной мировой экономики США. По всем параметрам сельское хозяйство Соединенных Штатов является собой крупный бизнес. Сложился даже специальный термин «агробизнес», отражающий гигантский вес сельскохозяйственного производства в американской экономике, под которым следует понимать весь агропромышленный комплекс от отдельного фермера до мультинационального концерна-производителя химикатов. Агробизнес включает производителей сельскохозяйственного оборудования, фермерские кооперативы, сельские банки, транспортников сельскохозяйственной продукции, торговцев потребительскими товарами, пищеперерабатывающую промышленность, сети продовольственных магазинов и многие иные предприятия. Так, в США в значительной мере развит механизм государственно-частного партнерства, позитивный эффект от которого проявляется в следующем:

- создании структурных элементов на основе интеграции предпринимательских организации реального и финансового секторов, с одной стороны, и институтов науки и исследований с другой;
- объединении финансовых ресурсов государства и частных инвесторов и их направления на развитие инновационного компонента территорий.

Федеральные бюджетные ассигнования в США выделяются на сельское хозяйство в виде прямых денежных выплат, льготных кредитов, безвозмездных ссуд, безвозвратных платежей. Фермерам предоставляются налоговые скидки на инвестиции, производится отсрочка платежей по кредитам и т.д. Государственная система кредитования занимает в стране около половины ссуд, выданных фермерам всеми коммерческими банками и страховыми компаниями. Финансовые средства выделяются через программы гарантированных финансовых вложений, направляемых в аграрный сектор.

Американский фермер имеет возможность получать государственную поддержку по многим направлениям: это прямые субсидии производства продукции (зерна, сои, подсолнечника, сахарной свеклы и других продуктов) и госрасходы на поддержание доходности фермеров. Про американских фермеров часто говорят, «один фермер кормит 75 человек». Благодаря щедрости природы и умелому использованию техники, удобрений и химикатов, американский фермер практически не имеет себе равных в производстве обильной и дешевой продукции. На долю США приходится половина мирового производства бобов сои и кукурузы и от 10 до 25 процентов хлопка, пшеницы, табака и растительных масел [3].

В США инвестиционные процессы в сельском хозяйстве регулируются также системой налогообложения. Наряду с общим налогообложением действует система льгот, которая способствует развитию сельскохозяйственного производства, росту его эффективности, сохранению окружающей среды, повышению плодородия почв и т.д. Так, подоходный налог для фермеров в отличие от других товаропроизводителей, исчисляется только после реального поступления дохода, а не после фиксации сделки, как в остальном бизнесе. Фермеры имеют право вычитать из полученного дохода все текущие затраты, независимо относятся ли они к реализованной продукции или нет, и таким образом манипулировать размерами чистого дохода. В целях минимизации налогооблагаемого дохода фермерам разрешается включать некоторые виды вложений в средства производства (выращивание телок для пополнения продуктивного стада, известкование кислых почв и мероприятия по охране окружающей среды) в текущие затраты и полностью списывать их в течение года. Вложения в мелиорацию, охрану земельных и водных ресурсов и выращивание скота не облагаются налогом и способствуют увеличению общего размера дохода.

В странах Западной Европы и Японии действует кредитная система с низкими процентными ставками в рамках фермерской кооперации с привлечением финансовых средств коммерческих банков, страховых компаний. Это особенно важно для стран ЕС, так как здесь значительная часть фермеров (40 %) не имеет собственных средств для обеспечения даже простого воспроизводства.

Наиболее распространенным видом бюджетного стимулирования инвестиций в *Австрии* является льготное кредитование. Оно занимает приоритетное место в бюджетном стимулировании капиталовложений. Функционирует два вида льготного кредитования: аграрный инвестиционный кредит и специальный сельскохозяйственный кредит. Каждый из указанных кредитов имеет свои направления использования, установленный размер стимулирования, условия и сроки действия. Льготный аграрный инвестиционный кредит охватывает все сферы производственной деятельности и дифференцируется по двум уровням компенсационных доплат – 50 и 56 % действующим

щей, процентной ставки банка-кредитора в зависимости от значимости направленных вложений. В сельскохозяйственном производстве Австрии аграрный инвестиционный кредит получают 60 % ферм с полной занятостью, в то время как в других отраслях народного хозяйства льготный кредит используют только в 18 % хозяйств. Таким образом, через льготный кредит проводится политика закрепления населения в сельской местности путем создания нормальных условий даже в неблагоприятных районах и заинтересованности фермеров в ведении и сохранении сельскохозяйственного производства. В целом система бюджетного стимулирования инвестиций в аграрной сфере Австрии способствует перераспределению вложений по направлениям, обеспечивает эффективное развитие фермерского хозяйства, сохраняет и регулирует сельскохозяйственное производство в неблагоприятных регионах страны [5].

Успехи экономической реформы в *КНР* подтверждают большое значение государственного регулирования экономики. За годы реформ *Китай* стал мировым лидером по темпам экономического роста (9 % в год), валовой внутренней продукт страны увеличился в 6 раз. С началом 21- века китайцы стали присматриваться к крупным земельным участкам за рубежом, которые потенциально могли принести экономическую прибыль и разрешить проблему продовольственной безопасности. В настоящее время существует большое разнообразие форм китайских инвестиций в сельское хозяйство за рубежом. На сегодняшний день Китай не является крупнейшим в мире инвестором в зарубежное сельское хозяйство, впереди целый ряд стран: США, Великобритания, Южная Корея, масштаб инвестиций которых в сельскохозяйственные проекты за рубежом намного превышает Китай. Однако Китай прилагает все усилия для увеличения масштаба зарубежных инвестиций в сельское хозяйство. В Китае средства для инвестиций в сельское хозяйство поступают из четырех источников: из государственного бюджета, (финансовые средства), в форме кредитов (через государственные банки), в форме средств коллективных хозяйственных организаций в сельском хозяйстве и от крестьянских дворов. По расчетам китайских экономистов для обеспечения прироста сельскохозяйственного производства на уровне 4 % в год необходимо, чтобы доля инвестиций в сельское капитальное строительство составляла не менее 10 % бюджетных капиталовложений, 25 % расходов провинциальных бюджетов. В связи с этим особое внимание уделяется перераспределению национального дохода, изменениям в части пропорций капиталовложений в сельское хозяйство и промышленность, сокращению строительства некоторых промышленных объектов. Главная задача – побудить крестьян и местные органы управления наращивать инвестиции в сельское хозяйство. А государство, в свою очередь, увеличивает капиталовложения в отрасли промышленности, обслуживающие сельское хозяйство [5].

Национальная аграрная политика в странах Европейского союза является продолжением Единой аграрной политики, однако существуют различия в направлениях и методах финансирования сельского хозяйства. Например, на поддержку производства и рынков Дания расходует треть своего сельскохозяйственного бюджета, Великобритания и Ирландия – соответственно 15 % и 20 %. Почти все страны половину национальных сельскохозяйственных бюджетов расходуют на структурную политику. К ним относятся модернизация и укрупнение ферм, улучшение земли и других сельскохозяйственных ресурсов, улучшение оперативной деятельности фермеров, сокращение производственных издержек и развитие районов с неблагоприятными условиями.

По данным направлениям расходов есть значительные различия. Так, Великобритания направляет на программы модернизации почти треть своего сельскохозяйственного бюджета, а Нидерланды и Люксембург – менее 10 %. В целом в странах ЕС на поддержку начинающих фермеров направляется в среднем 10 % от аграрных бюджетов, в том числе во Франции – 25 %, в Великобритании и Ирландии эта статья расходов незначительна. На бюджетные программы «Исследования и разработки» в среднем по ЕС направляется около 10 %, а в Нидерландах – почти 30 % бюджета [3]. Таким образом, государственное регулирование агропромышленного сектора экономики путем всесторонней поддержки производителей является приоритетным направлением аграрной политики большинства развитых стран. При этом используется много экономических рычагов (платежи из бюджета, компенсации издержек производства, поддержка цен, субсидии на совершенствование производственной структуры, разработка и осуществление различных программ), действие которых создает благоприятную конъюнктуру для обеспечения устойчивого функционирования и развития агропромышленного комплекса и формирования эффективной социально-производственной инфраструктуры в сельской местности.

Что касается объема инвестиций в сельское хозяйство в России, по данным Росстата, с каждым годом уровень инвестиционной активности в данной сфере возрастает, причём прямо пропорционально ему растёт и производительность этого сектора экономики. Интересно, что все регионы Российской Федерации активно участвуют в АПК и демонстрируют устойчивую тенденцию к развитию. Конечно, юг страны, где теплее климат и плодороднее почва, показывает лучшие результаты, чем Дальний Восток, где вырастить что-то очень проблематично, но огромная территория России позволяет каждому региону выбрать свою специализацию в АПК исходя из климатических условий, ландшафта, обитающих в данном регионе животных, рыб, птиц, произрастающих там растений. Стоит отметить, что правительство поддерживает связь со всеми регионами для мониторинга текущего состояния сельского хозяйства. Вполне вероятно, что подобный контроль

является одной из ключевых причин столь активного развития этого сектора экономики.

Говоря о современных тенденциях развития агропромышленного комплекса России, учитывая ситуацию с санкциями, страна была вынуждена переориентировать своё сельское хозяйство на производство собственной продукции, которая была бы конкурентоспособна по отношению к запрещённым товарам. Но проблема заключается не в техническом плане – оборудование, семена, необходимые для промышленности химикаты – здесь Россия сохраняет свою зависимость от стран запада. Наиболее активно на сегодняшний день развиваются растениеводство, хранение плодоовощей и производство молочной продукции, растёт интерес к рыбной промышленности, но всё же инвестируют в неё гораздо меньше, чем в животноводство [4]. Обобщая всё вышесказанное, можно сделать вывод о том, что необходимость импортозамещения – явилась определяющим фактором инвестиций в сельское хозяйство России.

Проанализировав ситуацию инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса в России можно сказать, что здесь существуют как плюсы (например, эксклюзивность некоторых продуктов питания, необходимость развития импортозамещения), так и минусы (вроде неразвитости инфраструктуры, устаревшего оборудования, инвестиционных рисков) вложения в агропромышленный комплекс. Государство оказывает посильную поддержку частным инвесторам, при этом и на собственные средства, расширяя производственные мощности некоторых секторов АПК. В последнее время наблюдается резкий подъём количества зарубежных инвестиций, что при недостатке государственного финансирования этой отрасли, положительно сказывается на состоянии сельского хозяйства. Делать какие-то определенные прогнозы относительно состояния агропромышленного комплекса в ближайшем будущем пока затруднительно, но всё же сегодняшние тенденции позволяют надеяться на лучшее.

Важно понимать, что для эффективного развития сельского хозяйства и повышения инвестиционной привлекательности предприятий агропромышленного бизнеса необходимо перенимать положительный опыт зарубежных стран и развивать традиции отечественного агропромышленного производства. Особое внимание здесь стоит обратить на инвестиции в развитие высокотехнологичного производства, обучение персонала работе с новыми технологиями, инвестиции в развитие экологически чистых продуктов, развитие безотходного производства, а также взаимодействовать со странами ближнего зарубежья, Востока с целью привлечения дополнительных иностранных инвестиций в развитие сельского хозяйства.

Список литературы:

1. Гусейнова Д.А. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий АПК [Электронный ресурс] // Региональные

проблемы преобразования экономики. – 2016. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-otsenke-investitsion-noy-privlekatelnosti-predpriyatij-apk> (дата обращения: 13.10.2017).

2. Дедеева С.А. Инвестиции в сельское хозяйство: перспективы развития и риски // Экономика, управление, финансы: материалы III Международ. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 4-6.

3. Инвестиции в сельское хозяйство: государственные, частные, иностранные. Статистика и предложения [Электронный ресурс] // BusinessMan.ru. – Режим доступа: <https://businessman.ru/investitsii-v-selskoe-hozyaystvo-gosudarstvennyie-chastn-ye-inostrannyye-statistika-i-predlozheniya.html> (дата обращения: 16.10.2017).

4. Рысухина Д.В., Коровин В.Е. Современные проблемы повышения инвестиционной привлекательности российской экономики // Молодой ученый. – 2016. – № 8.8. – С. 28-30.

5. Цвырко А.А. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства за рубежом [Электронный ресурс] // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2011. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-i-podderzhka-selskogo-hozyaystva-za-rubezhom> (дата обращения: 16.10.2017).

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

© Федорчук В.И.¹, Солодовникова Е.А.¹

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж

В статье приводятся условия существования инноваций в строительстве, описаны преимущества современных технологий, внедряемых и применяемых в строительной отрасли.

Ключевые слова: инновации, строительство, технологии, разработки.

Строительство – это неотъемлемая часть любой национальной экономики, вносящая существенный вклад в процветание и конкурентоспособность страны. Современное представление о процессе жизнедеятельности тесно связано с высокотехнологичным развитием строительной отрасли, ориентирующейся на новейшие решения в градостроительстве и современной архитектуре.

Главным условием достижения высокой производительности является современная и эффективная инфраструктура, а важнейшей задачей строительст-

¹ Магистрант кафедры Кадастра недвижимости, землеустройства и геодезии.

ва – создание этой инфраструктуры посредством максимального использования инновационных способов с наименьшими затратами. Одним из ключевых факторов при принятии инвестиционных решений внутренние и внешние инвесторы рассматривают именно качество построенной инфраструктуры.

Сокращение количества принципиально новых заказов на строительную продукцию со стороны других секторов экономики является главной проблемой, тормозящей развитие строительной деятельности. Решение многих организаций не расширять своё производство за счёт нового строительства, а иногда и консервирование начатого с целью сокращения своих затрат принимается из-за спада темпов экономического роста в торговле и сфере услуг, а так же медленного развития промышленности.

В настоящее время, главными факторами, тормозящими рост деловой активности в строительстве, помимо низкой инвестиционной активности выступают: монопольная позиция отдельных строительных компаний, высокая внутриотраслевая конкуренция, недоработанность строительных норм и правил с международными стандартами, небезупречность технического регулирования, а так же чрезмерные административные преграды [1].

В настоящее время внедрение инноваций и инновационных проектов в строительство достаточно мало, по сравнению с другими отраслями экономики. Прежде всего, это связано с тем, что подавляющее большинство компаний в строительной отрасли страны являются малыми и средними, не обладающими требуемой квалификацией и возможностями для оценки эффективности инноваций, поэтому не могут себе позволить инвестирование в инновационные проекты.

Доля российских компаний, реализующих технологические инновации в строительной отрасли в 2017 году составляет около 3 % при среднем уровне в промышленности более 10 %. Российские производственные компании используют минимальный объём технологий нового поколения, выпуская при этом большой ассортимент изделий.

Высокий риск и страх перед неизведанным обуславливает малый интерес к инновациям среди строительных организаций. Это связано с тем, что еще нет истории применения новых инструментов и материалов, которые могут послужить источником причинения вреда жизни людей и окружающей среде или просто не оправдать своих затрат. Так же осложнения вызывает оценка экономической полезности новых материалов, методов и технологий из-за продолжительности жизненного цикла объектов капитального строительства, который достигает нескольких десятков лет.

Другой причиной нежелания строительной отрасли постоянного использования инноваций заключается в отсутствии коммерческого интереса к ним у большинства застройщиков. Это объясняется тем, что при благоприятной рыночной конъюнктуре высокая норма прибыли может быть получена и без использования инноваций.

Сложившееся у участников инвестиционно-строительного процесса краткосрочное бизнес-мышление, которое ограничено временными рамками осуществления определённого строительного проекта, не способствует развитию введения инноваций. Застройщик планирует и выполняет свою деятельность только в рамках установленного план-графика проекта строительства. Последствия, происходящие после окончания строительства, не представляют для него коммерческого интереса и не являются для него зоной ответственности.

В конечном итоге, заниженные требования к энергетической и ресурсной эффективности, к стоимости дальнейшей эксплуатации объекта приводят к использованию быстро окупаемых, но морально устаревших технологий и материалов.

Строительные организации, желающие изменить свои маркетинговые, производственные, организационные системы, продукцию и потенциал, могут двигаться по двум основным возможным направлениям:

- 1) вложение средств в инновационные исследования и проекты самостоятельно или же совместно со сторонними партнёрами. Обычно этот путь выбирают крупные организации, владеющие собственными наработками и средствами для инвестиций;
- 2) вложение средств в постижение и распространение разработанных сторонними предприятиями инноваций на своих производствах. Большинство организаций, нуждающихся в модернизации, применяют именно этот метод.

За последние 10-15 лет подавляющее большинство производств строительных материалов подверглось той или иной модификации. Практически на всех предприятиях реализованы программы развития производства.

За этот промежуток времени были созданы новые разработки в сфере выпуска эффективных и актуальных строительных материалов с использованием инновационных технологий и оборудования. Налажено производство многих видов строительного сырья, изделий и конструкций, не выпускающихся в Российской Федерации ранее, либо реализуемых в незначительных объемах или с ненадлежащим качеством.

К таким материалам можно отнести: новые разновидности гидроизоляционных и кровельных, гипсовые отделочные, волокнистые теплоизоляционные на основе минерального сырья, энергетически эффективные светопрозрачные ограждающие конструкции, сухие строительные смеси, многопустотный, облицовочный кирпич, изделия из ячеистого бетона, линолеум с вспененной основой и множество другие материалов.

Потребность в улучшении прочностных и эксплуатационных характеристик конструкций, изделий и материалов, посредством снижения их массы, провоцируют регулярно растущие требования к качеству, увеличению жизненного цикла объектов капитального строительства и их безопасности.

Производство теплоизоляционных материалов, таких как строительные пенопласты, листовое стекло с энергосберегающими покрытиями и основанные на нём современные свето-прозрачные конструкции получили развитие благодаря ужесточению требований по теплозащите зданий и сооружений.

Инновационная активность отечественных компаний сохраняется на крайне невысоком уровне. В развитых западных странах число организаций, осуществляющих отраслевые технологические инновации, составляет в среднем от 40 до 60 %, в странах Восточной Европы – порядка 22 % от их общего числа. В России этот показатель составляет меньше десятой доли.

Энерго- и ресурсосбережение, а так же проектировка собственных систем управления автоматизацией производственных процессов должны стать наиболее важными направлениями инновационного развития промышленности строительных материалов.

Таким образом, значительно экономить на затратах на электричество можно при использовании установок датчиков уровня освещенности. Неограниченность потенциала «интеллектуальных» систем, позволяет дистанционно управлять и автоматизировать практически всё здание.

Благодаря интегрированию систем освещения и системы охранной сигнализации (датчиками движения) также может происходить экономия. Эти датчики, реагируют на наличие человека в помещении и в случае его присутствия или отсутствия включают и выключают свет, тем самым экономя энергию в случае отсутствия человека в помещении. Исходя из расчетов, экономия составляет около 30 %. Экономия средств на оплату за водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение и содержание многоквартирного жилого дома происходит таким же способом.

К большому сожалению, в России отсутствует благоприятный климат, правовые нормы и государственная поддержка инвестирования в высокотехнологичные отрасли. Многие участники рынка придерживаются мнения, что именно административные барьеры и нормативы сдерживают инновационные порывы. К примеру, застройщикам во всём мире удаётся экономить конструктивную арматуру при возведении высотных зданий благодаря использованию преднапряжённого бетона. По их мнению, закладывание такого количества конструктивной арматуры, которого требуют действующие строительные нормы нашей страны, способствует потере всей экономии. Это делает невыгодным внедрение новых технологий. По их мнению, СНиПы и ГОСТы оказались за чертой современных возможностей.

Системная государственная поддержка и принятие экономических мер стимулирования промышленных предприятий, научных, проектных и строительных организаций являются необходимыми требованиями для перехода к инновационному развитию строительной промышленности, конструкций и изделий, предусматривающего широкое использование современных материалов.

Инновационное развитие строительных технологий и техники возможно по следующим направлениям:

- совершенствование функциональных, конструктивных и технологических свойств бетона благодаря использованию различного рода добавок;
- применение модульно-блочной технологии компонентов заводской готовности и здания;
- продвижение сборно-монолитного, монолитного и каркасного строительства домов, применение технологий несъёмной опалубки;
- реновация импорта при производстве строительной техники;
- повышение энерговооружённости и механизации труда, применение на строительных площадках манёвренной спецтехники и инструментов, включая робототехнику;
- новые конструкции;
- применение быстровозводимых зданий из лёгких металлических конструкций (ЛМК), а так же зданий из композитных конструкций, каркасная технология строительства в целом;
- увеличение до максимума технологических работ, выполняемых вне строительной площадки (доставка на стройплощадку уже собранных блоков, узлов и элементов здания);
- повсеместное использование открытого и совмещённого методов при монтаже промышленных зданий;
- создание крупного производства модульных элементов зданий из железобетонных панелей [2].

Значительным потенциалом для активного внедрения современных инновационных технологий обладают инженерные системы зданий, сооружений, комплексов, а так же инженерная инфраструктура территорий. При этом значительно повысить эффективность жизненного цикла строительных объектов поможет применение перспективных интеллектуальных и информационных технологий.

Ярким примером являются композитные материалы. Они представляют собой сплошной, но в то же время неоднородный материал, который состоит из двух или более компонентов. Одним из этих компонентов являются армирующие элементы, обеспечивающие изделие необходимыми механическими характеристиками. Второй компонент – это матрица или связующее, она обеспечивает совместную работу армирующих элементов.

Соотношением свойств матриц и армирующих элементов, а так же прочностью связи между ними определяется механическое поведение композитных материалов. От правильного выбора первоначальных компонентов и технологий их соединения, обеспечивающих наиболее прочную связь при сохранении их первоначальных характеристик, зависят эффективность и работоспособность конечного материала.

Результатом совмещения армирующих элементов и матрицы является комплекс свойств композитного материала, отражающий не только исходные характеристики каждого первоначального компонента, но и включающий такие свойства, которыми данные компоненты не обладают по отдельности. Примером может выступать наличие границ раздела между матрицей и армирующими компонентами. Оно существенно увеличивает трещиностойкость материала, повышение статической прочности приводит к повышению характеристик вязкости разрушения, а не к снижению их в отличие от металлов.

Использование интеллектуальных технологий в строительной сфере, с дальнейшим внедрением инновационных инженерных систем, следует направить на решение следующих задач:

- сведение рисков, связанных с утратой работоспособности и функциональности инженерной инфраструктуры (в том числе охватывая инфраструктурную безопасность) к минимальным значениям;
- совокупное сбережение ресурсов;
- организация результативных мер по утилизации мусора и очистки сточных вод (мембранные методики и др.);
- сокращение совокупных затрат на строительство, а так же эксплуатацию зданий и сооружений;
- обеспечение комфортных условий жизнедеятельности, принимая во внимание индивидуальные предписания;
- эффективное использование энергии от альтернативных источников;
- разработка национальных методов и систем количественной и качественной оценок инновационных технологий;
- улучшение качества контроля над состоянием инженерных систем объекта и их управлением [4].

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что благодаря постоянно растущему спросу на недвижимость широкое распространение получили инновационные технологии в строительстве. Как частные, так и государственные предприятия стремятся к улучшению качества своих объектов с целью повышения своего престижа, конкурентоспособности, а так же доверия в глазах общества. На государственном уровне предприятию особенно важно подняться в глазах других стран – это обеспечит грамотные отношения с представителями зарубежья.

Инновационные технологии в строительной сфере нужны не только для устремления науки вперед и улучшения качества построек, но и для постоянного увеличения темпа общественного развития, поскольку современное техническое оснащение является наиболее важной характеристикой прогресса.

Список литературы:

1. Абрамов С.И. Организация инвестиционно-строительной деятельности. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 240 с.

2. Васильев В.П. Управление инновациями: учеб пособие. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 400 с.

3. Бабич В.Н., Кремлёв А.Г. Инновационная деятельность в архитектуре и градостроительстве. – М.: Архитектон, 2016. – 272 с.

4. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации на период до 2030 года, 2014 г. № 2) Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ. – 2016. – 61 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

© Шагиева А.Х.¹, Карпова Н.В.², Валиуллина Д.А.³

ФГБОУ ВО «Казанская государственная академия
ветеринарной медицины имени Н.Э. Баумана», г. Казань

В данной статье рассматриваются вопросы антикризисного управления предприятиями АПК молочного направления Республики Татарстан. Авторы приводят анализ финансового состояния и расчет показателя Альтмана для ряда сельхозпредприятий молочного направления республики и дают рекомендации для поддержания их стабильного развития.

Ключевые слова: антикризисное управление, инновации, сельское хозяйство, сельхозпредприятия молочного направления, рентабельность, показатель Альтмана, финансовая устойчивость.

Молочное скотоводство – одно из ведущих направлений сельскохозяйственного производства, необходимое для выполнения задач не только по продовольственной безопасности, но по сохранению здоровья населения России. При этом наша страна входит в пятерку лидеров по производству сырого молока, однако в промышленную переработку поступает чуть более 50 % производимого продукта.

Особое внимание этому вопросу уделено в «Стратегии развития агропромышленного комплекса республики Татарстан на период с 2016 по 2021 годов с перспективой до 2030 года».

¹ Заведующая кафедрой Экономики, организации, менеджмента и информационных технологий, кандидат биологических наук, доцент.

² Доцент кафедры Экономики, организации, менеджмента и информационных технологий, кандидат ветеринарных наук.

³ Преподаватель кафедры Экономики, организации, менеджмента и информационных технологий, кандидат сельскохозяйственных наук.

Как и любое производство, молочное скотоводство имеет ряд проблем, разрешение которых приведет к абсолютной продовольственной независимости страны от международных поставок и обеспечению собственным молоком и молочной продукцией в разгар санкций против нашей страны.

К числу основных проблем развития молочного животноводства относятся следующие:

- высокая закредитованность предприятий молочного животноводства, которая, как правило, является результатом неэффективного управления или невозможности управления оперативной деятельностью;
- высокая зависимость от объемов и стоимости кормов (значительное число предприятий молочного животноводства имеет минимальные мощности по кормозаготовке и хранению, а есть и те, которые вообще не имеют собственной кормовой базы);
- отсутствие системного подхода в регулировании объемов поставки заменителей сырого молока, что побуждает перерабатывающие предприятия к отказу от закупок сырого молока;
- кризис на перерабатывающих предприятиях, которые, по большей части, не реконструировались длительное время;
- неуверенность участников отрасли в завтрашнем дне и неготовность инвестировать в развитие и модернизацию своих хозяйств даже в периоды получения дополнительной прибыли;
- отсутствие четкой государственной политики по развитию молочного животноводства;
- постоянно меняющиеся правила по субсидированию участников отрасли;
- отсутствие общих систем контроля качества сырого молока;
- дефицит квалифицированного персонала, а также средств, для его обучения и повышения квалификации, отсутствие средств для мотивации и привлечения молодого персонала в отрасль;
- отсутствие оборудования отечественного производства и высокая стоимость импортного оборудования [2].

Безусловно, все эти проблемы напрямую связаны с неэффективным управлением, поскольку современный уровень развития производства требует углубленных знаний в области управления и профессионального подхода к этой проблеме.

Целью нашей работы является анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей молока Республики Татарстан и разработка инновационных подходов антикризисного управления. Для исследования была проведена выборка сельскохозяйственных предприятий молочного направления из разных районов республики. Это хозяйства, доля выручки от реализации молока в которых составляет от 60 до 80 %. Были

проанализированы – ООО «Менгер», СХПК «Тан» (Атнинский район РТ), ООО «Серп и Молот» (Высокогорский район РТ), СХПК им. Вахитова (Кукморский район РТ), ООО им. Тимирязева (Балтасинский район РТ). Исследования проводились за последние три года – с 2014 по 2016 гг.

Результаты анализа прибыльности сельхозпредприятий представлены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ прибыльности сельскохозяйственных товаропроизводителей республики Татарстан за 2014-2016 годы

№ п/п	Название с.-х. предприятия	Прибыль до налогообложения, тыс. руб			Рентабельность продукции, %		
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	СХПК «Менгер»	31038	27229	30809	28,8 %	20,6 %	21,1 %
2	ООО «Серп и Молот»	27940	19860	18033	30,2 %	18,6 %	16,9 %
3	СХПК им. Вахитова	116483	144942	144823	32,1 %	36,0 %	32,5 %
4	СХПК «Тан»	61964	60739	92104	36,2 %	28,8 %	35,5 %
5	ООО им. Тимирязева	21408	27217	35067	27,5 %	23,4 %	24,3 %

В последние годы на молочный рынок наиболее существенное влияние оказывали значительные колебания цен реализации сырого молока. Так, цены на молоко в Республике Татарстан в 2014-2015 гг. составляли 18,9 руб., в 2015-2016 гг. – 25,58 руб., а в 2016-2017 гг. – 22,85 руб. Проведя сравнительный анализ закупочных цен на молоко в республике с уровнем рентабельности хозяйств, необходимо отметить абсолютную корреляцию. Представленные данные свидетельствуют о достаточно высокой рентабельности производителей молока, вне зависимости от закупочных цен.

Причем, снижение закупочных цен на молоко в 2016-2017 годах специалисты объяснили высоким объемом производства молока, а, если быть точнее, недостаточным количеством перерабатывающих предприятий в республике. В первую очередь, это было связано с банкротством крупнейшего холдинга «ВАМИН» и проблем с продажей конкурсной массы обанкротившегося предприятия, что привело к временной остановке некоторых переработчиков молока, в частности, Казанского молочного комбината.

Для первоначального анализа убыточности предприятия и вероятности его банкротства нами была рассчитана пятифакторная модель показателя Альтмана [5], который является наиболее, на наш взгляд, объективным показателем финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий. С той оговоркой, что вместо рыночной стоимости акций предприятия, применяется величина уставного капитала [3].

После внесения корректив в предложенную Альтманом методологию большинство финансовых экспертов согласилось, что его прогнозы отличаются высокой работоспособностью и статистической надежностью, т.е. с

помощью этих моделей можно максимально точно определять предприятия, у которых велика вероятность финансовых «сбоев»[4]. Чем ближе банкротство, тем более очевидны результаты, которые показывает как модель Альтмана, так и любой другой метод. Преимуществом методов, подобных модели Альтмана, является высокая вероятность, с которой предсказывается банкротство приблизительно за два года до фактического объявления конкурса, недостатком – уменьшение статистической надежности результатов при составлении прогнозов относительно отдаленного будущего [5].

Результаты расчета показателя Альтмана представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Расчет показателя Альтмана для сельхозпредприятий
молочного направления за три года**

№ п/п	Название с.-х. предприятия	Величина показателя Альтмана		
		2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	СХПК «Менгер»	6,19	8,40	10,68
2	ООО «Серп и Молот»	4,98	8,81	12,74
3	СХПК им. Вахитова	13,41	18,28	23,20
4	СХПК «Тан»	4,75	6,08	7,70
5	ООО им. Тимирязева	2,83	3,12	3,91

Из таблицы 2 видно, что значение показателя Альтмана практически для всех предприятий за исследуемый период времени составило более 3, что свидетельствует о крайне малой вероятности банкротства, причем во всех хозяйствах данный показатель возрастал с течением времени.

Однако, следует признать, что отечественные предприятия АПК, а особенно специализирующиеся на производстве молока и молочной продукции, «маломобильны» и не могут быстро реагировать на меняющиеся условия рынка, большая часть таких предприятий не выстраивает долгосрочных планов и не разрабатывает стратегий перспективного развития производства, их действия абсолютно бессистемны, что в итоге приводит к сокращению объемов производств, несостоятельности и закрытию предприятий.

Для предупреждения кризисных явлений, на предприятиях АПК в целом и молочного направления в частности, в обязательном порядке должны разрабатываться антикризисные меры, в первую очередь на уровне хозяйств, которые должны представлять собой систему четких стратегических целей и задач, сформулированы планы выполнения и контроля. К антикризисным мерам производственного направления можно отнести производство функциональных, ферментированных молочных продуктов, а также органической молочной продукции. В качестве управленческих мер представляется необходимым дальнейший рост конкурентоспособности за счет перехода к новым организационным структурам, применения современных методов в маркетинге, системе управления, диверсификации бизнеса.

Понимание важности предложенных мероприятий, объединение мнений и предложений по развитию отрасли всех участников производственной цепи, а также четкая согласованность их действий будут способствовать повышению эффективности отрасли, увеличению инвестиционной привлекательности и использованию антикризисного управления не для «лечения» предприятий, а для «профилактики заболеваний» [1]. Прежде всего, для того, чтобы Татарстан продолжал удерживать лидирующие позиции по производству молока в России.

Список литературы:

1. Алиев М.Ш. Банкротство как способ реорганизации сельскохозяйственных предприятий / М.Ш. Алиев, А.Х. Шагиева // Социально-экономические аспекты современного развития АПК: опыт, проблемы, перспективы: матер. III Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов, 2010. – С. 106-110.
2. Берлай В.С. Повышение инвестиционной привлекательности молочного животноводства России // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15, № 22. – С. 77-88.
3. Сергиенко О.В. Применение моделей и критериев Алтмана в анализе финансового состояния сельхозпредприятий // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 15-18.
4. Федорова Е.А. Модели прогнозирования банкротства российских предприятий: отраслевые особенности / Е.А. Федорова, С.Е. Довженко, Ф.Ю. Федоров // Проблемы прогнозирования. – 2016. – № 3 (156). – С. 32-40.
5. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23, No 4.



Секция 10

***ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ***

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ДОГОВОРОВ

© Меграбян Л.Н.¹

Армянский государственный экономический университет,
Республика Армения, г. Ереван

В теоретической литературе вопрос предпринимательского договора имеет различную интерпретацию. Во многих работах причиной этого справедливо отмечается недостаточность правового регулирования последнего.

В связи с обсуждаемой проблемой, в данной статье автором произведена попытка обосновать необходимость (отдельным законом) специального урегулирования предпринимательского договора с учётом юридических особенностей предпринимательского договора и его значения для рыночных механизмов.

В статье рассмотрена роль предпринимательского договора с учётом того, что в современных условиях острой экономической конкуренции предпринимательский договор в экономических отношениях занимает особое, «выгодное» положение. Он же обеспечивает расширение возможностей использования новейшей техники, эффективных капиталовложений, высокого качества промышленно-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: предпринимательский договор (сделка), договорная свобода, выбор контрагента, получение прибыли, статус предпринимателя, координация экономических интересов, повышенные требования, функции предпринимательского договора.

Согласно римской мифологии, бог торговли Меркурий направлял людей искать пути для достижения материальных благ и выгод, в то время как во всех древних и средневековых правовых актах наиболее место в регулировании было отведено сделкам отдельных лиц и государств, связанных с материальными ценностями, которые, как установленные по взаимному согласию правила и условия, сопровождали человечество на протяжении всего его существования и являлись важным источником жизнеспособности человечества. Иными словами, существование и нормальное развитие социально-экономических отношений без товарных и денежных средств было бы невозможным. Об этом свидетельствуют дошедшие до современников такие крылатые выражения, как «Pecunia non olet» (деньги не пахнут), «Res nullius cedit primo occupanti» (ничья вещь становится собственностью первого овладевшего ею), «Conditio sine que non» (условия, без которого нет, невозможное условие), «Tacita locatio» (автоматическое продление договора

¹ Заведующий кафедрой Правоведения и политологии, кандидат юридических наук, доцент.

на новый срок при отсутствии возражений), «Ipso facto» (в силу самого факта, самым фактом), «Nudum jus» («голое право», право без возможности его реализации), «Restitutio in integrum» (возвращение в первоначальное состояние) «Qui tacet – consentire videtur» (молчание – знак согласия) и т.д.

Товарные и денежные средства и сегодня являются первостепенным средством обеспечения существования человечества, поэтому их надлежащее правовое и особое регулирование (отдельным законом) в условиях развивающейся в наши дни с неконтролируемой скоростью и доминирующей в сфере бизнеса острой конкуренции требует эквивалентных изменений и таких дополнений, которые будут стимулировать профессионализм и инициативность предпринимателей и, благодаря исключительной гибкости и разумной расчетливости, обеспечат выгодное место в сфере их предпринимательской деятельности.

Права и обязанности лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, устанавливаются не только правовыми актами, но и договорами, причем нормативными актами определяются правовые основы предпринимательской деятельности, а договорами – статус предпринимателей и их экономические отношения. В этом смысле предпринимательские договоры являются способом определения прав и обязанностей сторон и координации программной деятельности, юридической формой их экономических связей, правовым и практическим средством осуществления цели по решению экономических проблем и извлечения прибыли.

Как справедливо пишет В. Витрянский: «Обозначение договора или группы договоров как предпринимательских, носит условный характер; такой класс договоров не предусмотрен ГК РФ и иным законодательством» [3, с. 17], а О. Сушков замечает: «... такая конструкция, как предпринимательский договор, не определяется ни в зарубежном законодательстве, ни в законодательствах стран СНГ» [4, с. 106].

В Гражданском кодексе Республики Армения он тоже отсутствует, поэтому эти законодательные акты не содержат также определения термина «предпринимательский договор» (дефиницию). В западных странах, согласно О. Ерахтиной, основанием для определения предпринимательского договора служат объективные и субъективные критерии. Объективные и субъективные критерии являются основой для определения предпринимательского договора [5, с. 88-89]. Объективные, то есть признание коммерческого содержания сделки, присутствуют в законодательствах Франции, Италии и Испании, а субъективные, то есть ее реализация коммерсантом – в законодательствах Японии и Германии.

Российский ученый Г. Шершеневич предпринимательский договор выделяет в первую очередь по целевому признаку, считая его юридической основой, фактом [6, с. 203]. Такой же точки зрения придерживается С. Комаров [7, с. 4]. Другой ученый В. Белых пишет: «Предпринимательский до-

говор – это комплексный институт, который сочетает частноправовые и публичные принципы, поэтому предпринимательский договор представляет собой межотраслевое комплексное понятие» [8, с. 344].

Как справедливо отмечает О. Сулейменов: «Принимая предпринимательское право как комплексную отрасль права, нельзя при этом рассматривать предпринимательский договор как межотраслевое комплексное понятие. Тем более, непонятно, что означает выражение межотраслевое комплексное понятие [9, с. 11].

По нашему мнению, в связи с обсуждаемой проблемой, важными должны считаться не только вышеупомянутые признаки и факты, но и следующие обстоятельства:

Несмотря на то, что ГК РФ и РА не определяют понятие предпринимательского договора, но вместе с тем, законодательством обеспечивается дифференцированное (специальное) регулирование обязательств, связанных с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, обязательств, связанных с предпринимательской деятельностью, обязательств, исполняемых при осуществлении предпринимательской деятельности, и т.д. В данном случае очевидно, что ряд гражданско-правовых норм относятся только к договорам и сделкам, заключаемым между занимающимися предпринимательской деятельностью субъектами.

Статья 1 Гражданского кодекса РА, статья 2 Гражданского кодекса РФ, устанавливая: «Гражданское законодательство и иные правовые акты регулируют отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием». Согласно этим кодексам, предпринимательской считается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Вышеупомянутые нормы четко содержат следующие признаки предпринимательской деятельности:

- направленность предпринимательской деятельности на получение прибыли;
- систематичность извлечения прибыли, т.е. занятие предпринимательской деятельностью не в разовом порядке, а в качестве промысла, на профессиональной основе;
- самостоятельность этой деятельности, введение собственного дела на свой риск;
- осуществление предпринимательской деятельности лицом, зарегистрированным в установленном законом порядке.

На наш взгляд, вполне закономерно, а также обосновано то, что термином «предпринимательский договор» должно характеризоваться получившее на практике широкое применение и, безусловно, именно поэтому приобретенное право на существование, то соглашение (сделка) между двумя

или более лицами (по крайней мере один предприниматель), направленное на прибыль, которое имеет имущественное или денежное выражение и направлено на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей предпринимательского права.

Думаем, не ошибемся, если скажем, что, основываясь на разъяснении вышеуказанных признаков, мы можем представить не только определение предпринимательского договора, но и выявить его особенности, а также его роль при резком росте числа хозяйствующих субъектов и их многоуровневых связей в специфических современных рыночных отношениях. Очевидно, что роль предпринимательского договора проявляется не только их общими (регулирующей, координирующей, контролирующей – информационной, защитной), но и специфическими (особой, чисто экономической) функциями. Также очевидно, что для определения экономической роли предпринимательского договора специфические функции являются первичными, поэтому они перечислены отдельно.

- целенаправленность на получение (извлечение) прибыли;
- посредничество в отношениях между сторонами;
- координация экономических интересов сторон с учетом общих экономических интересов, планирование деятельности, определение спроса (по государственному заказу, по договору) ;
- учет экономических потребностей потребителей, производство дефицитных товаров, (включая финансирование),
- заключение-выполнение межгосударственных экономических соглашений и осуществление импортных и экспортных операций.

Примечательно, что предпринимательские договоры, выступая регулятором коммерческих конкретных экономических отношений и связей, сочетают в себе два важных института – сделки и обязательства.

Термин «предпринимательский договор» используется в трех смыслах;

- как соглашение (сделка) между предпринимателями или с участием одного из них;
- обязательство сторон;
- юридический документ, в котором фиксируется факт сделки и содержание обязательства.

Обратимся к особенностям предпринимательского договора, которые проявляются в характере его субъектного состава, области применения, коммерческой цели, принципах, порядке, способе и особых условиях заключения, в устойчивом сотрудничестве и других отношениях сторон, ответственности и в характере имущественного интереса¹.

¹ Предпринимательские договора компенсируемы; закон запрещает заключение договоров по принципу безвозмездности, а также пожертвование в предпринимательских отношениях.

Предпринимательский договор (также обязательство) имеет особый субъектный состав; стороной (сторонами) договора выступает обладающий статусом предпринимателя (наделенный предпринимательской правоспособностью, а в установленных законом случаях имеющий специальное разрешение или лицензию для осуществления данной предпринимательской деятельности) субъект – частный предприниматель, коммерческое юридическое лицо. Точка зрения Б. Пугинского и В.А. Белого [10, с. 92] о признании важности особенности, касающейся субъекта предпринимательского договора, по нашему мнению, также является первичным, поскольку условие заключения предпринимательского договора исключительно предпринимателями является прямым требованием ряда норм Гражданского кодекса РФ и РА (поставка, лизинг, факторинг, франчайзинг, концессия, совместная деятельность). Аналогичная позиция выражена Ю. Булатецким [11, с. 220].

Очевидно можно заметить, что отправной точкой для возникновения конкретного предпринимательского договора является не только гражданская правоспособность, но и, подтвержденный государственной регистрацией особый статус предпринимателя. Последнее, в то же самое время, является самым важным средством обеспечения интересов осуществляющего предпринимательскую деятельность предполагаемого контрагента¹ (обладающего или не обладающего статусом предпринимателя). Следовательно, предпринимательским является также договор, по крайней мере, одна из сторон которого имеет статус предпринимателя. К числу таких договоров относятся поставка энергии, аренда, кредит, банковский вклад, банковский счет и т.д.

Правовая сторона предпринимательского договора предопределяется особенностями предпринимательской деятельности, а это существует также в случае, когда одна из сторон договора осуществляет предпринимательскую деятельность по договору. Важно и то, что последняя выступает в договорных отношениях не только в своем статусе, но и с деловой целью. Другими словами, необходимо, чтобы договор был средством правовой защиты, направленным на посредничество предпринимательской деятельности стороны (сторон) и ее реализации.

Это вытекает из требования статьи 1 Гражданского кодекса РА и статьи 2 Гражданского кодекса РФ. Согласно этим правовым актам, предпринимательскими считаются отношения как между предпринимателями, так и с их участием, которые регулируются касающимися договоров общими правилами и отдельными нормами, устанавливающими обязательства и ответственность предпринимателей.

Другая особенность предпринимательского договора, которая одновременно является используемым при заключении договора наиболее важным

¹ *Contrahens* – лат., а). договаривающееся, принимающее на себя обязательства по договору лицо; б). каждая из сторон в договоре по отношению друг к другу.

принципом, проявляется в том, что хотя стороны договора и обладают свободой заключения договора и выбора условий, однако обязаны соблюдать те особые условия, которые законом предъявляются занимающимся предпринимательской деятельностью субъектам.

Договорная свобода не означает, что лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, имеет право действовать, не учитывая права другой стороны, а предполагает исключение понуждения к заключению договора и право на инициативу заключения договора, выбор формы и способа заключения договора, а также контрагента, определение условий договора и внесение в них дополнений, изменений, выбор способа обеспечения и т.д.

Договорная свобода обеспечивает для сторон предпринимательского договора разнообразие форм соглашения; при определении условий договора стороны учитывают характер деловой активности, прибыльность бизнеса, цикличность, сезонность, инвестиционную обеспеченность и другие факторы.

Одним из законодательных закреплений договорной свободы является право предпринимателей на заключение смешанных договоров (содержащий элементы различных договоров).

Подчеркнем и то обстоятельство, что предпринимательский договор характеризуется, с одной стороны, наибольшей степенью свободы сторон в заключении договора и в формировании его условий, а с другой – особыми условиями, формирующими повышенные требования и ответственности к стороне, занимающейся предпринимательской деятельностью. Свобода сторон в наибольшей степени реализуется в предпринимательском договоре, так как здесь в полной мере действуют основные положения о свободе договора, предусмотренные законом.

Присущая предпринимательским договорам свобода основывается на таких свойствах предпринимательской деятельности, как ее самостоятельность, инициативность, осуществление на свой риск. С другой стороны, такие свойства предпринимательской деятельности, как ее публичность, систематичность, профессиональный характер, направленность на получение прибыли, а также доминирующее место предпринимателя, его более сильные экономические позиции по сравнению с потребителем, делают необходимым особое регулирование, направленное на установление повышенных требований к предпринимательской стороне. Это особенно характерно для односторонних предпринимательских договоров в целях защиты интересов другой стороны – потребителя.

Повышенные требования могут вводиться либо самим предпринимательским сообществом посредством деловых обыкновений, обычаев, кодексов деловой этики, либо посредством императивных правовых норм, устанавливающих запреты, обязывающих предписания, ограничения. Обсуждаемые требования, в частности, осмотрительность, деловая репутация, внимание и добросовестность по отношению к контрагенту, для сторон пред-

принимательской деятельности могут быть определены или как дополнительное условие договора, или как повышенная ответственность сторон в случае нарушения договора.

Ограничения, налагаемые на стороны предпринимательского договора, и обеспечение защиты прав потребителей императивным регулированием, законодательно представлены публичными договорами и договорами присоединения. С целью защиты интересов потребителей гражданское законодательство вводит определенные ограничения в вопросе договорной свободы лица, занимающегося предпринимательской деятельностью. Так, в случае заключения публичного договора занимающееся предпринимательской деятельностью коммерческое предприятие не имеет права отдавать предпочтение одному из лиц в ущерб другому, а цену на услуги, работы и товары, а также другие условия публичного договора должен устанавливать одинаково для всех потребителей.

Кроме того, коммерческая организация не может отказаться от подписания публичного договора в случае возможности предоставления потребителю товара, выполнения для него работ и оказания ему услуг (доказательство факта об отсутствии возможности закон определяет как обязанность предпринимателя). За правонарушение, касающееся незаконного уклонения от заключения договора, гражданское законодательство устанавливает право другой стороны на обращение в суд с требованием принудить к заключению договора и получению компенсации за причиненный ущерб. Заключение договора в предпринимательских отношениях также является обязательным, если стороны приняли это обязательство по предварительному договору. По факту публичного и предварительного контракта, а также для государственных нужд, заключение договора на торгах, по сути, является обязанностью хозяйствующего субъекта, что также является одной из особенностей предпринимательского договора и показывает ограничение свободы воли сторон договора и применение в их отношении наиболее жестких законодательных условий и специальных правил. Последнее проявляется также в связи с заключением предпринимательских договоров, то есть, публично, путем присоединения, по обязательному принципу, путем аукциона или по такому акцепту, в котором содержатся условия выполнения конкретных работ, оказания определенных услуг, разгрузки, денежных платежей для получателя оферты.

Обратимся к договору присоединения, который является особым способом заключения договора в сфере предпринимательской деятельности; условия договора определяются одной из сторон в стандартной форме, а другая сторона может принять их, полностью присоединившись к предлагаемому договору. Присоединившаяся сторона имеет право расторгнуть или изменить договор, если договор присоединения хотя и не противоречит закону и другим правовым актам, но лишает эту сторону прав, обычно пре-

доставляемых по договорам такого вида, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств или содержит другие очевидно жесткие условия для присоединившейся стороны, которые она, исходя из своих разумно осмысленных интересов, не приняла бы, при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора.

Это законодательное положение позволяет подчеркнуть, что договор присоединения облегчает вопрос заключения предпринимательского договора, однако значительно увеличивает риск присоединяющейся к договору стороны и не предусматривает мер правовой защиты и контроля. Добавим, что договор присоединения в то же самое время является публичным и имеет довольно широкое применение, поскольку стандартные условия договора являются идентичными, повторяющимися (энергоснабжение, страховая деятельность, оказание гостиничных услуг, банковских, биржевых услуг и т.д.).

В предпринимательских договорных отношениях принцип вины, как и ответственность также является особенным, поскольку в условиях отсутствия отдельного законодательства стороны предпринимательского договора сталкиваются с проблемой разделения ответственности. Вопрос о вине и ответственности правонарушителя стороны предпринимательского договора могут предусмотреть в различных формах взаимосогласия, достигнутого в рамках закона:

- отсутствие вины как основание для освобождения от ответственности;
- отсутствие вины, наличие и ее весомая или существенная ценность как основание для меры ответственности;
- ответственность в случае отсутствия вины правонарушителя.

В последнем случае предприниматель несет ответственность за нарушение обязательства только в том случае, если его собственная вина отсутствует в совершении нарушения, если обязательство не было исполнено надлежащим образом в объективных, не зависящих от него условиях. Без вины подобная ответственность основывается на типичном для предпринимательства риске. Предприниматель, вступая в обязательные отношения, сознательно берет на себя риск исполнения (субъективный риск предпринимателя) и не имеет права перекладывать ущерб, возникший вследствие нарушения, или переносить на делового партнера или потребителя, сославшись на свою невиновность. Однако в предпринимательских обязательствах основание ответственности за нарушение также не безгранично, поскольку не охватывает случаи, вызывающие непреодолимые обстоятельства для правонарушителя, которые по закону, а также на практике принято называть форс-мажорными или обстоятельствами непреодолимой силы. Здесь уже можно говорить об объективном риске. Неисполнение предпринимателем обязательств вследствие непреодолимой силы освобождает его от ответственности.

В ряду характерных для предпринимательского договора особенностей важное место занимает возможность досрочного исполнения договора, а также отказ от исполнения договора в одностороннем порядке, внесение изменений в договор в одностороннем порядке, в том числе в отдельных случаях возможность досрочного исполнения, вытекающего из сущности предпринимательского обязательства или обычаев делового оборота, основанием для которых становятся такие действия сторон договора, которые вызывают факт причинения вреда другой стороне. Последнее в одном случае связано с нарушением договорного обязательства (покупатель имеет право отказаться от договора в одностороннем порядке, когда выданный ему товар имеет такие дефекты, которые не подлежат устранению), в другом случае, он не связан напрямую с нарушением (сторона, присоединившаяся по договору присоединения, имеет право изменить договор, если он лишает ее права, обычно предоставляемого по договорам такого вида или исключает ответственность другой стороны или ограничивает ее).

Должнику, не имеющему обязательства, связанного с предпринимательской деятельностью, закон, как правило, разрешает досрочное исполнение (т.е. без согласия кредитора, поставить его перед фактом исполнения, которое тот обязан принять), тогда как возможность досрочного исполнения, связанного с предпринимательской деятельностью обязательств, должна быть предусмотрена законом, другими правовыми актами или условиями обязательств или же вытекать из обычаев делового обращения или сущности обязательства.

Важнейшей особенностью предпринимательского договора является его «роль». Предпринимательский договор является единицей координации многочисленных и разнообразных хозяйственных связей на всех уровнях экономической системы.

Предпринимательский договор опосредует процессы рыночного обмена, концентрацию капитала и кооперацию производства и, тем самым, выступает одним из основных средств рыночной системы хозяйствования, обеспечивая инструменты рыночного регулирования и функциональной реализации. В этом смысле предпринимательский договор является тем правовым институтом, который для предпринимателя обеспечивает возможную связь, в том числе и во внешнем мире, и дает ему больше шансов получить ожидаемую прибыль от пользования своим имуществом, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РА.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Витрянский В.Б. Ответственность за нарушение предпринимательского договора. – М., 2011.

4. Сушков О.В. Предпринимательский договор: понятие, виды, содержание. – М., 2015.
5. Ерахтина О.С. Понятие и основные особенности предпринимательского договора // ВУЗ XXI век. – 2009. – N 29.
6. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Том 1. – М., 2013.
7. Комаров С.А. Ответственность в коммерческом обороте. – М., 1999.
8. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. – М., 2005.
9. Сулейменов О.О. Предпринимательский договор как комплексный институт гражданского права // Журнал российского права. – 2008.
10. Пугинский Б.И., Белов В.А. Коммерческое право. – М., 2017.
11. Булатецкий Ю.Е., Коммерческое право. – М., 2017.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

I Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 17 октября, 17 ноября 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 20.11.2017. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.

Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 11,63 Печ. л. 12,50 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39