

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова
Институт экономики и менеджмента



Актуальные проблемы экономического развития

**X Международная научно-практическая
конференция**

Сборник докладов

Белгород 2019

УДК 330.34
ББК 65.011
А 43

Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл.
А 43 X Междунар. заочной науч.-практ. конф. – Белгород:
Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2019. – 468 с.

ISBN 978-5-361-00724-0

Рассмотрены различные организационно-экономические проблемы современного периода – стратегического менеджмента, инновационной, маркетинговой и инвестиционной деятельности, управление предприятием и др.

Сборник предназначен руководителям административных, производственных и финансовых структур, научным работникам, аспирантам, студентам экономических специальностей.

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. Ю.А. Дорошенко; д-р экон. наук, проф. С.Н. Глаголев; д-р экон. наук, проф. И.В. Сомина; д-р экон. наук, проф. Ю.И. Селиверстов; д-р экон. наук, проф. С.М. Бухонова; д-р экон. наук, проф. Е.Д. Щетинина; д-р экон. наук, проф. С.В. Куприянов; канд. экон. наук, доц. Е.В. Арская; д-р экон. наук, проф. Е.Н. Чижова.

ISBN 978-5-361-00724-0

© Белгородский государственный
технологический университет
(БГТУ) им. В.Г. Шухова, 2019

НОВАЯ МОДЕЛЬ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Авдеева Е.А., канд. экон. наук, доц.,

Давыдова Т.Е., канд. экон. наук, доц.

Воронежский государственный технический университет

Аннотация. Переход к инновационной, высокотехнологической и диверсифицированной экономике выдвинут сегодня в качестве стратегической цели развития. Рабочая сила, как и средства производства - это определяющий фактор производства благ. Системы образования и управления персоналом на предприятиях нуждаются в преобразовании и адаптации для удовлетворения потребностей цифровой экономики. Новая модель труда и занятости основана на создании эффективной системы мониторинга индивидуальной производительности сотрудников, уровня их конкурентоспособности и разработке отдельных программ для ее улучшения.

Ключевые слова: цифровая экономика, система труда и занятости, конкурентоспособность работников, производительность труда, стимулирование и мотивация.

Глубокая мировая цифровая трансформация представляет собой соединение всех видов устройств, объектов и датчиков через Интернет, что даёт возможность контролировать, информировать, управлять операциями и принимать меры в режиме реального времени без активного участия человека, создавая при этом гигантский объем данных. В рамках концепции Индустрия 4.0 различные датчики, оборудование, продукция в производстве и информационные системы объединятся в рамках производственной цепочки, выходящей за пределы одного предприятия. Эти взаимосвязанные комплексы, так называемые киберфизические системы, будут взаимодействовать друг с другом через Интернет на основе стандартных протоколов, а также самостоятельно собирать и анализировать данные, чтобы прогнозировать отказы, самостоятельно настраиваться и адаптироваться к изменениям внешней среды. Это в свою очередь увеличит производительность, даст толчок развитию экономики, будет способствовать промышленному росту, а также изменит требования к профессиональным навыкам персонала предприятия, что, в конечном счете, повысит уровень конкурентоспособности компаний и регионов.

К новейшим цифровым технологиям, которые входят в цифровую инфраструктуру новой экономики, относятся: технологии больших

данных и бизнес-аналитика, технологии Blockchain, промышленный интернет вещей, нейросети (искусственный интеллект), технологии виртуальной и дополненной реальности, 3D моделирование объектов, материалов и производственных процессов, облачные технологии, интеллектуальные датчики и др.[7].

Очевидно, что система образования страны нуждается в преобразовании и адаптации для удовлетворения потребностей новой цифровой экономики. Создавая современные условия для развития кадрового потенциала, государство стремится минимизировать риск безработицы и не допустить стратификации общества в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Статистика свидетельствует, хотя технологические изменения помогли повысить производительность труда и получить экономический рост и создание рабочих мест, но в тоже время новые технологии заменили труд во многих отраслях и профессиях, привели к вытеснению рабочих мест по секторам, регионам или профессиям [3]. Например, предположим, что реальный ВВП экономики составляет 10 триллионов долларов, а совокупные часы труда в стране составляют 300 миллиардов. Производительность труда составит 10 триллионов долларов, разделенная на 300 миллиардов, равную примерно 33 долларам за рабочий час. Если реальный ВВП одной и той же экономики в следующем году вырастет до 20 триллионов долларов, а трудовые часы увеличатся до 350 миллиардов, то рост производительности труда в экономике составит 72 процента. Число роста определяется путем деления нового реального ВВП на 57 долл. США на предыдущий реальный ВВП в 33 долл. США. Рост этого показателя производительности труда обычно можно интерпретировать как улучшенный уровень жизни в стране [8].

Таким образом, развитие рыночной экономики сегодня предполагает доминирующую роль цифровых знаний и творчества в общественном производстве. Сегодняшние выпускники должны быть грамотными специалистами с широким кругозором, глубокими знаниями и гибкостью мышления. Решение этого вопроса должно предусматривать совершенно другой уровень инвестиций в человеческий капитал, его развитие с учетом новых профессий, которые возникают в условиях развития новых технологий и новых технологических укладов [1].

Труд превращается в способ самореализации и развития человека. Современный работник приобретает профессионализм и гибкость, возрастает его квалификационный статус, повышается самостоятельность, ответственность, инициативность. На основе

автономных команд создаются горизонтальные сети, которые развиваются во все более широкие «сети сетей» охватывающие межфирменные взаимодействия и формирующие качественно новую архитектуру деловой жизни. Также необходимо отметить снижение эффективности командной, административной формы управления, и ее замещение механизмами самоконтроля и самостоятельности работников [2].

Отличительными чертами японской системы управления персоналом всегда считались пожизненный найм, установление заработной платы по выслуге лет и наличие в фирме профсоюзов - системы трех божественных даров. Японская философия бизнеса основана на традициях коллективизма, уважении к старшим, всеобщем согласии, вежливости, в концепции человеческих отношений преобладает преданность корпоративным ценностям. Япония, как известно, является страной с передовыми технологиями, высочайшим уровнем компьютеризации, а также экспортной экономикой инновационного типа. Приверженность такой философии легла в основу эффективной мотивационной системы, принципы которой в той или иной степени используются в других странах. Однако в последнее время наметилась тенденция к переходу к более гибким формам занятости и формам стимулирования [6].

Американская модель управления персоналом основана на так называемых трудомотивирующих программах, дающих самый высокий экономический эффект. К ним относятся: программы, ориентированные на вовлечение работников в управление производством (participative management); программы профессионального развития рабочей силы; программы, направленные на реконструкцию процесса труда (расширение круга обязанностей, производственная ротация работников и т. д.); методы моральных и материальных стимулов и т. д. Исходя из этого, многие успешные компании США связывают стратегию управления персоналом с вовлечением сотрудников в производственный процесс не только как исполнителей, но и как партнеров-собственников и менеджеров [4]. Отличительной особенностью американских мотивационных моделей является гибкость и индивидуализация систем вознаграждения. В последние годы широко распространилась система «Pay for Performance» - «плата за исполнение» (PFP), в которой вознаграждение, получаемое сотрудником, зависит либо от его индивидуального вклада в производственный процесс, либо от трудового результата определенной группы сотрудников, решающих общую задачу. Преимущества этой

системы очевидны: в результате внедрения PFP эффективность компании, по разным оценкам, увеличивается с 5 до 49%, а доход сотрудников - от 3 до 29%.

К нефинансовым вознаграждениям, широко используемым в передовых американских компаниях, относят: различные формы признания заслуг сотрудника, которые начинаются с устной похвалы и заканчиваются публичной благодарностью; льготы, связанные с графиком работы (оплата праздничных дней, отпусков, периода временной нетрудоспособности, перерывов на обед и отдых, декретных отпусков); подарки к праздникам; оплата медицинской страховки; ссуды по льготной программе; корпоративные мероприятия; повышение статуса работника; улучшение рабочего места и т.д.[6].

При решении задач инновационного характера следует обратить внимание на "банк нерабочих дней", который формируется из времени, отведенного на выходные и праздничные дни: работник имеет право распоряжаться по своему усмотрению финансовой компенсацией. Некоторые американские компании, в частности, такие как United Airlines, Dana, Procter & Gamble, Frit-Lay и другие, используют обширные системы поддержки энтузиастов, которые являются готовыми для инноваций, что обеспечивает успех для нововведений.

Новая мотивационная система должна быть сосредоточена на формировании стремления сотрудников к самоутверждению и самосовершенствованию, созданию атмосферы энтузиазма в команде, всеобщего интереса к работе над общим результатом.

Ключевым элементом структуры управления IBM является система сертификации и опроса (SAS). Она включает ежегодную оценку сотрудника, что приводит к определенной оценке, которая влияет на вознаграждение за его работу на следующий год, что является мощным стимулом для профессионального роста. Наиболее эффективным инструментом кадровой политики IBM являются опросы общественного мнения (похожие на вопросники), которые проводятся раз в два года.

Основной целью SAS является создание эффективной системы мониторинга индивидуальной производительности сотрудников, уровня их конкурентоспособности и разработки отдельных программ для ее улучшения. Еще одним интересным инструментом системы мотивации является уровень подхода в кадровой политике, стимулирующий сотрудников к изменениям и обновлению. Считается, что система способствует исключительной мобильности структуры персонала[5].

Таким образом, в разных странах, несмотря на определенные различия в существующих системах стимулирования, общей

тенденцией развития является вовлеченность сотрудников в процессы производства и управления, поддержание принципа социальной защиты и лояльности команды к работодателю, что, в конечном счете, способствует росту его конкурентоспособности. Непосредственное влияние на рост инновационности персонала сложно установить, но ведущие компании на рынке инноваций характеризуются определенной степенью универсальности.

Список литературы:

1. Авдеева Е.А., Давыдова Т.Е. Конкурентоспособность инновационной экономики, основные составляющие // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-1 (87-1). С.94-96.
2. Аверина Т.А., Авдеева Е.А. Современные маркетинговые технологии для малых инновационных предприятий // Экономика и менеджмент системы управления. 2015. Т. 16. № 2.2. С. 208-214.
3. Давыдова Т.Е., Авдеева Е.А. Конкурентоспособность и развитие человеческого потенциала в системе взаимодействия вузов и работодателей // Экономика и предпринимательство. № 1 (90), 2018. С. 668 -671
4. Инновационное управление человеческими ресурсами Монография /Н.Н. Борисова. – Москва: Креативная экономика, 2014.
5. Капитонов Э.А., Зинченко Г.П., Капитонов А.Э. Корпоративная культура: теория и практика. М.: Издательство «Альфа-Пресс» 2005. 214-336 с.
6. Averina T., Avdeeva E. and Perevalova O., Introduction of management innovations in the work of municipal organizations/ T. Averina, E. Avdeeva, O. Perevalova // E3S Web of Conferences, 01121 (2018).
7. <https://sovtest-ate.com/industriya4-0/>
8. <https://www.investopedia.com>

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Акимова Г.З., канд. экон. наук, доц.,

Кухарь С. И., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В. Г. Шухова*

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые конкурентные преимущества Белгородской области. Целью статьи является определение возможностей в регионе, с помощью которых можно сформировать дополнительные конкурентные преимущества. Для определения этих возможностей использованы методы PEST и SWOT стратегического анализа.

Ключевые слова: Белгородская область, конкурентоспособность региона, формирование конкурентных преимуществ, стратегический анализ, SWOT-анализ, PEST-анализ.

Конкурентоспособность Российской Федерации во многом определяется конкурентоспособностью регионов, так как она является федеративным государством. Задача повышения конкурентоспособности одна из главных в стратегиях социально-экономического развития регионов.

«РИА Рейтинг» составило рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2018 года [7]. При его построении учитывались такие показатели как: социальная сфера; бюджетная сфера; эффективность экономики. Белгородская область заняла 18 место.

Что бы определить что такое конкурентоспособность региона можно обратиться к понятию, предложенного А.З. Селезневым: «конкурентоспособность региона — это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках» [5].

В Российской Федерации действует Концепция долгосрочного социально-экономического развития [1]. В связи с этим, в Белгородской области действует Постановление Правительства Белгородской области №522-пп от 16.12.2013 г. [4]. Цели этих документов определяют в том числе и развитие конкурентоспособности региона.

Белгородская область имеет ряд преимуществ, которые делают регион достаточно сильным конкурентом. Так, в регионе определено

около 400 залежей полезных ископаемых, 128 из которых залежи твердых полезных ископаемых. В общей сложности, объем этих месторождений 50,9 млрд. т., из них 22,7 млрд. т. промышленных категорий. В Белгородской работают такие горно-обогатительные комбинаты как: Стойленский и Лебединский.

Еще одной немаловажной особенностью является то, что Белгородская область входит в Центрально – Черноземный экономический район. Сельхоз угодья занимают 81% территории региона.

Современная тенденция глобальной конкуренции указывает на все большее значение условий, созданных в регионе, которые формируют его привлекательность. Сейчас основными факторами успеха являются не только производство и его рост, но и инновации и способность производств к гибкости и адаптивности.

В контексте инновационного развития, важными показателями региональной среды являются способность к освоению технологических изменений, производственных процессов, накопленный общественный капитал, созданный производственный, научный, инфраструктурный потенциал, а также система культурных ценностей.

В Белгородской области ведется планомерная работа по развитию инновационной и научной деятельности. Так, «Ассоциация инновационных регионов России» опубликовала рейтинг 2018 года, в котором Белгородская область занимает 23-е место из 85 [6]. Также, в связи с подписанием Постановления Правительства РФ от 30.04.2019 N 537, в регионе создан научно-образовательный центр (НОЦ) мирового уровня [2]. Программа НОЦ предполагает получение и коммерциализацию востребованных как на отечественном, так и на мировом рынках, новых конкурентоспособных продуктов и технологий, разработанных совместно с индустриальными партнёрами проектов.

Важным показателем конкурентоспособности региона является рост благосостояния, который должен ассоциироваться не только с повышением уровня жизни, ростом реальных доходов, но и с устойчивостью этой динамики (рис.1).

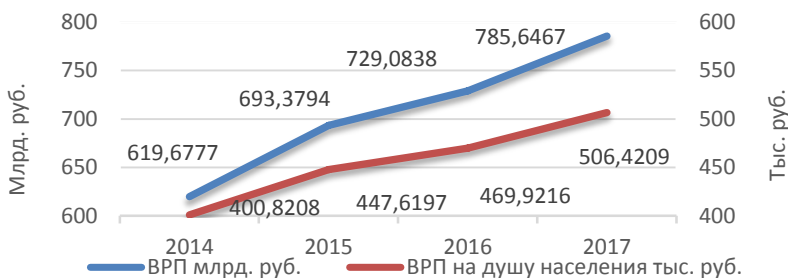


Рисунок 1 - Динамика ВРП Белгородской области

Так же немаловажным фактором является инвестиционный климат региона. С момента принятия Постановления Правительства Белгородской области №522-пп от 16.12.2013 г., в регионе создаются необходимые условия для формирования благоприятного инвестиционного климата, а также для развития конкурентоспособной инновационной экономики региона[4].

Говоря о конкурентоспособности регионов, стоит заметить, что система управления созданием региональных конкурентных преимуществ должна строиться по законам рыночных отношений, законам управления (менеджмента), законам конкуренции. Поэтому, для поиска возможностей формирования конкурентных преимуществ целесообразно делать это с помощью методов стратегического анализа.

Для проведения анализа задействован комплекс методов, состоящих из PEST– анализа (табл. 3) и SWOT– анализа (табл. 4).

Таблица 3 - PEST-анализ Белгородской области

Политические	Экономические
<p>1. Введение и увеличение налоговых ставок повлияет на цену товаров и услуг, а также негативно скажутся на финансовые возможности населения.</p> <p>2. Государством выделяются средства на поддержку и развитие регионов. Реализуются целевые программы развития.</p> <p>3. Достаточно устойчивые позиции власти на государственном уровне. Резких и радикальных перемен не ожидается.</p>	<p>1. Низкий уровень развития предпринимательства и малого бизнеса.</p> <p>2. Курс валют в значительной степени влияет на импорт товаров. Ожидается девальвация национальной валюты.</p> <p>3. Повышается открытость экономики и расширяется международная торговля и инвестиции. Но степень глобализации по-прежнему довольно низкая.</p>

Продолжение табл. 3

Социальные	Технологические
1. Уровень образования находится наряду с лидерами зарубежных стран. 2. Падение реальных доходов населения. 3. Миграционный прирост снижается. Есть риск к увеличению эмиграции.	1. Существующие технологии распространяются и внедряются оперативно. 2. Уровень инноваций повышается только в некоторых видах деятельности Незначительный рост уровня затрат на НИОКР.

Таблица 4 - SWOT-анализ Белгородской области

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Выгодное географическое положение 2. Богатые природные запасы. 3. Положительная динамика экономического развития. 4. Лидер агропромышленного комплекса.	1. Убыль населения. 2. Дефицит высококвалифицированных рабочих кадров.
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Развитие предпринимательства и малого бизнеса. 2. Качественные изменения в развитии инновационной деятельности. 3. Повышение уровня взаимодействия образования и предпринимательства	1. Снижение доли трудоспособного населения. 2. Снижение качества изготавливаемой продукции и услуг.

Белгородская область имеет ряд конкурентных преимуществ, имеет лидирующие позиции в некоторых отраслях экономики и является экономически развитым регионом. Но, есть и некоторые недостатки, и слабые стороны, которые могут быть частично или полностью устранены при использовании возможностей.

Так, например, развитие предпринимательства и малого бизнеса поможет сформировать новые конкурентные преимущества, потому как этот сектор достаточно мобильный и быстрее адаптируются под изменения внешней среды. Это очевидный плюс, поскольку при

должной поддержке правительства и высокой доле этого сектора в экономике региона, повышается уровень адаптации к внешним факторам региона в целом.

В современных быстро меняющихся условиях появляются и новые виды деятельности, которые должны быть представлены в образовательных учреждениях в виде новых современных направлений подготовки специалистов. Это окажет положительный эффект на использование интеллектуального потенциала населения региона. Это в свою очередь повысит количество квалифицированных кадров. Новым конкурентным преимуществом так же может послужить и повышение уровня взаимодействия предпринимательства и образования. Так, сектор предпринимательства сможет скорректировать подготовку кадров как под существующие потребности этого сектора, так и для будущих, направлений деятельности.

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-рот 17 ноября 2008 года «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (с изменениями на 28 сентября 2018 года)»// Интернет-портал Кодекс. 2018. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902130343> (дата обращения 24.09.2019).
2. Постановление Правительства РФ от 30.04.2019 N 537 (ред. от 20.07.2019) «О мерах государственной поддержки научно-образовательных центров мирового уровня на основе интеграции образовательных организаций высшего образования и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики». //Интернет-портал Кодекс. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/554501786> (дата обращения 24.09.2019).
3. Постановление Правительства Белгородской области №27-ппот 25 января 2010 года «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года (с изменениями на 25 марта 2019 года)». //Интернет-портал Кодекс. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/428596289> (дата обращения 25.09.2019).
4. Постановление Правительства Белгородской области №522-пп от 16.12.2013 г. «Об утверждении государственной программы Белгородской области "Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области" (с изменениями на 18 марта 2019 года)». //

- Интернет-портал Кодекс. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/469027804>(дата обращения 25.09.2019)
5. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юристъ, 1999 г. 382 с.
 6. Рейтинг регионов России. Сайт Ассоциация инновационных регионов России. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.i-regions.org/reiting/rejting-innovatsionnogo-razvitiya> (дата обращения 25.09.2019).
 7. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2018 года. Интернет-портал РИА Рейтинг. 04.06.2019. [Электронный ресурс]. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2019.pdf. (дата обращения 25.09.2019)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

**Арская Е.В., канд. экон. наук, доц.,
Усатова Л.В., д-р. экон. наук, проф.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности ведения учета затрат, цель и основные задачи калькуляционной работы, структура калькуляционных статей, основные принципы, которые будут способствовать объективному формированию в бухгалтерском учете затрат в строительной компании.

Ключевые слова: калькуляционные статьи, учет затрат, себестоимость произведенных работ, строительное производство.

С момента государственной регистрации строительная компания начинает нести затраты различного характера. Затраты являются денежной оценкой стоимости материальных, трудовых, финансовых ресурсов компании направленных на строительное производство, продажу материалов и услуг за определенный период времени.

Таким образом, затраты, как денежная оценка стоимости, должны быть отнесены на работы строительного производства, услуги за определенный период времени.

В случае если затраты не отнесены на строительное производство, продажу материалов и услуг они представляют собой сырье, материалы, амортизацию, отраженную в незавершенном производстве, и являются активами компании.

В целях контроля затрат строительной компании следует подробнее изучить их состав, особенности способы отражения в бухгалтерском учете и влияние на конечный результат деятельности.

В реалиях рыночной экономики любая компания стремится к формированию эффективных механизмов и инструментов финансового обеспечения её развития.

Именно бухгалтерский учет не только фиксирует факты свершившейся деятельности, но и является информационной составляющей в принятии управленческих решений, контролирует их исполнение и дает объективную оценку последствиям этих решений. Располагая необходимыми данными, руководство компании может принимать управленческие решения для дальнейшего развития стратегии компании. Поэтому их успех напрямую зависит от полноты

достоверности и своевременности представления информации. Разработка стратегии и тактики планирования показателей и результата в будущем зависит от учета затрат, которые будут способствовать объективному и достоверному формированию себестоимости выполняемых строительных работ и правильному определению финансового результата. В связи с этим руководству компании необходимо изыскивать возможности для снижения и устранения негативных тенденций.

Изучив деятельность строительных организаций с уверенностью можно отметить, что одной из функций менеджмента строительной организации является анализ затрат на предмет их соответствия плановым показателям, учитываемым при планировании работ, услуг и объёмов продаж.

Поэтому при проведении анализа различных показателей основным источником информации являются данные бухгалтерского учета, которые должны отвечать требованиям полноты, достоверности, доступности для пользователей в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Согласно правилам и требованиям ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете» от 06.11.2010 года для целей отражения в учете затрат необходимо установить основные принципы, которые будут способствовать объективному формированию в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- затраты производятся в соответствии с конкретным договором, и в соответствии с требованиями законодательных актов;
- сумма затрат может быть установлена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение себестоимости произведенных работ строительного производства[4].

По результатам изучения действующей практики в строительной организации применяются типовые калькуляционные статьи затрат на выполнение строительных работ (рис. 1).



Рисунок 1 – Структура калькуляционных статей в строительном производстве

По статье «Материалы для строительного производства» отражаются суммы затрат произведенных на приобретение строительных материалов, всевозможных конструкций, топливно-энергетические затраты и другие суммы.

В себестоимость купленных материалов включаются расходы на доставку, погрузочно-разгрузочные работы и экспедирование.

Заготовительно-складские затраты включают в себя затраты, связанные с:

- содержанием складских помещений, в том числе работников складского хозяйства;
- содержанием отдела материально-технического снабжения;
- содержанием экономической безопасности;
- содержанием работников охраны;
- потерями и недостачами грузов в процессе их перевозки в пределах норм естественной убыли.

При этом, необходимо отметить сложность документооборота, так как при строительстве существует проблема в связи с разобщенностью объектов строительства и их удаленностью от управленческих структур.

Поэтому в строительной организации целесообразно вести учет материалов по планово-учетным ценам с расчетом отклонений, в состав которых должны включаться все транспортно-заготовительные расходы.

Учет затрат строительной компании является последовательным процессом по сбору, обработке, анализу и интерпретации информации по затратам, связанным со строительным производством, продажей материалов, работ и услуг[10].

Состав и виды затрат довольно многообразны, особенно в средних и крупных строительных компаниях, поэтому эффективное управление требует системного подхода, выраженного в выбранном методе их учета.

Метод учета затрат представляет собой совокупность определенных приемов и способов, которые прописываются в учетной политике строительной компании. Важнейшей составляющей, позволяющей обеспечить эффективное управление затратами и результатами, является наличие полной, оперативной и достоверной информационной базы. [9].

Для рациональной организации учета затрат следует определить объекты и способы учета затрат, объекты калькулирования, калькуляционные единицы и приемы калькулирования себестоимости.

Объектами учета затрат являются фактически возникшие затраты строительной компании, объединенные различными признаками, необходимыми для получения информации в целях контроля и управления.

Учет затрат преследует цель и задачи калькуляционной работы в строительной компании, которые рассмотрены на рисунке 2.

Таким образом, исходя из цели калькуляционной работы, можно определиться с основными задачами, решение которых необходимо для организации эффективной работы (рис. 2).

В современных условиях деятельности строительного производства, под воздействием рынка, нет сомнения, что система учетно-аналитического обеспечения является информационной базой для принятия краткосрочных и долгосрочных управленческих решений [8].

Практика показывает, что многие строительные организации в силу отсутствия у них организованной целостной системы учета, анализа и контроля не позволяют им существовать в конкурентной среде строительных компаний.

Для формирования системы учетно-аналитического обеспечения в конкретной строительной организации требуется разработка модели, предполагающей проведение комплекса работ по практической ее реализации.



Рисунок 2 - Цель и основные задачи калькуляционной работы в строительной организации

Мы считаем, что положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» является основным документом для формирования модели, так как именно этот документ регламентирует учет любой организации, ведь правильно составленная учетная политика это регламент ведения бухгалтерского учета конкретной организации.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: [от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ]: [ред. от 29 июля 2018 г.]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: [от 31 янв. 1998 г. № 146-ФЗ]: [ред. от 3 авг. 2018 г.]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: [от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ]: [ред. от 11 окт. 2018 г.]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон: [от 6 дек. 2011 г. № 402-ФЗ]: [ред. от 29 июля 2018 г.]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Положение по бухгалтерскому учету 2/2008 «Учет договоров строительного подряда». Приказ Минфина РФ от 24.11.2008 № 116н.
6. Положение по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации». Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 32н (ред. 06.04. 2015г.) Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации». Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н. (ред. 06.04. 2015г.) Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Безбородова Т.И. Калькулирование себестоимости в зависимости от полноты учета затрат // Управленческий учет. 2011. №8. С. 45-58.
9. Борисова Л.И. Управленческий учет в строительных организациях: информационная модель // Бухгалтерский учет в строительных организациях. 2012. №3. С. 66-68.
10. Слабинская И.А., Арская Е.В., Атабиева Е.Л., Агафонова М.В., Бухонова С.М., Бендерская О.Б., Брянцева Т.А., Гущина Т.Н., Киреева Ю.В., Ковалева Т.Н., Кравченко Л.Н., Слабинский Д.В., Ткаченко Ю.А., Усатова Л.В., Шевченко М.В. Современные методы учета, анализа и аудита: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 135с
11. Якимов Д.В. Классификация и планирование расходов строительной организации // Бухгалтерский учет в строительных организациях. 2012. №1. С. 56-58.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НДС

Атабиева Е.Л., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье дается определение понятия «Налог на доходы физических лиц», рассматриваются вопросы формирования налоговой базы по НДС из данных бухгалтерского учета. В работе затрагиваются проблемы сближения бухгалтерского и налогового учета, совершенствования бухгалтерского учета расчетов с бюджетом.

Ключевые слова: доходы физических лиц, налоги, оплата труда, компенсационные выплаты, выходное пособие, полевое довольствие, государственные пособия.

Налог на доходы физических лиц – это налог, в отношении которого коммерческая организация выступает налоговым агентом, так как плательщиками НДС являются ее сотрудники. Налоговой базой по НДС считаются все доходы физического лица. Бухгалтер организации-работодателя обязан рассчитать НДС, подлежащий взносу в бюджет из тех доходов, которые начислены в этой же организации. Исчисленный НДС удерживается из заработной платы работников организации и перечисляется на соответствующие статьи бюджета. Определенную сложность представляет формирование налоговой базы для расчета НДС из данных бухгалтерского учета.

НДС облагаются следующие доходы: вознаграждение за исполнение трудовых обязанностей (заработная плата); начисленные и выплаченные по итогам работы за год работникам организации дивиденды; прочие доходы в соответствии с НК РФ.

Расчет налога производится по формуле:

Налоговая база (Доходы – Возможные вычеты) × Ставка налога (1)

На данный момент на территории РФ действуют следующие ставки (ст. 224 НК РФ): 13% – зарплата, дивиденды; 35% – призы, выигрыши, экономия на процентах при получении займа; 30% – для нерезидентов (за некоторыми исключениями).

Для расчета налоговой базы по НДС следует использовать расчетную ведомость. Этот документ содержит начисления оплаты труда, различных компенсаций, пособий. Типовая форма расчетной ведомости содержит колонку с особыми отметками по каждому

работнику. Чаще всего отметки касаются стандартных вычетов и льгот по НДФЛ конкретных работников.

В расчетную ведомость по разным причинам могут включаться многие виды выплат работникам предприятия, не только заработная плата. Поэтому в итоговый кредитовый оборот по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» могут быть включены выплаты, не подлежащие налогообложению по НДФЛ, но необходимые для расчета профсоюзных взносов, алиментной платы, для расчета предельных сумм по возмещению ущерба, для расчета среднего заработка. Таким образом, кредитовый оборот по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», взятый из расчетной ведомости или из Анализа счета в системе 1С «Бухгалтерия» должен быть уменьшен на суммы, не подлежащие обложению НДФЛ.

Налоговый Кодекс содержит следующее:

Не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) следующие виды доходов физических лиц:

1) государственные пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком), а также иные выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством. При этом, к пособиям, не подлежащим налогообложению, относятся пособия по безработице, беременности и родам;

2) все виды установленных действующим законодательством Российской Федерации компенсационных выплат (в пределах норм), связанных с возмещением вреда здоровью; бесплатным предоставлением жилых помещений и коммунальных услуг, топлива или соответствующего денежного возмещения; оплатой стоимости и (или) выдачей полагающегося натурального довольствия, а также с выплатой денежных средств взамен этого довольствия; суммы выплат в виде выходного пособия, возмещением иных расходов, включая расходы на повышение профессионального уровня работников; исполнением налогоплательщиком трудовых обязанностей (включая переезд на работу в другую местность и возмещение командировочных расходов).

Из перечисленных выплат в расчетную ведомость скорее всего попадут следующие: пособие по беременности и родам; выходное пособие; компенсация вреда здоровью; оплата натурального довольствия; денежное возмещение вместо предоставления жилья.

Пособие по беременности и родам отражается записью: Дебет счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и Кредит

счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Такой же записью отражаются начисления по временной нетрудоспособности, которые облагаются НДФЛ, эти выплаты следует разделить.

Выходное пособие начисляется увольняемым сотрудникам по разным поводам: при уходе на пенсию, на службу в армию, при сокращении штатов, при ликвидации организации и в других случаях.

Начисление выходного пособия отражается записью: Дебет счета 20 «Основное производство» (или другой затратный счет) и Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

В Налоговом кодексе содержится норма, что выходное пособие не облагается НДФЛ при условии, что его сумма не превышает трехкратного размера среднего месячного заработка работника. Следовательно, при расчете налоговой базы по НДФЛ нужно проверять размер выходного пособия по этому поводу.

Компенсационные выплаты по возмещению вреда, причиненного увечьем или иным повреждением здоровья, производятся в случаях и размерах, предусмотренных Гражданским кодексом РФ. Сюда входят оплата временной нетрудоспособности, оплата необходимого лечения, реабилитационных мероприятий, услуг сопровождающего лица и других. Выплаты назначаются на основании листка нетрудоспособности и Акта Н-1. Оплата производится в процентах к среднемесячному заработку.

Утрата трудоспособности определяется государственной службой медико-социальной экспертизы. В организации могут назначаться повышенные суммы компенсационных выплат, но НДФЛ не облагаются только суммы в пределах установленных законодательством норм. В спорных случаях суммы компенсационных выплат могут устанавливаться судебным решением. В расчетную ведомость начисление компенсационных выплат в пределах норм включаются записью: Дебет счета 69/4 «Расчеты с ФСС от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний» и Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

В расчетную ведомость начисление компенсационных выплат в сверх норм (суммы, установленной судебным решением) включаются записью: Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» и Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

К компенсационным выплатам следует отнести оплату натурального довольствия, если такое предусмотрено трудовым договором. Часто необходимые выплаты производятся работникам, занятым на вредных и опасных работах. В аттестацию таких рабочих

мест обычно включается норма по выдаче рабочим молока. Это может быть заменено на денежную компенсацию. Налоговый кодекс содержит следующую норму: «Оплата стоимости и (или) выдача полагающегося натурального довольствия, а также выплата денежных средств взамен этого довольствия работникам не подлежат обложению НДФЛ в том случае, если эти компенсации предусмотрены федеральным, региональным или местным законодательством в пределах установленных законодательством Российской Федерации норм (п. 3 ст. 217 НК РФ).»

Суммы таких начислений отражаются в расчетной ведомости по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и дебету затратных счетов. Если трудовым (коллективным) договором предусмотрены повышенные выплаты по этому основанию, то они также, как и в предыдущем случае, относятся в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Компенсация за не предоставление жилья (предусмотренного трудовым договором), может не облагаться НДФЛ в сумме коммунальных платежей в пределах санитарных норм, установленных в конкретной местности.

В качестве обобщения следует отметить, что все выплаты, которые в расчетной ведомости отнесены в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» будут включаться в налоговую базу при расчете НДФЛ.

В доходы, облагаемые НДФЛ, следует отнести некоторые выплаты, отражаемые в других регистрах бухгалтерского учета. К таким выплатам относятся оплата командировочных расходов сверх установленных норм и оплата полевого довольствия (колесных) сверх установленных норм.

На командировочные расходы установлены следующие нормы: оплата суточных в сумме 700 рублей в сутки пребывания в командировке в пределах России, в сумме 2500 рублей в сутки пребывания в заграничной командировке. В таком же размере компенсируются расходы по найму жилого помещения, если нет гостиничного счета.

При выплате организацией полевого довольствия (колесных) работникам, которые не могут ежедневно возвращаться домой, в доход, подлежащий налогообложению НДФЛ, не включаются суммы указанного полевого довольствия в размере не более 700 рублей за каждый день нахождения в полевых условиях.

Коммерческие организации могут предусмотреть повышенные выплаты суточных, колесных, возмещения найма жилья для ночлега.

Такие начисления должны быть включены в налоговую базу для расчета НДФЛ. В бухгалтерском учете они отражаются по дебету затратных счетов и кредиту счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами». Для расчета сумм, подлежащих налогообложению, следует обратиться к первичным документам: авансовым отчетам и командировочным удостоверениям. Только из этих документов можно увидеть, сколько дней сотрудник был в командировке, какими документами подтверждаются его расходы.

Полевое довольствие начисляется только за те дни, когда работник выезжал для выполнения своих трудовых обязанностей за пределы места проживания. Для определения сумм выплат в расчете за один день следует обратиться к табелю учета рабочего времени за соответствующий период. Фактические выезды подтверждаются договорами на выполнение работ, услуг.

Увеличить налоговую базу при исчислении НДФЛ следует по таким сотрудникам, которые получали беспроцентные займы в своей организации. Такие займы для заимодавца финансовыми вложениями не являются, так как не предполагается получение дохода в виде процентов. (4)

Поэтому выдача беспроцентного займа сотруднику отражается бухгалтерской записью:

Дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» и Кредит счета 50 «Касса»

В то же время, для расчета налогов невыплаченные проценты должны прибавляться к налоговой базе в пределах ставки рефинансирования, установленной Банком России на рассматриваемый период. Бухгалтерская проводка на эту сумму не делается, поэтому к налоговой декларации должна быть приложена бухгалтерская справка с расчетом суммы увеличения налоговой базы. В том случае, если заем выдается своим сотрудникам под пониженные проценты, операция принесет заимодавцу доход и должна отражаться записью: Дебет счета 58 «Финансовые вложения» и Кредит счета 50 «Касса».

Начисление процентов по договору займа отражается записью: Дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» и Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Разница между процентами, рассчитанными по ставке ЦБ и указанными в договоре займа, должна увеличить налоговую базу для НДФЛ. Бухгалтерская запись на эту сумму также не делается, поэтому к налоговой декларации должна быть приложена бухгалтерская справка с расчетом суммы увеличения налоговой базы.

Подводя итог, следует отметить, что по данным бухгалтерского учета можно рассчитать и скорректировать налоговую базу для исчисления НДФЛ при индивидуальном подходе к подсчету суммы доходов по каждому сотруднику. В данной статье рассматривались только те суммы, которые увеличивают налог на доходы физических лиц. Для упрощения проверки правильности расчета налоговой базы по НДФЛ в организации с учетом специфики ее деятельности можно разработать налоговый регистр, содержащий возможные причины увеличения налоговой базы. Ведение такого регистра нарастающим итогом в течение года по каждому сотруднику позволит избежать ошибок в расчете НДФЛ. Сделает легче и доступнее информацию для проверок.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» //СПС Консультант Плюс URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855 (дата обращения 22.01.2018).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) от 5.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // СПС Консультант Плюс URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165 (дата обращения 23.01.2018).
3. Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.12.2002 N 4085)
4. Атабиева Е.Л. К вопросу о сближении бухгалтерского и налогового учета // Белгородский экономический вестник. 2014. № 2 (74). С. 136-143.
5. Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н. О совершенствовании учета налоговых разниц, налоговых активов и обязательств // Проблемы современной экономики. 2018. № 2 (66). С. 138-141.
6. Слабинская И.А., Ковалева Т.Н., Атабиева Е.Л. Бухгалтерский учет в 10 частях. Ч. 9 Учет расчетов с бюджетом: учебное пособие // Белгород: Изд-во БГТУ, 2018. 189 с.
7. Ковалева Т. Н. О методике проведения налоговой проверки по налогу на доходы физических лиц // Белгородский экономический вестник. 2015. № 3 (79). С. 168-175.
8. Усатова Л.В., Арская Е.В. Аспекты формирования учетной политики организации//Белгородский экономический вестник. - 2013. -№ 3 (71). -С. 71-79.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА – КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ РЕАЛЬНОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ И БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Балабанова Г.Г., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Повышение производительности труда – неотъемлемое условие роста благосостояния. В данной статье проанализирована взаимосвязь между такими показателями, как уровень производительности труда, ВВП и ВВП на душу населения, доля расходов на потребление и доля сбережений, величина капиталовложений.

Ключевые слова: неоиндустриальный период, производительность труда, благосостояние населения, основные фонды, капиталовложения, ВВП на душу населения.

Приостановка процесса приближения среднедушевых доходов россиян к общеевропейскому уровню требует разработки новой модели качественного, справедливого и устойчивого роста, опирающегося на рост производительности труда и являющегося основой для сокращения неравенства и улучшения благосостояния в обществе [1].

Ретроспективный анализ литературных источников позволяет утверждать, что по мере развития общества доминирующую роль в росте производительности труда и, как следствие, благосостояния общества играли разные группы факторов:

- доиндустриальный период: природные факторы (рис. 1), рост производительности выражался в росте урожайности;

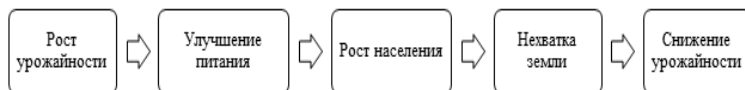


Рисунок 1 - Модель квазистабильного равновесия по Х. Лейбенстайну

- индустриальный и постиндустриальный период (I-V технологические уклады): технические факторы (средства производства). Это их состояние (степени износа, выбытия, обновления) и степень использования;

- неоиндустриальный период (VI технологический уклад): информационный фактор. Внедрение цифровых технологий позволяет уменьшить трудоемкость, повысить надежность и безопасность систем управления, снизить риск техногенных катастроф и т.п.

Мировое экономическое сообщество связывает второе десятилетие XXI в. с цифровыми технологиями VI уклада и новыми управленческими практиками. Однако, как показал обзор литературных источников [2, 3], в нашей стране преобладают технологии IV уклада, имеющие потенциал для развития и совершенствования всех подотраслей машиностроения, станкостроения, приборостроения. Наиболее эффективные технологии V и VI технологических укладов используют в основном в отраслях непосредственно связанных с ВПК. Это одна из причин отставания россиян по уровню производительности труда от экономически развитых стран (рис. 2).

За последние девять лет средний рост производительности труда не превысил 4 %. Согласно программе «Повышение производительности труда и поддержка занятости до 2025 г.» ежегодный рост производительности труда должен составлять не менее 5 % [4], только в этом случае возможно повышение уровня благосостояния общества.

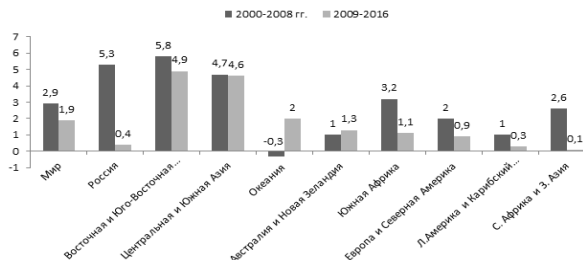


Рисунок 2 - Показатели среднегодовых темпов прироста производительности труда (составлено по [5])

С показателем производительности труда тесно связан такой показатель как уровень благосостояния населения, оцениваемый по ВВП на душу населения. По оценкам ОЭСР в 2018 г. по этому показателю Россия отставала от экономически развитых стран более чем в 2 раза (рис. 3). Как свидетельствуют данные, приведенные в таблице 1, за рассматриваемый период прирост этого показателя составил 1,23 %. Это еще одно последствие низкого уровня производительности труда.

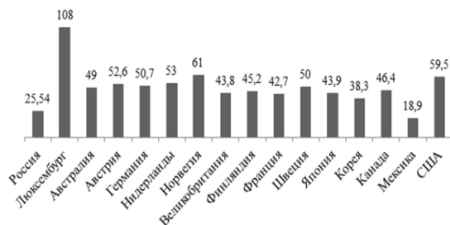


Рисунок 3 - ВВП на душу населения (составлено по [6])

Следствием низкого уровня доходов в обществе является:

- сокращение потребительского спроса (табл. 1). Так, потребление на душу населения по ППС не превысило 5 долл., для сравнения, в США – 37,3 долл., Германии – 21,1 долл. [6];

- низкая склонность к сбережению (табл. 1). Так, за рассматриваемый период реальные доходы снизились на 1,3 %, доля расходов населения на конечное потребление за рассматриваемый период колебалась от 70 % до 80 %, прирост сбережений не превысил 1 %.

Таблица 1 - Динамика основных макроэкономических показателей и показателей технической вооруженности (составлено и рассчитано автором по [7, 8])

Показатель	Годы							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Индекс производительности труда	103,2	103,8	103,3	102,2	100,7	98,1	99,7	101,5
Основные фонды:								
степень износа	47,1	47,9	47,7	48,2	49,4	47,7	48,1	47,3
коэффициент обновления	3,7	4,6	4,8	4,6	4,3	3,9	4,4	4,3
коэффициент выбытия	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	1,0	0,8	0,7
Доля инвестиций в основной капитал	19,7	19,7	18,4	18,4	17,6	16,6	17,7	17,4
Рост ВВП	104,5	104,3	103,7	101,8	100,7	97,5	100,3	101,6
Рост ВВП на душу населения	105,6	106,2	105,4	102,9	102,7	97,3	91,6	102,2
Рост среднедушевых доходов	112,2	109,6	111,7	111,7	107,1	108,8		
Доля расходов на конечное потребление	70	67	69	71	71	70	71	70
Рост расходов на конечное потребление	103,5	95,7	102,9	102,8	100,0	92,2	98,1	102,6
Доля инвестиций в основной капитал	19,7	19,7	18,4	18,39	17,56	16,66	17,75	17,4
Рост валовых накоплений	128,5	-	-	94,4	93,9	87,7	98,1	107,4

Вышеизложенное указывает на недостаточность средств для дальнейшего развития (рис. 4). Так, доля инвестиций в основной капитал за рассматриваемый период не превысила 20 % (табл. 1), причем ежегодно имело место сокращение этой доли. В 2018 г. прирост капиталовложений составил всего лишь 2,2 % [9].

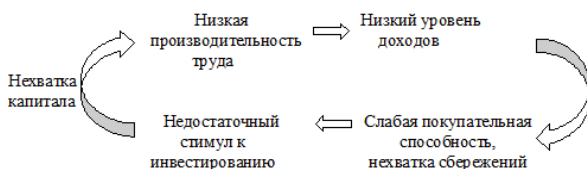


Рисунок 4 - Порочный круг нехватки капитала Р. Нурксе

Следствием нехватки средств на модернизацию производства является высокая степень износа основных фондов (47- 48 %) и превышение коэффициента обновления над коэффициентом выбытия, что свидетельствует об увеличении объема основных средств. Однако этот рост за рассматриваемый период не превысил и 5 %. В итоге, низкий уровень прироста капитала приводят к снижению прироста производительности труда, что в свою очередь приводит к дальнейшему сокращению реальных доходов, еще более низкому уровню капиталовложений и, как следствие, ухудшению состояния средств производства и т.д. (рис. 4).

Анализ литературных источников показал, что к последствиям низкого уровня производительности труда следует относить не только сокращение реальных доходов и валовых накоплений, но и:

- привлекательность или сопоставимостью иных финансовых вложений по уровню доходности с инвестированием в производство. В 2015 г. произошел резкий подъем депозитных процентных ставок. В тот же период рентабельность многих предприятий была чуть выше без рисковой депозитной ставки. Так, например, рентабельность в обрабатывающей промышленности составила всего лишь 12,4% [2];

- рост объемов теневой экономики и отток финансовых средств за рубеж и т.п. В 2017 г. 44,8 % трудоспособного населения России (33 млн. чел.) было вовлечено в разной степени в «теневую экономику» [8].

Анализ динамики показателей ВВП на душу населения и производительности труда (табл. 1) показал, что за последние девять лет имел место более быстрый рост ВВП на душу населения по сравнению с

ростом производительности труда. Это указывает на то, что экономика исчерпала экстенсивные резервы роста. К тому же выбытие устаревшего оборудования (табл. 1) и нехватка средств для ввода более совершенного привело к росту доля живого труда и замещению им овеществленного, что, безусловно, негативно скажется на дальнейшем развитии.

Список литературы:

1. Стандарты ОЭСР для России и ЕАЭС. Ежеквартальное приложение к бюллетеню «Новости ОЭСР» № 1. Июль 2018 [Электронный ресурс].
2. Балабанова Г.Г. Причины низкой инновационной активности предприятий промышленности строительных материалов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2018. № 12. С. 156-163.
3. Салихова Е.В. Воздействие новых технологических укладов на развитие человеческого капитала: автореф. дис. канд. экон. наук/ Саратов: Изд-во Сарат. гос. соц.-экон. ун-та, 2012. 24 с.
4. Паспорт приоритетной программы «Повышение производительности труда и поддержка занятости» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам, протокол от 30.08.2017 N 9) [Электронный ресурс]. – URL: <http://static.government.ru/media/files/VYAwyVid5nGgkbox61MvTipr6BmtOXNs.pdf>
5. Зарова Е.В. Показатели производительности труда в системе индикаторов устойчивого развития// Вопросы статистики. 2017. № 12. С. 16 - 23.
6. Level of GDP per capita and productivity [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV#
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/
8. Экспресс-информация. Денежные доходы и расходы населения [Электронный ресурс]. – URL: agstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/dagstat/resources/3d2a6580467bb4258372ebdfce35b80/Денежные+доходы+и+расходы+населения+за+1+квартал+2018+года.pdf (дата обращения 10.03.2019).
9. Комментарии о государстве и бизнесе [Электронный ресурс]. – URL: <https://dcenter.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/258421655>

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И РОСТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Бендерская О.Б.¹, канд. экон. наук, доц.,
Булгакова О.Б.², эксперт по бухгалтерскому учету
и налогообложению**

*¹Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

*²Федерация профессиональных
бухгалтеров и аудиторов Украины*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению теоретических и методических аспектов расчета и использования для управления, планирования и оценки показателей рентабельности собственного капитала и коэффициента устойчивости экономического роста; факторов, определяющих уровень и динамику данных показателей, и факторных моделей, позволяющих количественно оценить производственные и финансовые условия их формирования.

Ключевые слова: рентабельность собственного капитала, коэффициент устойчивости экономического роста, финансовый анализ, факторный анализ.

Показатели рентабельности традиционно используются для оценки финансовой эффективности компаний [11]. Важное место среди них занимает рентабельность собственного капитала, которая показывает, сколько (в рублях или в процентах) прибыли (или убытка) приходится на каждый рубль собственных источников средств компании. Данный показатель позволяет понять, насколько выгодным является бизнес для его собственников. Для этого уровень рентабельности собственного капитала сравнивают с доходностью банковских вкладов, паев в инвестиционных фондах или других способов вложения денег [13].

Информационным источником для анализа собственного капитала компании может служить финансовая отчетность предприятия, а именно: бухгалтерский баланс, в котором отражается величина собственного капитала; отчет о финансовых результатах, в котором указываются прибыли (убытки); отчет об изменениях капитала, в котором отражаются и величина капитала организации, и сумма ее чистой прибыли (убытка); пояснения к бухгалтерскому балансу. Также источником информации могут выступать регистры бухгалтерского учета компании, ее годовой отчет, данные из статистических и отраслевых источников [8].

Наиболее точную оценку прибыльности собственного капитала можно получить, используя для расчета величину прибыли, направленной на выплату дивидендов. Однако эта информация далеко не всегда бывает доступна. Поэтому зачастую используют величину чистой прибыли, которая отражается в отчете о финансовых результатах, который является публичным документом. В таком варианте расчета получают завышенную оценку прибыльности [2].

Очевидно, что более высокие значения рентабельности собственного капитала предпочтительнее, потому что они означают высокий уровень прибыли, генерируемой на единицу капитала. Тенденция стабильного роста показателя воспринимается как увеличение способности компании генерировать прибыль собственникам [3]. Однако уменьшение собственного капитала (которое может быть вызвано, например, выкупом акций, уменьшением уставного капитала, непокрытыми убытками периода) также приводит к увеличению его рентабельности. Для правильной интерпретации уровня и изменений данного показателя необходимо учитывать все перечисленное. Необходимо учитывать влияние на уровень рентабельности собственных средств и финансовой стратегии бизнеса. У компаний, придерживающихся консервативной стратегии, доля собственного капитала в источниках велика, а рентабельность – ниже, чем у компаний с агрессивной стратегией, у которых эта доля – ниже. Для иллюстрации приведем данные пяти предприятий черной металлургии, ведущих в Белгородской области добычу, обогащение и переработку железных руд Курской магнитной аномалии (таблица 1). Показатели рассчитаны по данным годовой бухгалтерской отчетности предприятий [4].

Таблица 1 - Показатели предприятий в 2018 г.

Наименование показателей, ед. изм.	Наименование предприятия				
	Лебединский ГОК	Михайловский ГОК	Стойленский ГОК	Комбинат КМАруда	ОЭМК
Коэффициент автономии	0,07	0,59	0,77	0,42	0,03
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	61,63	48,49	65,60	38,35	27,92
Рентабельность совокупных активов, %	39,12	28,34	48,37	14,21	18,04
Рентабельность собственного капитала, %	469,68	38,08	50,19	26,38	430,53

По данным таблицы четко прослеживается, что у всех предприятий значения показателей рентабельности продаж и совокупных активов имеют один порядок, то есть эффективность их основной и всей хозяйственной деятельности сопоставима, а вот рентабельность собственного комбината – нет. У компаний с низкой долей собственных источников в финансировании (Лебединский ГОК и Оскольский электрометаллургический комбинат) этот показатель – на порядок выше, чем у остальных.

Особо нужно отметить ситуацию, при которой расчет рентабельности собственного капитала не должен проводиться, поскольку он дает неадекватный результат. Это ситуация, когда компания имеет отрицательный собственный капитал (из-за непокрытых убытков отчетного и(или) прошлых периодов, которые по сумме превысили величину остальных элементов собственного капитала) и получила убыток по итогам отчетного периода. По правилам арифметики, «минус на минус дает плюс», и результат расчета окажется положительным. Очевидно, что при отрицательном собственном капитале (то есть когда его, фактически, нет) его рентабельность в принципе не должна рассчитываться. Это условие обязательно нужно закладывать в алгоритмы расчета при автоматизации анализа, чтобы избежать ошибок и неверных выводов [12].

Для оценки факторов, определяющих уровень показателей рентабельности, используют различные факторные модели. Одна из таких моделей для собственного капитала выглядит следующим образом:

$$P_{СК} = P_{\text{продаж}}^ч * K_{об}^{СовА} * \left(1 + \frac{ЗК}{СК}\right), \quad (1)$$

где $P_{СК}$ – рентабельность собственного капитала;

$P_{\text{продаж}}^ч$ – рентабельность продаж по прибыли от продаж;

$K_{об}^{СовА}$ – коэффициент оборачиваемости совокупных активов;

$ЗК$ – заемный капитал (среднегодовая величина);

$СК$ – собственный капитал (среднегодовая величина).

Данная факторная модель показывает, что прибыльность собственного капитала зависит от уровня прибыльности продукции, скорости оборота активов компании и соотношения ее заемных и собственных средств.

Описанная выше модель – трехфакторная. Существуют также модификации этой модели, позволяющие исследовать влияние большего количества факторов на рентабельность собственного капитала. Так, например, есть пятифакторная модель, дополнительно учитывающая эффективность прочей деятельности и фактор процентного бремени.

Возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственного капитала определяется с помощью коэффициента устойчивости экономического роста ($K_{УЭР}$), который исчисляется как отношение реинвестированной прибыли ($Pr_{реинв}$) к среднегодовой величине собственного капитала [7]. Формула показателя выглядит следующим образом:

$$K_{УЭР} = \frac{Pr_{ч} - Pr_{д}}{СК} 100 = \frac{P_{НАК}}{СК} 100, \quad (2)$$

где $Pr_{ч}$ – чистая прибыль (убыток);

$Pr_{д}$ – прибыль, направленная на выплату дивидендов, материальные поощрения, социальные и другие нужды;

$Pr_{реинв}$ – прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль).

Коэффициент ($K_{УЭР}$) показывает, какими в среднем темпами может развиваться коммерческая организация в дальнейшем, не меняя уже сложившиеся соотношения между различными источниками финансирования, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т.п. Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить темпы роста собственного капитала предприятия [1]. С помощью выявления факторной структуры этого роста можно оценить запас финансовой устойчивости предприятия за счет таких важных показателей, как рентабельность продаж, оборачиваемость всех активов и др.

Данный показатель является комплексной характеристикой деятельности компании, поскольку важнейшими факторами роста являются маржа прибыли, которая зависит от эффективности рыночной и операционной деятельности, и оборачиваемость активов, которая определяется эффективностью и активностью инвестиционной деятельности [10].

Заметно увеличить потенциал роста способна рациональная политика привлечения капитала, выраженная в концентрированном

виде через мультипликатор, коэффициент капитализации прибыли и показатель процентного бремени [9].

Темпы роста собственного капитала зависят от ряда факторов. Эта зависимость может быть представлена различными мультипликативными моделями. Чаще всего используется четырехфакторная модель, позволяющая дать комплексную оценку основным факторам, определяющим темп роста собственного капитала организации:

$$K_{УЭР} = \frac{\text{Пр}_{\text{реинв}}}{\text{Пр}_ч} \frac{\text{В}}{\text{А}} \frac{\text{А}}{\text{СК}'} \quad (3)$$

где В – выручка от продаж;

А – сумма активов (капитала) коммерческой организации (среднегодовая величина).

Приведенная факторная модель описывает как производственную (второй и третий факторы), так и финансовую (первый и четвертый факторы) деятельность коммерческой организации; она также отражает последствия тактических и стратегических финансовых решений. Коммерческая организация может выбрать один из двух подходов в наращивании своего экономического потенциала.

Приведенная факторная модель может быть расширена за счет включения в нее таких важных показателей финансового состояния предприятия, как: обеспеченность собственным оборотным капиталом; ликвидность текущих активов; оборачиваемость оборотных средств; соотношение краткосрочных обязательств и собственного капитала предприятия [6].

Использование многофакторных моделей коэффициента устойчивости экономического роста в учетно-аналитической практике позволяет выявить причины его снижения и использовать определенные экономические рычаги повышения коэффициента. К основным можно отнести снижение доли выплачиваемых дивидендов; усиление воздействия маркетинговой политики (правильный выбор структурной и ценовой политики, расширение рынков сбыта); повышение эффективности хозяйственно-финансовой деятельности (ускорение оборачиваемости средств, повышение рентабельности); улучшение структуры капитала; изыскание возможности получения экономически оправданных кредитов и др. Материалы анализа позволяют планировать также развитие предприятия с учетом риска банкротства [5].

Описанные факторные модели могут использоваться для оценки влияния отдельных факторов на изменение показателя в динамике; для оценки причин отклонения значений показателя у одной компании по сравнению с другой; для оценки резервов улучшения показателя; для прогнозирования уровня показателя [1].

Перечисленные факторные модели являются детерминированными мультипликативными моделями. Для оценки влияния факторов в них могут применяться любые из так называемых традиционных методов факторного анализа: метод цепных подстановок, методы абсолютных или относительных разниц и интегральный метод. Рекомендуется использовать дающий более точные оценки интегральный метод.

Список литературы:

1. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Бендерская О.Б. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 7 (22). С. 8-15.
2. Бухонова С. М., Дорошенко Ю.А., Трунова Е.В. Применение систем показателей функционирования предприятий в целях управления // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 9. С. 10-21.
3. Дорошенко Ю.А., Голубоцких М. Факторы конкурентной устойчивости и оценка их влияния на предприятия промышленности строительных материалов // Белгородский экономический вестник. 2017. № 1 (85). С. 26-31.
4. За честный бизнес: [сайт]. URL: <https://zachestnyibiznes.ru/> (дата обращения: 20.09.2019).
5. Конакова А.А., Арская Е.В. Анализ финансового состояния организации и пути финансового оздоровления (на примере ОАО «Комбинат КМАруда») // Белгородский экономический вестник. 2016. № 4 (84). С. 194-203.
6. Кравченко Л.Н. Подходы к определению сущности финансовой устойчивости, ее виды и формы проявления // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4. С. 84-91.
7. Слабинская И.А. Современная интерпретация финансовой устойчивости организации // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 6. С. 253-256.
8. Слабинская И.А. Атабиева Е.Л., Слабинский Д.В., Ковалева Т.Н. Бухгалтерский учет в 10 ч. Ч. 7. Учет капитала: учебное пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 211 с.
9. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В., Кузубова А.И. Угрозы экономической безопасности предприятия // Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов VII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 254-258.

10. Чижова Е.Н., Сорокина В.Ю., Веснина О.О., Осыченко Е.В. Концепция мониторинга в управлении инновационным промышленным предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2018. № 11. С. 156-163.
11. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 1. С. 95-99.
12. Slabinskaya I.A., Benderskaya O.B., Slabinskiy D.V. Analytical Instruments of Entity Solvency Management // Word Applied Sciences Journal. 2014. Т. 30. № 12. С. 1859-1862.
13. Slabinskaya I.A., Benderskaya O.B., Mitrokhin A.A., Truhin A.S. Methods of Company Financial Stability Monitoring // International Business Management. 2015. Т. 9. № 6. С. 1091-1096.

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАКТИК ПО ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Бережная А.В., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Российская экономика далека по уровню инновационного развития от мировых лидеров, у которых инновации давно проникли во все сферы общественной жизни. Анализ зарубежных практик и выбор наиболее адаптивных для России путей повышения инновационной активности государства и его регионов — это первый шаг на пути становления экономики инновационного типа.

Ключевые слова: регион; инновационное развитие; инновационная система, международная практика.

Международное экономическое пространство нашего времени характеризуется тем, что упраздняется дифференциация по отраслям и сферам деятельности. Рынок продукции, обусловленной географическими особенностями расположения государств, по-прежнему структурирован и имеет несменных лидеров по экспорту, однако его доля с каждым годом снижается, и экономическое лидерство достигается за счет иных преимуществ — степени инновационности экспортируемой продукции. В век высоких технологий и массовой цифровизации социально-экономической сферы общественной жизни инновации — ключевой фактор экономического роста и развития государств.

Межгосударственное взаимодействие показывает свою эффективность, поскольку трансферт инноваций способствует регулярной модернизации и модификации технологий, что в свою очередь содействует научно-техническому прогрессу. Анализ зарубежных практик необходим для совершенствования отечественной экономики и вовлечения её в мировой инновационный процесс.

Для экономики России характерна высокая дифференциация регионов по уровню социально-экономического и научно-технического развития. Поскольку отдельно взятые регионы не могут отвечать за экономическое развитие целого государства, остро встаёт вопрос об оценке и развитии инновационного потенциала во всех регионах Российской Федерации. И на первых этапах следует изучить проблему со всех сторон, начав с уже имеющихся положительных практик.

Анализ сложившихся региональных инновационных систем, наиболее близких российским реалиям, позволит определить, в каких направлениях следует проводить государственную инновационную политику.

В европейской экономической зоне инновационная политика пользуется большой популярностью. Согласно данным INSEAD¹, в десятку лидеров по инновационному развитию входят 8 стран Европы.

В Великобритании, расположившейся на 5 месте рейтинга, инновационная инфраструктура регионов опирается, в первую очередь, на науку [1]. На базе каждого региона функционирует инновационный фонд, за счет которого осуществляется финансирование фундаментальных и прикладных исследований. Университеты и НИИ проводят исследовательские работы, определяют вектор для практических испытаний, а трансфер полученных знаний в бизнес-среду осуществляется благодаря деятельности региональных агентств по развитию инноваций.

Финская модель организации региональных инновационных систем может служить подспорьем для российских регионов, бедных на полезные ископаемые и руду. Поскольку Финляндия небольшое государство, не обладающее большими запасами полезных ископаемых, то и рынок инноваций здесь характеризуется нестабильным спросом [4]. По этой причине региональные инновационные системы выстраиваются по принципу кластеризации, а деятельность компаний внутри этих систем сосредоточена на экспорте продукции и тесном международном сотрудничестве. Один из крупнейших кластеров, расположенных в городе Оулу (основавший производство телефонов Nokia), объединяет 120 компаний по микроэлектронике и программному обеспечению.

Региональные инновационные системы Германии опираются на организацию исследовательской и опытно-конструкторской работ в вузах, НИИ, а также на территориях специализированных технопарков. Федеральные земли конкурируют между собой, что исключает межрегиональное сотрудничество. Причиной тому служит высокая дифференциация финансирования регионов, которое, в свою очередь, осуществляется не за счет государственных региональных программ и

¹INSEAD – Европейский институт управления бизнесом. На базе данной бизнес-школы проводится глобальное исследование инновационного развития стран мира, по итогам которого все страны мира ранжируются по индексу инноваций (The GlobalInnovationIndex).

грантов, а функционирующих на территориях ТНК [5]. Именно бизнес является основным потребителем инноваций, поэтому тесно сотрудничает с научно-исследовательскими организациями. Государство финансирует исключительно те проекты, которые считает стратегически важными. Источниками финансирования для вузов также выступают средств, предоставляемые научными обществами. С целью активизации инновационной деятельности, государство придерживается политики свободного доступа к знаниям и патентам, что в значительной мере облегчает жизнь малому инновационному бизнесу.

Инновационная политика регионов Франции придерживается высокой степени кластеризации. Внутри регионов создаются, так называемые, «полноса конкурентоспособности» [7], которые представляют собой территории с высокой концентрацией научно-технического потенциала. Именно эти территории получают львиную долю государственного финансирования. При этом каждый регион вправе корректировать избранную инновационную политику в соответствии с территориальными, социально-экономическими и иными условиями. Французская налоговая система имеет схожие черты с российской – при сохранении достаточно больших налоговых ставок, регионы практикуют применение налоговых скидок и льгот для кластеров и индивидуального инновационного бизнеса.

Североамериканский континент также обладает высоким инновационным потенциалом. Соединённые Штаты Америки по праву занимают 4-ю позицию в рейтинге по индексу инноваций. Инновационные системы США не только на национальном, но и региональном уровне проводят политику тесного международного сотрудничества. Как и в большинстве случаев, региональные инновационные системы США базируются на деятельности университетов и лабораторий [3]. При вузах создаются крупнейшие технопарки. Например, технопарк при Массачусетском университете объединяет практически три сотни компаний, большинство из которых – крупнейшие в США. Благодаря технопарковым структурам создаются дополнительные рабочие места. В регионах США процветает деятельность венчурных фондов – даже такие гиганты инновационного бизнеса, как AppleComputers, Microsoft, Intel на начальном этапе прибегали к венчурному финансированию. Рост инновационной активности также достигается за счет внутреннего финансирования, благодаря создаваемым внутри компаний фондов обновления и расширения.

Канадские региональные инновационные системы формируются по уже изученному пути кластеризации. Однако, в Канаде сложнее структура самих кластеров. Условно их можно подразделить на две большие группы [7]:

1. Объединения современных исследовательских центров, проводящих фундаментальные исследования (например, GreenfieldResearchCenter), которые осуществляют деятельности на всех этапах инновационного процесса, начиная от исследований и вплоть до трансфера инноваций на рынок.

2. Кластеры по содействию бизнесу, сопровождающие деятельность компаний лишь на определенных этапах (например, биотехнологический кластер в г. Монреаль).

Восточноазиатская модель развития опирается на тесный контакт бизнеса с государством. Особенностью инновационных систем Японии является высокая степень согласованности действий государства и предприятий, государство определяет основные направления их деятельности [2]. Венчурный бизнес как таковой здесь отсутствует, средства на дорогостоящие и перспективные исследования выделяются из государственного и регионального бюджета. Роль университетов здесь также гораздо ниже, поскольку крупные корпорации обладают собственными исследовательскими центрами. Трансферт знаний осуществляется сверху вниз, политика доступности знаний не приветствуется.

Южная Корея на своём примере демонстрирует, что высокоорганизованные региональные инновационные системы способствуют стабильному экономическому развитию. В прошлом столетии корейская экономика была истощена внутренними и внешними военно-политическими конфликтами, однако, сейчас Южная Корея один из лидеров высокотехнологичного экспорта [6]. Секрет успеха прост – наряду со значительной ролью государства и существенным вкладом крупных финансово-промышленных групп в территориальное развитие имеет место активное стимулирование развития человеческого капитала и международного сотрудничества.

Мировая практика показывает, что систематизация инновационной деятельности на региональном уровне в значительной мере эффективнее, нежели рассредоточенная деятельность малого и крупного инновационного бизнеса. Сравнительный анализ международных практик по организации деятельности региональных инновационных систем европейского, североамериканского и азиатского континентов показал, что для всех успешных РИС свойственны одинаковые черты:

- тесное сотрудничество государства, науки и бизнеса (охватываться могут два из трех звеньев) в области финансирования инновационной деятельности и трансфера её результатов;
- кластеризация внутри регионов, поскольку общность крупного и малого бизнеса позволяет распределить обязанности и максимизировать результативность исследований и разработок в избранных отраслях деятельности;
- создание технопарков, бизнес-инкубаторов и иных структур, которые обеспечивают аккумуляцию накопленного опыта и знаний, способствуют развитию человеческого капитала регионов и наращиванию инновационного потенциала молодых специалистов;
- единая государственная система налоговых скидок и льгот.

Список литературы:

1. Дорошенко Ю.А. Мальхина И.О. Создание инновационно-технологических центров в вузах как мера стимулирования развития инновационно-инвестиционного потенциала региона. Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №8. С. 241-245.
2. Маркеев А.Э. Особенности темпов развития инновационной сферы в восточноазиатском регионе [Электронный ресурс]. URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1425998981> (дата обращения: 20.09.2019)
3. Петровский А.Б., Проничкин С.В. Стернин М.Ю., Шепелёв Г.И. Национальная инновационная система США: характеристики, особенности, пути развития. Научные Ведомости БелГУ. Серия Экономика. Информатика. 2018. №2. Том 45. С. 343-352.
4. Петросянц Д.В., Линева В.В. Опыт инновационного развития: скандинавская модель. Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. №3. С.57-63.
5. Романова Е.В. Национальная инновационная система ФРГ. Региональные исследования. 2015. №2 (48). С. 98-108.
6. Сахариева А.С. Национальная инновационная система Южной Кореи: со скамейки запасных в форварды. Вестник КазНУ. Серия экономическая. 2013. №6 (100). С. 181-184.
7. Соломатина Н.А. Славнецкова Л.В. Анализ зарубежного опыта развития инновационных систем на региональном уровне. Изв. Саратовского государственного университета. Серия Экономика. Управление. Право. 2015. Т. 15, вып. 3. С. 263-270.

РАЗВИТИЕ И ПРАКТИКА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Богатая И.Н., д-р экон. наук, проф.

*Ростовский государственный экономический
университет (РИНХ)*

Аннотация. В статье исследуются практика и перспективы развития внутреннего аудита в условиях цифровой трансформации. Рассмотрены результаты исследований консалтинговой фирмы Protiviti и аудиторско-консалтинговой компании PwC, ученых и практиков, посвященных современному состоянию внутреннего аудита. Определены приоритетные направления развития внутреннего аудита в условиях применения цифровых технологий. Рассмотрены примеры цифровой трансформации бизнес-процессов-внутреннего аудита в крупных российских компаниях.

Ключевые слова: внутренний аудит, цифровая трансформация, стратегическое планирование, непрерывный аудит,

В современных условиях резкое увеличение массивов данных, увеличение скорости принятия решений при применении цифровых технологий существенно влияют на внутренний аудит. В условиях масштабирования цифровых проектов в коммерческих организациях возникают новые процессы, что предполагает принятие новых серьезных рисков. Крупному и среднему бизнесу в оценке планов цифровых преобразований большую помощь могут оказать внутренние аудиторы.

Президент Института внутренних аудиторов Ричард Чемберс выразил обеспокоенность относительно медленного прогресса внутреннего аудита во внедрении и адаптации технологии для выполнения своих обязанностей [6]. Два отчета, выпущенных в 2019 году (отчет Protiviti, и отчет PwC о состоянии профессии внутреннего аудита, посвященный проблемам повышения роли внутреннего аудита с позиций функция цифрового соответствия). Отчет Protiviti содержит выводы о том, что многие службы внутреннего аудита только начинают путь, связанные с инновациями или преобразованиями на основе цифровых технологий. При чем многие начинают это путь не имея «дорожной карты», которая будет направлять их инновации и трансформации. В отчете PwC исследуются развитие навыков и компетенций для предоставления стратегических рекомендаций заинтересованным сторонам и обеспечения уверенности в отношении

рисков, связанных с цифровым преобразованием организации, а также изменения бизнес-процессов внутреннего аудита и сервисов в целях обеспечения большей управляемости данными и цифровой поддержки. Консультанты PwC уверены, что по мере того, как организации поднимаются по кривой цифровой зрелости, персоналу внутреннего аудита необходимо приобрести некоторые навыки работы с цифровыми технологиями или, по крайней мере, некоторые навыки работы с цифровыми технологиями, чтобы поддержать цели организации. Как отмечает руководитель отдела внутреннего аудита и финансового соответствия Syngenta International AG Сара Мериан: «Вам не нужно, чтобы каждый член команды был специалистом по данным, но вам нужно, чтобы команда была в курсе того, в каком направлении вы движетесь. А затем вам понадобится немного энергии, энтузиазма и знаний по этой теме, чтобы продвигать ее вперед». Согласно отчету PwC внутренний аудит должен охватывать новые технологии, предоставляя рекомендации и гарантию того, что соответствующие механизмы контроля существуют, когда их организация внедряет новые технологии. При этом прогрессивные внутренние аудиторы должны определить технологии, которые могут автоматизировать повседневно решаемые и рутинные задачи в целях концентрации на более крупных, более стратегических оценках, которые приносят пользу более крупной организации[10].

По сути, отчеты Protiviti и PwC свидетельствуют о неготовности внутренних аудиторов удовлетворить требования заинтересованных пользователей.

Брюс Маккуэйг считает, что спрос и важность внутренних аудиторов в условиях цифровой трансформации возрастут. Использование искусственного интеллекта во всех его формах наряду с автоматизацией открывает принципиально новые возможности, но при этом несет в себе значительно повышенный риск. При этом внутренний аудит будет играть ключевую роль в достижении цифрового доверия, которое отражает уровень доверия к людям, процессам и технологиям для создания безопасного цифрового мира [9].

В условиях цифровой трансформации бизнеса возрастает роль ИТ-аудита, что требует кадров, обладающих знаниями и опытом работы в ИТ/ ИБ, разработке ПО. При этом ИТ-аудиторы исследуют как отдельные ИТ-процессы, так и проводят анализ использования конкретных цифровых технологий. Важно наличие у внутреннего аудитора развитых навыков коммуникаций (Softskills). Важное значение при построении цифровой экосистемы и налаживании коммуникации в

организациях имеет разработка и применение интерфейсов взаимодействия с налоговыми органами, с органами технического надзора, использование систем видеоконференцсвязи. В современных условиях внутренние аудиторы должны знать и понимать все ИТ-процессы в компании. Во время ИТ-аудита внутренние аудиторы коммуницируют как с менеджментом ИТ-подразделений, так и с узкоспециализированными техническими специалистами и, следовательно, возникает потребность в знаниях в соответствующей области и умения продемонстрировать технические навыки.

Развитие внутреннего аудита должно обеспечивать гибкость, внедрение инноваций, повышение уровня креативности, тесное взаимодействие с советами директоров. Несомненно, предшествующее развитие внутреннего аудита свидетельствует о больших успехах, которые в условиях цифровой трансформации явно недостаточны для продвижения профессии. Необходимы радикальные изменения в мышлении и действиях внутренних аудиторов.

Директор Института внутренних аудиторов Алексей Сонин выделяет 5 основных трендов в развитии внутреннего аудита[5]. Первый тренд связан необходимостью использования внутренними аудиторами инноваций, позволяющих быстро и гибко реагировать на изменений внешней среды, происходящие с высокой скоростью. Для этого внутреннему аудитору необходима креативность мышления, а также фокусировка на перспективах развития бизнеса в условиях применения цифровых технологий, а не исключительно на соблюдении внутренних регламентов и оценки соблюдения нормативных актов. Фактически это означает переход от традиционного аудита к аудиту бизнеса.

Второй тренд обусловлен необходимостью изменений в выявлении, оценке рисков и управлении ими, а также выход на передний план аспектов связанных с информационными системами и информационными технологиями. Джим Вудс отмечает, что цифровая трансформация также способствует выявлению рисков и принятию более разумных решений. Внутренний аудит и другие функции управления рисками находятся на «критическом этапе», когда автоматизация, анализ данных и другие технологии преобразуют бизнес[8]. Особое внимание следует уделять стратегическим рискам. Обеспокоенность выражают многие внутренние аудиторы в части оценки алгоритмов. Положенных в основу используемых цифровых технологий. Так, Ванесса Чанг из Edison International и член комитета по аудиту Sykes Enterprises отмечает: «Алгоритмы сами по себе

являются злейшим врагом. Я не знаю, был ли протестирован построенный алгоритм или его смотрели третьи лица. Я даже не знаю, были ли привлечены внешние аудиторы. Если вы используете этот технологический инструмент для выполнения контрактов и получения дохода, дебиторской задолженности, денежных средств и отложенного дохода, как я узнаю, что алгоритм был правильным?». Очевиден вывод о необходимости эволюционирования внутреннего аудита, чтобы взять на себя ответственность за управление данными в цифровую эпоху.

Ограниченные возможности вклада внутреннего аудита в повышение эффективности и ценности бизнеса компаний зачастую связаны с серьезными недостатками в организации бизнес-процессов, обусловленной недостаточной интегрированностью управления рисками и систем внутреннего контроля во все бизнес-процессы компании, отсутствием стратегического подхода к управлению, низким уровнем корпоративной культуры. Во многих компаниях на практике внутренний аудит сохраняет существенные элементы ревизорской направленности своей работы, когда фиксируются только отклонения и нарушения без анализа существенности их влияния на достижение целей компании и, главное, без идентификации коренных причин нарушений. По сути дела, при таком подходе внутренние аудиторы способствуют достижению в рамках системы внутреннего контроля (СВК) исключительно целей, связанных с соблюдением нормативных актов и обеспечением достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, поддерживая формальную часть СВК. В то время как важнейшая цель, связанная с достижением эффективности деятельности, ростом стоимости бизнеса не входит в состав приоритетных целей внутреннего аудита. Таким образом, следует сделать шаг вперед и на базе уже имеющихся методик и передовых цифровых технологий, не ограничиваться исключительно констатацией фактов, а рекомендовать компании конкретные действия по устранению причин недостатков и не оптимальностей бизнес-процессов в целях повышения стоимости компании. Российские ученые и практики предлагают разработать национальные стандарты Систем управления рисками и внутреннего контроля, а также внутреннего аудита в совокупности с нахождением оптимальных регуляторных механизмов их внедрения и функционирования в целях повышения эффективности компаний.

Третий тренд связан с возрастающей потребностью в высокодинамичном планировании, роль которого в условиях цифровой экономики резко возрастает. Планы должны вытекать и быть

взаимоувязаны с результатами оценки рисков. В качестве основного недостатка планирования, используемого в настоящее время компаниями следует назвать отсутствие гибкости. По данным исследования, проведенного КППМГ 1/3 компаний план не пересматривает свои планы либо меняет их один раз в год, в то время как современные реалии требуют осуществление планирования в режиме реального времени с учетом меняющихся рисков[8].

Четвертый тренд А. Сонин связывает с использованием новых цифровых технологий в эпоху «индустрии 4.0», которые с одной стороны требуют новых навыков и знаний, а с другой стороны позволяют освободить внутренних аудиторов от выполнения рутинных операций и высвободить время для выработки рекомендаций по повышению эффективности деятельности организации. Роботизация позволяет оптимизировать персонал, повысить безопасность, снизить затраты и применение человеческого потенциала для решения нетиповых и творческих задач. Широкое распространение во внутреннем аудите получило специализированное программное обеспечение, используемое для целей управления деятельностью внутреннего аудита (IA management software), анализ больших массивов данных (data mining), непрерывный аудит (continuous auditing). В перспективе – роботизация рутинных операций во внутреннем аудите (например, проверка договоров, тестирование автоматических контролей ИС, контроль выполнения планов корректирующих мероприятий и др.), искусственный интеллект (анализ информации и формулирование выводов) [5].

Автоматизации внутреннего аудита организации позволит повысить эффективность, уменьшить количество ошибок и высвободить ресурсы для работы с добавленной стоимостью. При организации работы внутреннего аудита на основе цифровых технологий необходимо учитывать такие факторы как: мышление, набор навыков и набор инструментов. Несмотря на то, что аудиторы традиционно консервативны и устойчивы к изменениям, применение цифровых технологий требует нового мышления, которое приветствует инновации и творчество. Традиционные знания будут цениться, но они должны быть дополнены знаниями и способностями, такими как у математиков и системных инженеров[11]. Аудиторы будущего будут уделять больше времени работе в четырех ключевых областях: процедуры исключения, надзор и контроль, неструктурированная обработка и анализ первопричин. На сегодняшний день успешно во внутреннем аудите применяются следующие технологии: управление

данными, прогнозная аналитика, визуализация данных, роботизация, машинное обучение; искусственный интеллект и др.

Пятый тренд связан с изменением к навыкам и знаниям, которыми должен обладать внутренний аудитор. Изменение функций внутреннего аудита в связи с применением цифровых технологий увеличило спрос на аналитическое/критическое мышление, навыки убеждения и разрешения конфликтов, работы с большими массивами данных, знания в области ИС/ИТ, кибербезопасности при снижении спроса на финансовые знания. Возросла роль коммуникативных навыков, а также знаний в области отрасли и бизнеса.

В АО «Концерн Росэнергоатом» реализован проект, связанный с проведением бережливого внутреннего аудита, предусматривающего управление единичным отклонением. Данная концепция организации внутреннего аудита основана на подходе постоянного совершенствования процедур и устранения потерь в процессе предоставления независимых оценок и внутренних консультаций, рассматриваемых как поток создания ценностей для потребителя. Принципы бережливого внутреннего аудита соответствуют широко известным принципам производственной системы Тойота и бережливого производства. В процессе проведения внутреннего аудита информация о выявленном отклонении/риске позволяет наращивать добавленную ценность для заказчика/потребителя. В рамках данного подхода служба внутреннего аудита проводит анализ бизнес-процессов с точки зрения их вклада в формирование ценности, на основе выделения процессов и операций, которые добавляют ценность, не добавляющие ценность, представляющие собой потери. Реализация проекта в Концерне «Росэнергоатом» позволили выявить потери – отклонения, которые дожидались решения по устранению после выявления от 30 до 70 дней. Реализовано два аудиторских проекта-эксперимента, реализовавших подход потока единичных изделий (отклонений), что позволило снизить средний срок принятия решения в отношении выявленного отклонения до 10 дней.

На практике зачастую внутренний аудитор констатировал и оценивал ситуацию, которая сложилась в прошлом, оценивал сложившуюся систему внутреннего контроля. Такой подход образно сравнивают с деятельностью патологоанатома, в то время как действительное назначение деятельности внутреннего аудитора связано с выработкой рекомендаций, направленных на повышение стоимости бизнеса. Цифровые технологии позволяют организовать проактивный

контроль, снизить трудозатраты для предоставления гарантий, сосредоточиться на решении стратегических задач.

Внутренний аудит должен учитывать изменения в бизнес-процессах и бизнес-моделях, происходящие в условиях цифровой трансформации. Многие крупные компании создают собственные цифровые продукты и платформы.

В частности, «Росатом» реализует проект по цифровому воспроизведению текущего состояния и исторических данных для объектов из реального мира (например, «цифровой двойник» АЭС). К 2024 году планируется системное использование роботов, искусственного интеллекта, блокчейна и др. на базе отечественного программного обеспечения. 84% работников «Росатома» принимают активное участие в разработке проектов по цифровизации атомной отрасли. ПАО «Лукойл» сформировало информационную стратегию «Цифровой ЛУКОЙЛ 4.0» в целях поддержки принятия решений на всех уровнях управления, начиная с отдельной производственной операции и заканчивая интегрированным планированием на уровне всей группы компаний. В рамках данной стратегии разработаны программы, связанные с цифровыми двойниками, роботизацией, цифровым персоналом и цифровой экосистемой, реализуемые на основе таких цифровых технологий как: промышленный интернет вещей, роботы и дроны, мобильные устройства, большие данные, технологии взаимодействия, искусственный интеллект и облачные технологии. ПАО «Ростелеком» в целях повышения эффективности деятельности внутреннего аудита применяет цифровые системы аналитики для проведения непрерывного аудита при тесном взаимодействии со службой риск-менеджмента. Компанией ЕУ разработаны цифровые решения, позволяющие решать вопросы, связанные с приоритизацией рисков, проведением бенчмаркинга, выявлением индикаторов рисков мошенничества, визуализацией данных, реализацией инструментов непрерывного мониторинга и др. В частности, новая аналитическая платформа компании ЕУ – ЕУ Optix, которая может успешно применяться внутренними аудиторами, позволяет в сжатые сроки обрабатывать различные массивы данных на основе предустановленных тестов по различным бизнес-процессам (например, осуществлять сложные математические расчеты, выявлять повторяющиеся параметры в мастер-данных поставщиков, осуществлять проверку своевременности оплаты счетов, отслеживать неучтенные отпуска сотрудников и многое другое). В ПАО «Ростелеком» в целях контроля и оптимизации принятия управленческих решений создана панель индикаторов бизнес-

процесса «Закупки», сгруппированных в разрезе трех блоков бизнес-процесса «Закупки» таких как: «Экономия закупок», «Конкурентоспособность закупок» и «Сроки и качество поставщиков», что позволило проводить анализ в различных разрезах в режиме online, и, при необходимости, вносить изменения в бизнес-процесс в короткие сроки. Данная панель используется как внутренние аудиторы, риск-менеджеры, так и менеджмент компании. В ПАО «Ростелеком» повысилось качество рекомендаций внутреннего аудита за счет внедрения цифровых систем аналитики и проведения непрерывного аудита. Для достижения этой цели были решены задачи, связанные с повышением качества и своевременности выводов аудиторов за счет превентивного контроля и фокусировки на ключевых проектах и областях бизнес-процессов с учетом стратегических рисков; повышения скорости анализа и обработки данных за счет получения информации о ключевых показателях бизнес-процессов в режиме online и использования единых стратегических и операционных индикаторов для всех бизнес-единиц и дочерних и зависимых обществ; расширения зоны контроля на основе ДЗО в контур мониторинга и увеличения покрытия высокорисковых областей за счет цифровизации этапа предварительного аудита. Построенная экосистема внутреннего аудита, контролей и рисков в компании обеспечивает взаимодействие участников всех трех линий защиты и исключает дублирование функций. Риск-менеджеры разрабатывают стратегические индикаторы рисков, отражающие стратегические цели ключевых бизнес-процессов, а внутренние аудиторы на основании опыта проведения аудитов отражают причины недостижения стратегических целей. Построение экосистемы внутреннего аудита, контролей и рисков в компании позволило внутреннему аудиту стать стратегическим партнером бизнеса за счет повышения собственной эффективности, оперативного реагирования на риски в режиме online; расширения зоны контроля за счет унификации и применения единых индикаторов; выявления точек роста при своевременной идентификации рисков [5].

К наиболее перспективным технологиям для внутреннего аудита следует отнести технологию цифрового двойника, используемую в «Росатоме» и представляющую собой модель производственного или экономического объекта, нацеленную на решение вопросов, связанных с прогнозированием и поиском оптимальных решений, что позволит повысить производительность труда, качество и скорость принятия решений, эффективность осуществляемых бизнес-процессов. Таким образом, мы видим, примеры реального перехода от классического

аудита к аудиту бизнеса, предусматривающему выработку рекомендаций, нацеленных на повышение эффективности бизнеса. Налицо выдвижение на первый план стратегических аспектов деятельности компаний и роль внутреннего аудита состоит в переносе центра тяжести с тактических вопросов на стратегические, что потребует системного и стратегического мышления.

В качестве примера цифровой трансформации процессов во внутреннем аудите следует привести опыт ПАО Сбербанк. Проблема доведения результатов проверок до руководства банка, связанная со сложной организационной структурой и широкой сетью филиалов по всей России, была решена на основе внедрения в деятельность внутреннего аудита спринт-проверок. Ранее в ПАО «Сбербанк» проводились проверки по большому спектру направлений бизнеса на одной территории, что приводило к появлению таких недостатков как: сложность восприятия руководством большого количества одновременно обозначенных проблем, принятие решений локально на своей территории, выбор различных алгоритмов и методов в формировании фактуры. В рамках внедренных спринт-проверок, выбирался один вопрос, проверяемый в течение короткого промежутка времени по всей территории банка. Плюсами использования спринт-проверок являются: 1) увеличение количества проводимых проверок, 2) актуальность выявленной проблемы, 3) своевременность предлагаемого решения, 4) каждый результат доведен до руководства, каждая проблема в приоритете. Для реализации нового подхода, позволяющему обеспечить непрерывный аудит была проведена реорганизация командного взаимодействия и трансформация ИТ-ресурсов. Каждая команда, участвующая в спринт-проверке, в обязательном порядке включала не менее трех участников: product owner (знает процесс, формирует гипотезы проблем), data engineer (знает, в каких системах находятся данные) и ИТ-специалист (знает, какую технологию применить для обработки данных). Службой внутреннего аудита было принято решение о централизации всех серверов территориальных банков на одном центральном сервере и создание единой базы данных, содержащие «срезы» автоматизированных систем по всем территориям. Результатом данной трансформации стали выявленные проблемы в важных для клиента процессах и реализованные предложения по их устранению. Использование данного подхода еще один шаг службы внутреннего аудита к аудиту бизнеса[5].

В ПАО «МТС» накоплен положительный опыт в области ИТ-аудита срок выполнения которого не превышает 40 дней и

предполагающего такие этапы как: уведомление о начале, исследование имеющейся информации, составление опросников для встреч, запрос всей необходимой информации, проведение запланированных аудиторских процедур, формирование аудиторского отчёта, обсуждение результатов аудита с топ-менеджментом, проработка рекомендаций по устранению недостатков. В качестве особенностей применения ИТ-аудита является проведение встреч по схеме «сверху-вниз», позволяющего обнаружить потенциальные файндинги на этапе обследования и сконцентрировать силы аудиторов на исследовании потенциальных файндингов[5].

Важнейшими направлениями использования цифровых технологий во внутреннем аудите являются: роботизация рутинных операций, разработка аналитического инструмента выявления аномалий в данных, федерализация данных, разработка платформ текущего контроля и аналитический инструментарий выявления аномалий в процессах (Process Mining). Роботизация рутинных операций важна для аудиторов на подготовительном этапе для снижения нагрузки на проверяемое общество в ходе подготовки запрошенной документации и оптимизации работы аудиторов при обработке и анализе полученной документации. Федерализация данных позволит использовать единое информационное пространство и агрегировать данные из различных информационных систем, представляя их в удобном визуальном отображении. Все это позволит внутренним аудиторам быстро и качественно проводить анализ полученных данных в целях эффективного высокодинамичного планирования аудита и оперативного аудиторского консультирования. Аналитический инструментарий выявления аномалий в данных (ключевые индикаторы подозрительных операций) способствует унификации аудиторских процедур и оптимизации работы в целом. Создание платформы текущего контроля позволит осуществлять непрерывный аудит и на этой основе развивать функцию аудиторского консультирования, включая стратегическое консультирование, осуществлять онлайн аудит. При этом Process Mining станет возможным лишь после его внедрения во все бизнес-процессы компании, т.е. лишь после завершения цифровой трансформации бизнеса организации. В конечном счете, использование цифровых технологий во внутреннем аудите способствует развитию функции аудиторского консультирования, осуществлению онлайн мониторинга и непрерывного аудита, проведению аудита эффективности, развитию эффективного аудит-менеджерское партнерства, что позволит

обеспечить высокий уровень полезности внутреннего аудита, и позволит стать надежным партнером для бизнеса компании.

В условиях цифровизации внутренний аудит должен стать стратегическим активом компании, вносящим достойный вклад в повышение ее добавленной стоимости. Для этого служба внутреннего аудита должна быть гибкой, чтобы адаптироваться и идти в русле происходящей цифровой трансформации, а внутренние аудиторы должны обладать необходимыми знаниями навыками в области цифровых технологий, позволяющими на основе профессиональных суждений оказывать консультационную поддержку бизнеса и своевременно проводить аудит стратегических рисков.

Таким образом, развитие внутреннего аудита невозможно без понимания того что: 1) цифровые технологии заменят большинство осуществляемых внутренними аудиторами в настоящее время контрольных действий, но при этом потребуют профилактического обслуживания, а не аудита, 2) существенным образом изменятся подходы к оценке эффективности контроля, что потребует оценки эффективности бизнеса, а не по целям контроля, 3) возрастет роль ИТ-аудита, 4) цифровое доверие будет основываться на эффективных процессах проектирования и мониторинга, а надежная работа системы и бизнеса станет проверкой эффективности аудита. Все это приведет к существенному изменению концепции внутреннего аудита и его методик.

Список литературы:

1. Внутренний контроль и аудит: переход на другой уровень [Электронный ресурс]. / http://www.info.e-c-m.ru/magazine/110/eau_110_622.htm
2. Повышая роль внутреннего аудита: готовность к цифровой трансформации. Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора за 2019 год [Электронный ресурс]. / <https://www.pwc.ru/ru/riskassurance/publications/assets/pwc-state-of-the-internal-audit-profession.pdf>
3. Сонин А. Тренды в развитии внутреннего аудита [Электронный ресурс]. / <https://www.audit-it.ru/articles/audit/a105/969382.html>
4. Цифровая трансформация бизнеса невозможна без полноценного ИТ-аудита / <https://www.comnews.ru/content> [Электронный ресурс]. / 113215 / 2018-05-28/cifrovaya-transformaciya-biznesa-nevozmozhna-bez-polnocennogo-it-audita-maksim-mamonov-direktor-po-vnutrennemu-kontrolyu-i-auditu-mts
5. IX Региональная конференция Института внутренних аудиторов «Внутренний аудит в России: развитие в цифровую эру» [Электронный ресурс]. / https://www.ia-ru.ru/inner_auditor/publications/

articles/member_articles/ikh-regionalnaya-konferentsiya-instituta-vnutrenni/

6. Chambers Richard Internal Audit's Technology Challenge Is No Easy Road/<https://iaonline.theiia.org/blogs/chambers/2019/Pages/Internal-Audits-Technology-Challenge-Is-No-Easy-Road.aspx>
7. Digital analytics and automation for internal audit (IA) organizations/<https://www2.deloitte.com/us/en/pages/advisory/articles/internal-audit-automation-digital-technology.html>
8. Fit for Digital A new report suggests ways internal audit and other risk functions can help transformation initiatives succeed./<https://iaonline.theiia.org/2019/Pages/Fit-for-Digital.aspx>
9. McCuaig B. The Role Of Internal Audit In Digital Trust/<https://www.digitalistmag.com/finance/2019/03/21/the-role-of-internal-audit-in-digital-trust-06196768>
10. The Digital Transformation Of Accounting And Finance - Artificial Intelligence, Robots And Chatbots: <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2018/06/01/the-digital-transformation-of-accounting-and-finance-artificial-intelligence-robots-and-chatbots/#184ea9de4ad8>(accessed 20 August 2019).
11. Why internal auditors need to weigh in on digital transformation/<https://techwireasia.com/2019/04/why-internal-auditors-need-to-weigh-in-on-digital-transformation/>

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Божков Ю.Н., канд. экон. наук, доц.,

Сантуш Р.М., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье подчеркивается важность инвестиционных процессов для формирования инновационной экономики; анализируется сущность термина «инвестиции»; рассматриваются положительные и отрицательные стороны инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инновационное развитие, инновационная экономика, инвестиционная деятельность

Современное состояние мировой экономики, жесткая конкуренция, ограниченность ресурсов, изменения вкусов и предпочтений клиентов требуют от хозяйствующих субъектов постоянного совершенствования, повышения качества продукции, эффективности производства, устойчивости, увеличения прибыли. Производственные предприятия стремятся найти способы уменьшить затраты и обеспечить более качественное обслуживание клиентов. Все это требует от хозяйствующих субъектов определенной инвестиционной активности.

В условиях формирования инновационной экономики предприятиям, независимо от форм собственности, требуется постоянное развитие. Длительный период стагнации зачастую приводит к нежелательным для каждого предпринимателя последствиям – снижению конкурентоспособности на рынке, неплатежеспособности и, как следствие, банкротству. В целях исключения подобного исхода событий, управляющие органы компании должны нацелить свою деятельность на разработку и воплощение в жизнь перспективной инвестиционной программы, с помощью которой удастся достичь максимально возможных экономических результатов [5].

Именно формирование инвестиционной политики предполагает определение и преодоление ряда проблем, связанных с объектом и субъектом инвестиционной политики, а также особенностями ведения хозяйственной и предпринимательской деятельности в отрасли, регионе, государстве.

Процесс инвестирования способствует выполнению важнейших задач в функционировании экономики любого государства. Именно инвестирование определяет экономический рост национальной экономики, способствует увеличению занятости населения и

представляет собой важнейшую часть «финансового основания», которое поддерживает стабильное экономическое развитие любого общества и способствует обеспечению его экономической безопасности. Вследствие этого анализ и решение вопросов, связанных с эффективным инвестированием и оценкой эффективности инвестиций, требует пристального внимания [3].

Понятие инвестиций достаточно объемно. В экономическом смысле оно используется для обозначения вложения неких финансовых, имущественных и других средств в целях их преумножения в будущем, либо получения каких-либо дополнительных выгод. То есть, в хозяйственной деятельности они используются для наращивания капитала, а также для получения предпринимателем неэкономических выгод. Однако в современной экономической теории инвестиции предполагают будущее увеличение вложенных средств [4].

Если брать официальное определение инвестиций на территории РФ (в соответствии со ст. 1 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ), то оно сводится к следующему.

Под инвестициями понимаются финансовые, имущественные и интеллектуальные ценности, которые используются для вложения в объекты предпринимательства, либо предпринимательские проекты с целью получения дохода, либо иной выгоды. То есть, хозяйствующему субъекту необходимо понести некоторые расходы, чтобы получить определенный экономический эффект или достичь поставленной коммерческой цели [1].

Непосредственно сам термин «инвестиции» происходит от лат. «invest», что в переводе обозначает «вкладывать».

В широком смысле под инвестициями понимают долгосрочные вложения в капитал или иной актив, которые в последующем времени принесут увеличение этих вложений. Иными словами, инвестирование – вложение экономического ресурса с целью получения прибыли в будущем, которая должна превысить первоначальные вложения [4].

Важно отметить, что прирост средств (полученная прибыль) должен, в конечном счете, по возможности компенсировать инвестору отказ от пользования имеющимися в распоряжении средствами в текущем времени, вознаградить его за потенциальные риски и компенсировать инфляционные потери во времени.

Для функционирования и нормального развития экономики инвестиции имеют огромное значение. Они выступают своего рода «архимедовым рычагом», который обуславливает поступательное

развитие и положительное функционирование экономики, что просто жизненно необходимо в условиях инновационной бизнес-среды. Инвестиции способствуют созданию новых производств, рабочих мест, дают возможность внедрять передовые технологии, обновлять основные производственные фонды, выпускать на рынок новые виды продукции. Все это в конечном итоге приносит благо для конечного потребителя и производителя, инвесторов и самого государства, формирующего инновационную модель своего развития [2].

Одним из важнейших аспектов в развитии инновационной предпринимательской деятельности является вопрос привлечения субъектами предпринимательства дополнительных финансовых ресурсов для осуществления инвестиционных вложений.

Инвестирование как один из способов получения дополнительного, а иногда и основного, дохода имеет свои преимущества и недостатки. Рассмотрим плюсы и минусы данного рода деятельности.

К сильным сторонам инвестиционной деятельности можно отнести следующие моменты:

1) В процессе инвестирования есть возможность получить доходы без существенных усилий. При этом достаточно грамотно выбрать, в какой из проектов следует вложить имеющийся капитал, то есть определить сферу приложения инвестиций.

2) Потенциальная возможность получить большие объемы прибыли. При этом важно помнить, что потенциально возможный объем прибыли, как правило, напрямую зависит от объема произведенных вложений.

3) Инвестирование всегда перспективно. Единожды грамотно оценив ситуацию и вложив средства в успешный проект, можно обеспечить стабильный доход в будущем.

4) Инвестирование позволяет обезопасить накопленный капитал от воздействия инфляционных процессов [6].

Несмотря на очевидные преимущества инвестиционной деятельности, она имеет и некоторые недостатки, которые нужно обязательно учитывать. В этом случае следует помнить следующее:

1) Инвестиции всегда сопряжены с риском – permanently присутствует потенциальная угроза потери (полной или частичной) вложенного капитала.

2) Для осуществления инвестиций требуется первоначальный капитал, от объема которого зависит, в конечном счете, итог деятельности.

3) Наличие определенных знаний и навыков необходимо, чтобы

правильно оценить ситуацию и выбрать правильное направление вложения средств [6].

Каждый хозяйствующий субъект индивидуален, имеет свой потенциал, уровень конкурентоспособности, ресурсы для проведения реорганизации или внедрения новых технологий. Поэтому каждое предприятие должно самостоятельно выбрать наиболее оптимальный вариант своего развития в рамках инновационной экономики. А инвестиционная деятельность предприятия во многом зависит от долгосрочных целей его развития, поэтому она должна соответствовать разработанной инвестиционной политике, формируемой в виде самостоятельного блока общей экономической стратегии предприятия, релевантной инновационной бизнес-среде.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142.
2. Божков Ю.Н., Ковалева Т.Н., Носов С.М. Специфика инвестиционных процессов в российской экономике // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 8. С. 246-250.
3. Глаголев С.Н., Слабинская И.А., Веретенникова И.И., Атабиева Е.Л. и др. Направления совершенствования форм и методов государственного регулирования и экономического стимулирования инвестиционной деятельности: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 143 с.
4. Исмагулова Д.М., Айдаралиева А.А. Понятие инвестиций и их роль в экономике [Электронный ресурс] // Молодой ученый. 2011. №7. Т.1. С. 83-86. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/30/3481>.
5. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография / под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 314 с.
6. Теплова Т.В. Инвестиции. Теория и практика. М.: Юрайт, 2014. 782 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Божков Ю.Н., канд. экон. наук, доц.,

Макус М.В., магистрант,

Факери А., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье раскрывается влияние процессов глобализации на интересы национальных экономик; выявляются факторы, влияющие на взаимодействие национальной и мировой экономик; исследуются позитивные и негативные последствия глобализации, влияющие на самостоятельность экономик стран; рассматривается возможность реализации концепция национальных инновационных систем в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, национальная экономика, инновационное развитие, государственная экономическая политика, национальная инновационная система

В начале XXI века сформировалась целый ряд национальных моделей экономики, которые демонстрируют широкий спектр сочетания рыночных отношений и государственного регулирования, национального рыночного предпринимательства и социальной ориентации, экономических закономерностей и неэкономических факторов в межгосударственных отношениях.

Современная глобализация резко увеличивает степень открытости общественных систем и одновременно увеличивает степень неравновесности процессов, происходящих в них.

Термин «глобализация» имеет несколько различных определений. Наиболее часто под этим термином понимается экономическая глобализация. Кроме экономической, существуют также политическая, социальная, культурная, идеологическая глобализации. То есть процесс глобализации в современном периоде развития охватывает почти все сферы общественной жизни. М. Кастельс определяет глобализацию как «процесс экономической, политической, культурной интеграции и унификации, усиление взаимозависимости и взаимовлияния всех сфер общественной жизни и деятельности субъектов и институтов в едином глобальном пространстве» [1].

Глобализация, как устойчивая форма современного развития, на начальных стадиях исследования воспринималась как явление более

положительное, чем отрицательное. Однако экономические потрясения последних двух десятилетий (азиатский кризис конца 1990-х годов, «пузырь» доткомов 1997 – 2000 гг., ипотечный кризис в США 2007г. и последовавший за ней мировой финансовый кризис и многие другие негативные экономические явления) показали, что, кроме положительных тенденций, глобализация несет по своей сути также и негативные явления. Мировой финансовый кризис, как наиболее уязвимое явление со времен Великой депрессии, обнаружил и стал подтверждением изменения детерминант общественного развития: глобальные тенденции задают структуры функционирующих национальных экономических систем [2].

Очевидной становится попытка преодолеть негативную тенденцию постиндустриализации – неумеренного поглощения ресурсов, что, в свою очередь, создает угрозу существованию человечества.

Одним из самых радикальных путей избежать катастрофы является переход на инновационную стадию развития. Это является объективным требованием времени в преодолении ресурсных и институциональных ограничений глобализации. Национальная экономика предполагает не ограничение или ее самодостаточность, а реальную самостоятельность государства в создании инновационных технологий, которые будут конкурентоспособными в современном глобализирующемся протранстве.

Анализируя конкурентоспособность стран, их благосостояние, а также эффективность корпораций в глобальном бизнесе, американский ученый Ф. Фукуяма приходит к выводу, что наиболее успешными из них являются те, где доминирующей универсальной культурной характеристикой выступает уровень доверия. Formой ее выражения выступает спонтанная социализированность. Она позволяет различным участникам бизнеса объединять свои ресурсы, возможности и знания, концентрируя их в нужном направлении деятельности. Происхождение таких объединений, а в экономике это, прежде всего, корпоративные объединения с профессиональным (отделенным от собственности) разным, но следствие одно – где самый высокий уровень спонтанной социализованности, там самая высокая эффективность деятельности [3]. Таковы добровольные ассоциации неродственного типа Японии, США и Германии, где базовой формой социализованности есть коммунальная солидарность. И, наоборот, там, где социализированность базируется на семейных отношениях, бизнес имеет небольшой международный успех. В фамилистичных обществах (Китай, Италия, Тайвань, Сингапур и другие) относительно немного крупных корпораций, а малые фирмы

являются слабыми для транснациональной экспансии, их возможности ограничены в выборе сферы деятельности на глобальном рынке. Малоуспешна являются экономические структуры с авторитарной культурой (Франция) и государственной формой социализации (Россия). Доверие здесь заменяется законами, контрактами, властным вмешательством, требует дополнительных транзакционных издержек.

Приведенные утверждения позволяет сделать вывод, что общество в глобальном масштабе еще не достигло необходимой социализованности и культурного феномена доверия и остается очень дифференцированным в этом отношении. Возникает вопрос: так не является ли инновационное развитие путем, который позволит устранить ресурсные, институциональные, а в более широком смысле – культурные ограничения глобализации? Или не могут быть научные идеи особым средством и полем для создания новой общечеловеческой культуры?

Это означает, что, во-первых, как источнику экономического развития предпочтение отдается творческому человеческому ресурсу (а не природе) и, во-вторых, стимулируется реальная экономическая деятельность. Экономика является составной частью человеческого мира, прежде всего, психосоциальной константой его бытия, константой, которая обеспечивает присвоение материальных и духовных благ с целью его жизнеутверждения и жизнеобеспечения. Человек является элементом, генератором преобразования психологического состояния в экономическую форму путем его социализации и персонификации. С другой стороны, человек становится двигателем инновационного процесса в любой сфере своей деятельности [4].

В экономической литературе уже сформировалась точка зрения о неизбежности перехода на новую, более прогрессивную модель развития, основанная на экономном использовании ресурсов, на удовлетворении в основном нематериальных потребностей людей (творческом самовыражении, досуге, овладении знаний и культуры и т.д.), и главное – на научных новшествах. Такая экономика получила название инновационной [5]. В результате должен появиться стабильный потребитель. Современная история знает случаи подготовки общества к восприятию им продукта, которого еще не существует в массовом производстве. Так, прежде чем осуществить экспансию на информационный рынок, американские компании формировали у американцев ментальность продвинутой

информационной нации через рекламные средства. И эта проблема не только мировоззренческая, но и культурная.

Еще один актуальный вопрос – это получение необходимого интеллектуального ресурса, который можно было бы использовать для технологических, технических, организационных и других усовершенствований. И здесь, конечно, возникает проблема источника этого ресурса. Понятно, что этим источником является творческие человеческие способности.

Следующий момент связан с производством самой научной идеи и внедрением ее в производство, создание передовых технологий и специализированных факторов [6].

В процессе смены технологических укладов в пределах отдельных стран формируются и эволюционируют национальные инновационные системы. Возникновение в национальных хозяйствах принципиально нового организма – инновационных систем – является главным итогом развития инновационной сферы в XX веке [7]. Этот организм представляет собой совокупность структур и институтов по продуцированию, правового и финансового сопровождения и коммерческой реализации научных знаний и технологий в пределах национальных границ.

Концепция национальных инновационных систем (НИС) занимает все более значительное место в современной экономической науке. В основу концепции положен отказ от упрощенной модели связей между интеллектуальным потенциалом общества и его реализацией в целью социально-экономического развития [7]. НИС допускает самое непосредственное взаимодействие общественных и государственных институтов, образовательных учреждений и бизнес-сообщества в проведении общей долгосрочной стратегии национального развития.

Решающая роль в формировании такой стратегии и обеспечении необходимых институциональных условий для ее проведения принадлежит государству.

Инновационные системы формируются под влиянием множества объективных для каждой страны факторов: размеров страны, географического положения, климата, наличия природных ресурсов, особенностей исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности. Кроме того, каждая инновационная система характеризуется определенной структурой и степенью организованности, обеспечивает достаточную стабильность институционального взаимодействия: национальные основы инновационной деятельности при наличии существующего в начале

текущего века глобального перелива производственных, трудовых и финансовых ресурсов существенно модифицируются. Глобализация в инновационной сфере проявляется, прежде всего, в возрастающей доле зарубежного финансирования научных исследований в большинстве развитых и новых индустриальных стран, в создании все большего количества научно-исследовательских подразделений ТНК в благоприятных для такой деятельности регионах.

В среднем, например, в развитых странах судьба зарубежного финансирования научных исследований и разработок в начале XXI века составляла примерно 10%. Хотя в отдельных странах эти показатели очень отличаются. Так, в Японии доля зарубежного финансирования исследовательских работ составляет всего 0,3%, а в Великобритании – 15% [7].

Обращает на себя внимание стремление наиболее амбициозных корпораций создать глобальную корпоративную культуру, внести свой вклад в глобальную науку. Но большинство ТНК открывают зарубежные исследовательские подразделения в первую очередь для обеспечения потребностей собственных производственных мощностей, созданных в отдельных странах. Главная функция таких подразделений заключается в доработке товаров компании в соответствии с местными потребностями или разработка новых товаров и технологий для нужд местного рынка. И глобализация в этой сфере дает о себе знать. Все чаще в последнее время деятельность зарубежных подразделений ТНК направлена именно на использование глобального научно-технического потенциала. Сюда входит и привлечение высококвалифицированных научно-инженерных кадров, и участие в выполнении и финансировании совместных научных проектов. Для некоторых отраслей (связь, биотехнологии) характерно создание различных неформальных соглашений, альянсов для проведения совместных научных исследований, реализации наиболее рискованных наукоемких проектов. И все же глобальный рынок инноваций еще пока в зародыше. Хотя для этого есть достаточные предпосылки, в том числе и институциональные.

В глобальной информационной среде научные идеи имеют возможности мгновенно распространяться. И эта высокая мобильность очень благоприятным условием для реализации мотивов получения квазиенты. научным идеям символическая форма выражения присуща изначально, а распространение их при помощи сетей не вызывает каких-либо проблем. Но специфика здесь такова, что скорость распространения идей в определенной мере ограничивается

необходимостью затраты времени на их усвоение. Кроме того, в научной сфере осложнений негативные цепочке реакции. И все же научные идеи почти неограниченные, а достоверность их аргументируется гипотезами, которые могут генерироваться на любом уровне.

Все это относится к формированию глобального рынка инноваций. На практике же сегодня элементы рынка применяются в основном в области финансирования науки. Информационные сети пока используются для обмена научными идеями, но не стали основой формирования свободного научного рынка. А между тем вопрос о создании глобального рынка науки, основанного на принципах спроса и предложения с учетом качества конкретного проекта, еще является предметом обсуждения. И есть некоторые сомнения, что именно рынок станет двигателем развития фундаментальной науки в долгосрочной перспективе.

Конечно, идеологией открытого общества предполагается наличие свободного рынка, и развитие такого рынка будет находиться (исключительно) в зависимости от возможностей информационного общества. Информационно-коммуникационные сети являются универсальным средством, но использование их в различных сферах общественной жизни имеет свою специфику. Если в торговле и финансах они дают возможность создания глобального свободного рынка, но с различными степенями мобильности и доступности, то в науке такой рынок, скорее всего, возможен. Но специфика его не может не учитывать специфику особого товара – инноваций, которые должны быть ориентированы на долгосрочные цели [6].

По сути, научно-академическая и предпринимательская культура, этика и мотивация очень разные, а иногда – противоположные. Сочетание научного творчества и предпринимательства не всегда успешно. И практика последних лет показывает, что научное предпринимательство на индивидуальной основе становится все более динамичным сегментом и движущей силой современной науки.

Важной составляющей институциональной среды инновационной сферы деятельности в развитых странах является научно-производственные агломерации и комплексы в виде «научных парков» (как в США) или «технополисов» (как в Японии), инновационных банков, инвестиционных компаний венчурного финансирования, некоммерческих организаций по координации инновационных проектов и программ и т.п.

Сегодня наиболее значимым и самым популярным путем, который втягивает всех участников экономических процессов в расширенный диапазон международных мотиваций, является кластеризация, в том числе и инновационная [7].

Информационное развитие в последние годы создало реальную возможность для резкого ускорения экономического, научного, образовательного, культурного развития народов разных континентов, для объединения человечества в единое, глобальное сообщество. Следует заметить, что в последние годы в большинстве стран мира растет степень возрождения национального сознания, что является защитной реакцией общества против разрушительного воздействия глобализации.

В целом же инновационная сфера является сильным фактором глобализации систем накопления стоимости и социального капитала, требует определенных путей решения накопившихся глобальных проблем.

Список литературы:

1. Кастельс М. Глобальна ли глобальная экономика? // Экономические стратегии. 2008. № 4. С.15-24.
2. Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации: курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2003. 768 с.
3. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
4. Национальная экономика в условиях глобализации / Под ред. И.П. Фаминского. М.: Магистр, 2007. 429 с.
5. Божков Ю.Н. Концептуальные основы формирования инновационной системы управления человеческим капиталом // Социально-гуманитарные знания. 2015. № 8. С. 251-256.
6. Божков Ю. Н. Инновационная бизнес-среда и ее влияние на систему управления человеческим капиталом промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 5. С.281-285.
7. Куприянов С.В., Стрябкова Е.А., Заркович А.В. Особенности оценки региональных инновационных систем с учетом влияния кластерного развития // Фундаментальные исследования. 2014. № 9-5. С.1057-1061.

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Брянцева Т.А., канд. экон. наук, доц.,

Шевченко М.В., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Эффективное функционирование хозяйствующих субъектов предполагает широкое использование инновационных технологий во всех сферах его деятельности. При этом система бухгалтерского учета является основной информационной базой для управления инновациями.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, бухгалтерский учет, внутренний контроль.

Основу стратегического развития современной мировой экономики составляют такие приоритетные направления как обеспечение экономического роста в долгосрочной перспективе, повышение эффективности хозяйственной деятельности, снижение уровня безработицы в стране, рост доходов и благосостояния населения, достижение экономической стабильности. Успешная реализация указанных направлений предполагает широкое использование инновационных технологий во всех сферах хозяйственной жизни. Инновационная деятельность становится важнейшим фактором эффективного функционирования экономических субъектов.

Под инновационной деятельностью понимается «деятельность по созданию и использованию инноваций» [7]. В свою очередь инновация представляет собой «общепризнанное новшество, приносящее людям пользу. Полезность инновации при этом определяется наличием спроса на нее» [7].

Одним из важных аспектов управления инновационной деятельностью является качественное информационное обеспечение принятия управленческих решений в данной сфере, формируемое посредством элементов метода системы бухгалтерского учета [2].

Обеспечение достоверности данных бухгалтерского учета достигается лишь в случае строгого соблюдения российского законодательства. При этом основными нормативными документами, регулирующими учет инноваций в России, являются:

- «О бухгалтерском учете» Федеральный закон № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 г. (устанавливает порядок и правила ведения

бухгалтерского учета и составления отчетности в Российской Федерации);

- Налоговый кодекс Российской Федерации части 1, 2 (регулирует вопросы налогообложения и стимулирования инноваций);

- «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за численностью, условиями и оплатой труда работников, деятельностью в сфере образования». Приказ Росстата от 29.08.2013 N 349 (утверждает форму федерального статистического наблюдения «Сведения об инновационной деятельности организации» (N 4-инновация));

- ряд Положений по бухгалтерскому учету, раскрывающих сущность инноваций и различные аспекты их учета и финансирования и др.

Бухгалтерский учет инновационной деятельности осуществляется в три этапа:

- учет процесса создания инноваций;

- учет движения и текущего использования инноваций;

- учет операций по выбытию инноваций.

Основной задачей бухгалтерского учета на первом этапе является правильное отражение затрат на инновационную деятельность в учетной системе. Согласно Налоговому кодексу РФ к расходам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы относятся «расходы, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), к созданию новых или усовершенствованию применяемых технологий, методов организации производства и управления» [8]. В частности, к ним относятся [8]:

- суммы накопленных амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам, которые используются для реализации инновационных проектов;

- суммы начисленной заработной платы сотрудникам, задействованным в инновационной деятельности;

- стоимость материальных затрат, направленных на выполнение НИОКР;

- стоимость услуг сторонних организаций, выполняющих НИОКР;

- отчисления в фонды поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, создаваемых в соответствии с законодательством;

- иные расходы, возникающие в процессе инновационной деятельности.

Расходы по созданию инноваций в бухгалтерском учете оформляются следующими проводками:

Д 08 К 10,70,69,60,76,79,71 и др. – включены расходы на инновации в состав капитальных вложений;

Д 97 К 60,76 – отражены в учете расходы будущих периодов;

Д 04 К 08, 97 – отражено принятие к учету (ввод в эксплуатацию) НИОКР, НМА.

Указанные корреспонденции счетов являются типовыми и не учитывают специфику инновационных процессов. С целью повышения информативности учета и отчетности по данному направлению целесообразно использовать общий аналитический признак.

Так, например, Рубцова Е.М. предлагает добавить в рабочий план счетов специальный счет «Затраты на инновационную деятельность» [4]. Это позволит «в любой момент времени получить информацию об общей стоимости ресурсов, израсходованных на инновационный проект, а также данные о расходах, капитализируемых в виде внеоборотных активов, которые в случае завершения инновационного проекта могут быть проданы как отдельные объекты, а при удачном продолжении проекта и производства инновационных товаров будут постепенно относиться на себестоимость продукции в виде начисления амортизации» [4].

В этом случае затраты по инновационным проектам предварительно аккумулируются на указанном счете (транзитном, не имеющем остатка), а затем включаются в состав капитальных вложений.

Схожий вариант учета затрат на инновации предлагает Неелова Н.В., согласно которому рабочий план счетов может быть дополнен специальным счетом, к которому будут открыты 3 субсчета - «Тип инноваций», «Вид инновационной деятельности» и «Источник финансирования инноваций». Учет на указанных счетах предполагается осуществлять параллельно с ведением учета с использованием привычных схем, что позволит обобщить информацию о затратах на инновационную деятельность [3].

Второй этап учета инновационной деятельности предусматривает начисление амортизации и списание отложенных затрат:

Д 20,25,26,23,44 К 05,08.

Бухгалтерский учет продажи результатов инновационной деятельности предусматривает формирование следующих записей:

Д 62 К 91 – получен доход от продажи;

Д 91 К 68 – начислен НДС с суммы реализации;

Д 91 К 08 – списана себестоимость НИОКР;
Д 51 К 62 – отражено поступление выручки;
Д 91(99) К 99(91) – исчислен финансовый результат от реализации.

Рассматривая особенности бухгалтерского учета инновационной деятельности, необходимо отдельное внимание уделить организации внутреннего контроля.

Под внутренним контролем инновационной деятельности понимается «совокупность мероприятий, направленных на осуществление контроля за деятельностью по созданию и внедрению новшеств (инноваций), в целях повышения ее эффективности при соблюдении требований законодательства РФ, а также обеспечение соответствия принимаемых управленческих решений стратегии инновационного развития предприятия» [1].

Внутренний контроль инновационной деятельности призван обеспечить достоверность данных финансовой и управленческой отчетности, соблюдение законодательных норм, регламентирующих инновационную деятельность; контролировать сохранность имущества предприятия; способствовать повышению эффективности использования ресурсов; своевременно оценивать и принимать меры по минимизации риска, связанного с осуществлением инновационной деятельности; анализировать степень соответствия профессионального уровня сотрудников, осуществляющих инновационную деятельность, предъявляемым требованиям [5,6].

Порядок организации системы внутреннего контроля инновационной деятельности определяется спецификой деятельности предприятия, отраслью функционирования, организационной структурой, масштабами функционирования компании. Для проведения контрольных мероприятий организация может предусмотреть создание специальной службы, или поручить выполнение данных функций своим сотрудникам в качестве дополнительных трудовых обязанностей.

К инструментам системы внутреннего контроля можно отнести:

- локальные нормативные документы, разработанные в организации;
- должностные инструкции субъектов системы внутреннего контроля;
- плановая и отчетная документация;
- системы автоматизации бухгалтерского учета, анализа, документооборота, справочно-правовые системы.

Осуществление контроля предполагает широкое использование методов бухгалтерского учета, статистики, экономического анализа,

элементарной математики; проведение устных и письменных опросов и др.

Контрольные мероприятия целесообразно проводить в 3 этапа.

Первый этап (подготовительный) предполагает постановку цели, задач, объема работ, составление плана и графика проверки, назначение исполнителей и ответственных лиц и т.д.

На следующем этапе осуществляется непосредственная реализация проверочных мероприятий. Он включает в себя «сбор информации об инновационных процессах организации, проверку технической, финансовой, налоговой документации, проведение инвентаризации с целью обеспечения сохранности имущества» [1].

Заключительный этап предусматривает подведение итогов проверки и разработку мероприятий по устранению выявленных нарушений.

Учитывая вышесказанное, для повышения эффективности системы внутреннего контроля инновационной деятельности в организации рекомендуется:

- установить разграничение прав доступа к программным продуктам, используемым для автоматизации учета инновационной деятельности;
- пересмотреть и дополнить учетную политику предприятия положениями, регламентирующими учет инноваций;
- проанализировать и свести к минимуму возможности возникновения конфликта интересов проверяемых и проверяющих сотрудников;
- внедрить систему стимулирования и мотивации персонала за достижения, выявленные по результатам проверки;
- осуществлять текущий и последующий анализ эффективности реализации отдельных этапов инновационных проектов;
- разработать систему внутренней рабочей и отчетной документации, используемой службой внутреннего контроля.

Список литературы:

1. Брянцева Т.А., Шевченко М.В. К вопросу о внутреннем контроле инновационной деятельности // Белгородский экономический вестник. 2016. № 1(81). С.57-62.
2. Герасимова Л.Н. Роль учетных механизмов в управлении инновационной деятельностью организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. № 12.

3. Неелова Н.В. Затраты на инновации в бухгалтерской и статистической отчетности организаций // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 33.
4. Рубцова Е.М. Отражение затрат на инновационную деятельность на счетах бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 19.
5. Слабинская И.А., Арская Е.В., Атабиева Е.Л., Бендерская О.Б., Брянцева Т.А., Джорджевич М., Джурович-Тодорович Я., Доможирова О.В., Канилова Е.М., Каракулова М.А., Ковалева Т.Н., Кузнецова М.Б., Ристич М., Ровенских В.А., Рошупкина В.Н., Ткаченко Ю.А., Усатова Л.В., Усть-Кочкинцева Т.А., Хороших Ю.В., Шевченко М.В. Актуальные вопросы учета, контроля и налогообложения в инновационной экономике: монография / под общ.ред. проф. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2018. 196с.
6. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В. Внутренний контроль в управлении экономическим субъектом // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 3. С. 150-152.
7. Шаповалова Т.А. Оценка инновационного потенциала организации и пути повышения эффективности его использования: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. - Белгород, 2010г. – 213с.
8. www.consultant.ru - СПС «КонсультантПлюс».

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСБУ 40 «ИНВЕСТИЦИОННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

**Булгакова О.Б.¹, эксперт по бухгалтерскому учету
и налогообложению,**

Бендерская О.Б.², канд. экон. наук, доц.

¹Федерация профессиональных

бухгалтеров и аудиторов Украины

*²Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Международные стандарты учета, в частности МСБУ 40 «Инвестиционная недвижимость», предполагают выделение в финансовой отчетности недвижимости, используемой для получения арендных платежей и увеличения собственного капитала. Это позволяет повысить эффективность использования финансовой отчетности для принятия управленческих и инвестиционных решений. В данной статье рассмотрены отдельные неоднозначные аспекты применения МСБУ 40.

Ключевые слова: недвижимость, инвестиционная недвижимость, справедливая стоимость.

Инвестиционная недвижимость – недвижимость (земля или здание, или часть здания, или их объединение), удерживаемая (собственником, арендатором как актив с правом использования) с целью получения арендных платежей или увеличения стоимости капитала или для достижения обеих целей, а не для:

а) использования в производстве или при поставке товаров, при предоставлении услуг или для административных целей;

б) продажи в ходе обычной деятельности» (МСБУ 40, п. 5) [1].

Критерии признания инвестиционной недвижимости аналогичны применяемым к основным средствам:

– существует вероятность получения будущих экономических выгод, связанных с данной инвестиционной недвижимостью;

– себестоимость инвестиционной недвижимости можно достоверно определить.

При этом выгоду от использования инвестиционной недвижимости ожидают получить в виде арендных платежей или увеличения собственного капитала. То есть, отличительной особенностью инвестиционной недвижимости является способность генерировать денежные потоки в значительной степени независимо от других активов предприятия.

Однако отсутствуют жесткие формальные критерии разделения недвижимости на инвестиционную и операционную. Признание недвижимости инвестиционной происходит не на основании того, как используется такая недвижимость в настоящем, а в зависимости от того, как ее планируют использовать в будущем. В случае, если цель использования недвижимости на момент признания ее активом не определена, то считается, что приобретение (создание) такой недвижимости нацелено на пассивное ожидание благоприятной рыночной ситуации, которая сможет обеспечить прирост капитала.

В определенных случаях (пп. 10-15 МСБУ 40) идентификация инвестиционной недвижимости требует применения профессионального суждения и критериев существенности. Например [2]:

1) когда одну часть недвижимости удерживают для получения арендной платы или увеличения капитала, а вторую используют в производстве товаров и услуг или административных целей. Если эти части могут быть проданы или предоставлены в финансовую аренду отдельно друг от друга, то п. 10 МСБУ 40 обязывает учитывать эти части недвижимости отдельно. Если же они не могут быть проданы отдельно, то недвижимость будет признана ИН, если только незначительная ее часть используется для производства товаров и услуг, административных целей;

2) в случае предоставления предприятием вспомогательных услуг клиентам, занимающим недвижимость, следует определить существенность таких услуг, как составляющей соглашения с клиентами. Такая недвижимость считается инвестиционной, если услуги предприятия, удерживающего эту недвижимость, являются относительно незначительным компонентом соглашения в целом. Методика определения существенности в значительной степени зависит от условий контрактов, связанных с управлением или арендой недвижимости, а потому может быть разработана только собственником недвижимости. Однако в некоторых случаях довольно сложно определить уровень существенности вспомогательных услуг, предоставляемых клиентам, что затрудняет идентификацию недвижимости;

3) недвижимость может быть признана инвестиционной в отдельных финансовых отчетах предприятия и не считаться таковой в консолидированной финансовой отчетности. Так, недвижимость, переданная в аренду материнской компании или дочернему предприятию и занятая ими, не считается инвестиционной в

консолидированных финансовых отчетах, поскольку для группы в целом она является недвижимостью, занятой собственником. Однако с позиции отдельного предприятия, такую недвижимость можно считать инвестиционной, если она отвечает определению, приведенному в п. 5 МСБУ 40.

При наличии ситуаций, в которых объект недвижимости может быть отнесен и к инвестиционной недвижимости, и к недвижимости, занятой собственником, предприятию необходимо разработать критерии их разграничения. Эти критерии требуют отражения в примечаниях к финансовой отчетности (п.14 и подп. в) п. 75 МСБУ 40).

Согласно п. 30 МСБУ 40, учетной политикой предприятия должна быть определена одна из двух моделей учета инвестиционной недвижимости после признания:

- 1) модель справедливой стоимости (*Fair Value Model*);
- 2) модель оценки по себестоимости (*Cost Model*).

Важно, что в отличие от МСБУ 16, который допускает применение выбранного метода учета к группе (классу) объектов, МСБУ 40 предписывает применять выбранный метод ко всем объектам инвестиционной недвижимости, за исключением случая, приведенного в п. 32 а) МСБУ 40.

Стандарт не выделяет какую-либо модель учета в качестве приоритетной. Хотя признает, что метод справедливой стоимости дает возможность получить более достоверную информацию для пользователей финансовой отчетности. Таким образом, предприятие может выбрать любую из моделей учета, при соблюдении иных требований стандарта. Однако, независимо от выбранной модели, МСБУ 40 требует оценки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости – с целью оценки (при применении модели справедливой стоимости) или раскрытия информации (при использовании модели себестоимости) [3].

Определение справедливой стоимости в МСБУ 40 соответствует «профильному» стандарту МСФО 13: «Справедливая стоимость (*Fair Value*) инвестиционной недвижимости – цена, которая была бы получена за продажу актива или оплачена за передачу обязательства в обычной операции между участниками рынка на дату оценки»

То есть, наилучшим подтверждением справедливой стоимости являются цены на активном рынке на подобную недвижимость в той же местности в аналогичном состоянии и с подобными условиями соглашений об аренде или других контрактов. Активный рынок характеризуется ведением торгов по однородным активам, наличием

желающих заключить договор в любой момент времени, открытостью и доступностью информации, отсутствием монополии.

Однако при отсутствии активного рынка справедливую стоимость можно оценить по: последней рыночной операции с такими активами; текущим рыночным ценам на недвижимость, которая может находиться в разном состоянии, местности, арендных и других договорных условиях, скорректированных с учетом индивидуальных характеристик инвестиционной недвижимости, справедливая стоимость которой определяют; дополнительным признакам, характеризующим уровень цен на инвестиционную недвижимость [4].

Кроме того, МСБУ 40 дает дополнительные рекомендации по установлению справедливой стоимости инвестиционной недвижимости.

1. Желательно, но необязательно, чтобы оценка проводилась с участием независимого оценщика, который имеет соответствующую квалификацию и опыт оценки инвестиционной недвижимости, которая находится в подобной местности и относится к подобной категории.

2. Оценивая справедливую стоимость согласно МСФО 13, необходимо, чтобы она отражала в том числе доход от аренды по действующим договорам аренды и другие допущения, которые бы использовали участники рынка, устанавливая цену на инвестиционную недвижимость в настоящих рыночных условиях.

3. Определяя балансовую стоимость инвестиционной недвижимости по справедливой стоимости, следует избегать двойного счета активов или обязательств, которые признаются в балансе как отдельные активы или обязательства (п. 50 МСБУ 40), например:

- оборудования (лифты, кондиционеры и т.д.), которое является неотъемлемой частью здания и обычно включается в инвестиционную недвижимость, а не признается отдельным объектом основных средств;

- офисного помещения, сдаваемого в аренду вместе с мебелью, стоимость которой обычно включают в справедливую стоимость офиса, так как арендный доход связан с офисом, имеющим мебель;

- справедливая стоимость инвестиционной недвижимости не включает предварительную оплату или начисленный доход от операционной аренды, поскольку предприятие признает его как отдельное обязательство или актив.

Изменение справедливой стоимости на дату баланса относят на финансовый результат.

В исключительно редких случаях достоверно оценить справедливую стоимость инвестиционной недвижимости невозможно.

В частности, тогда, когда рынок сопоставимой недвижимости не активен, а альтернативных оценок справедливой стоимости нет. В этом случае п. 53 МСБУ 40 предписывает оценивать инвестиционную недвижимость (кроме той, которая еще не завершена и находится в стадии строительства) следующим образом:

- инвестиционную недвижимость, которой владеет – по себестоимости, в соответствии с МСБУ 16 «Основные средства»;
- инвестиционную недвижимость, удерживаемую арендатором как актив с правом пользования – по себестоимости, в соответствии с МСФО 16 «Аренда».

Как только появляется возможность, необходимо достоверно оценить справедливую стоимость инвестиционной недвижимости, которая строится и которую ранее учитывали по себестоимости. При этом в примечаниях необходимо пояснить, почему справедливую стоимость инвестиционной недвижимости определить невозможно.

Модель оценки по справедливой стоимости не предполагает начисления амортизации, поскольку инвестиционную недвижимость отражают в отчетности по справедливой стоимости, которая уже учитывает рыночные факторы на дату баланса, включая моральный и физический износ объектов.

Модель оценки по себестоимости (*Cost Model*) предполагает, что предприятие оценивает свою инвестиционную недвижимость в соответствии с МСБУ 16, то есть по себестоимости минус накопленная амортизация и накопленные убытки от уменьшения полезности согласно МСБУ 36, кроме той, которая отвечает критериям актива, удерживаемого для продажи (или включена в ликвидационную группу, предназначенную для продажи).

Применяя ту или иную модель оценки инвестиционной недвижимости, нужно учитывать, что цели деятельности предприятия и обстановка на рынке недвижимости могут существенно меняться с течением времени. А значит, может возникнуть вопрос – можно ли перейти от модели себестоимости к модели справедливой стоимости или наоборот, от модели справедливой стоимости к модели себестоимости?

МСФО 8 утверждает, что изменение учетной политики возможно только тогда, когда результатом такого изменения будет достоверная и более соответствующая информация об операциях и других событиях в финансовой отчетности. При этом МСБУ 40 признает маловероятным, что замена модели справедливой стоимости на модель оценки по себестоимости приведет к более достоверной отчетности. Это не

означает, что такое изменение в принципе невозможно. Однако для перехода с модели справедливой стоимости к модели себестоимости потребуются достаточно веские основания, доказывающие целесообразность такой перемены. В отличие от противоположного изменения – с метода себестоимости на метод справедливой стоимости, ведь МСБУ 40 признает модель справедливой стоимости более подходящей для учета инвестиционной недвижимости.

Тем не менее, преобладающей практикой отечественных предприятий является оценка инвестиционной недвижимости по первоначальной стоимости, уменьшенной на сумму начисленной амортизации с учетом потерь от уменьшения полезности и выгод от ее использования. Поскольку модель оценки по себестоимости позволяет определить стоимость инвестиционной недвижимости на основании документального подтверждения затрат на приобретение или создание недвижимости, в отличие от модели справедливой стоимости, которая предполагает значительное количество допущений и требует особых методик расчетов [5].

Подводя итог, можно сказать, что только обоснованная оценка инвестиционной недвижимости обеспечит достоверное ее отражение в учете и отчетности. Развитие методической базы в части оценки объектов инвестиционной недвижимости с учетом экономических, социальных факторов, а также физических характеристик недвижимости – необходимое для этого условие.

Что, в свою очередь, позволит собственникам предприятия и потенциальным инвесторам принимать оптимальные управленческие решения, основываясь на данных финансовой отчетности.

Список литературы:

1. МСБУ 40 «Инвестиционная недвижимость». www.minfin.gov.ua
2. Куликова Л.И. Модели учета инвестиционной недвижимости после первоначального признания в соответствии с МСФО (IAS) 40 // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 10 (208). С. 2-8.
3. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам. Х.: Фактор, 2007. 973 с.
4. Бондар М.І., Бондар Т.А. Визнання і оцінка інвестиційної нерухомості // Інвестиції практика та досвід. 2009. № 20. С.12-15.
5. Супрунова І.В. Визнання та оцінка інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (16). С. 273-283.

МОДЕЛИРОВАНИЕ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫХ ГРУПП ОБЩЕСТВА НА ОСНОВЕ ПОИСКА ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕНТЫ

Бурганов Р.А., д-р экон. наук, проф.

*Казанский государственный
энергетический университет*

Аннотация. Работа посвящена рассмотрению различных аспектов моделирования рентоориентированного поведения семейно-родственных групп общества. Обращено внимание на возможности использования модели «черного ящика», структурной и функциональной моделей. Дана некоторая информация о взглядах молодежи на возможность получения политической ренты за счет использования семейно-родственных связей в общественном развитии. По мнению автора, системная работа со семейно-родственными группами общества позволит создать устойчивую политическую систему и снизить уровень коррумпированности общества.

Ключевые слова: семейно-родственные группы, молодежь, участники политической ренты, коррупция.

В экономической теории необходимость исследования проблем в сфере поиска политической ренты предопределяется разными обстоятельствами. Среди которых особо выделяется создание условий для устойчивого развития политико-экономической системы. В поиске политической ренты участвует множество акторов политической жизни (государственные органы, депутатский корпус, представители различных социальных групп и т.д.), каждый из них преследует свои цели. Стремление различных участников экономической и политической жизни к получению различных благ – это черта современной рыночной системы. В идеале такое стремление характеризует общечеловеческую черту их поведения. Однако, в реальной действительности возникает множество противоречивых и/или противоположных интересов государства, социальных групп, отдельных физических лиц по поводу доступа к этим благам [1]. Если блага приобретаются за счет использования личных связей, покровительств физических лиц, то напряженность в обществе может иметь неустойчивый, даже взрывной характер.

С целью определения реальной картины в этой сфере и путей дальнейшего развития необходимо моделировать баланс интересов государства и семейно-родственных групп общества на основе поиска

политической ренты. *Как правило, модель* представляет собой искусственный, созданный человеком объект общества. Исследование модели дает новую информацию об этом объекте. А моделирование как процесс познания основано на использовании сходных признаков и свойств у различных объектов общества и устанавливает между ними определенные соответствия. В общественной науке используется большое количество моделей, которые постоянно корректируются и развиваются.

В частности, к общеизвестным моделям относятся **«модель черного ящика»**. Это система, в которой полностью отсутствуют сведения о внутреннем содержании объекта исследования, а задаются только входные и выходные связи системы со средой. Границы между системой и средой в этой модели обычно не описываются, а лишь подразумеваются. Так, соблюдение баланса интересов государства и семейно-родственных групп общества на основе поиска политической ренты можно рассматривать как своеобразную систему. Отчасти, отношение студенческой молодежи к поиску политической ренты формируется в процессе их пребывания в самой семейно-родственной группе общества. То есть вырисовывается отношения студент – семейно-родственная группа – общество и государство. Во всех звеньях есть свои проблемы. Органы общественного контроля не смогли выработать концептуальные принципы участия семейно-родственных групп и сообществ в реализации политической ренты. Политические, экономические, социальные и управленческие действия общества должны основываться на учете прогнозного рентоориентированного поведения молодежи, особенно студенческой. Анализ их взглядов на получение политической ренты позволит разработать целевые программы снижения коррумпированности общества. По некоторым данным, взгляд члена общества к возможному получению бесплатного блага от государства начинает формироваться в раннем детстве. Альфред Адлер отмечает, что основы стиля жизни закладывается к пяти годам, после чего коренных изменений уже не происходит [2. С.207]. Однако, более осознанное поведение члена семейно-родственной группы в сфере определения возможности получения политической ренты возникает, примерно, в 20 летнем возрасте.

Экспресс-анкетирование проводилось среди студенческой молодежи разных курсов вуза в анонимной форме. В нем участвовали более 100 студентов очного и заочного обучения по направлению «экономика». Конечно, репрезентативность исследования может

вызвать определенное сомнение. Возможно проявление антисиндрома Павлика Морозова. Однако, в ответах респондентов наблюдается наличие определенных тенденций.

Восприятие студентами современной политической и экономической атмосферы общества – это внешняя часть «черного ящика». На формирование рентоориентированного поведения студенческой молодежи оказывает общая общественно-экономическая атмосфера, которая складывается из множества ее показателей. Например, на каких базовых ценностях функционирует экономика? Так, респонденты на вопрос «Всё ли имеет свою цену? (все ли продается и покупается?)» - «да», ответили 30%, остальные - «нет». В тоже время на вопрос «Согласны ли Вы с тем, что «деньги правят целым светом» были получены такие ответы. Пункт «да» отметили 68,8% опрошенных, 17,2 – «нет», а остальные выбрали пункт «затрудняюсь ответить». Наличие рыночных возможностей решения злободневных проблем в семейно-родственной группе предопределяет поведение каждого ее члена.

По данным социологов, 41% россиян не одобряют морального состояния современного общества [3, С.49]. Среди причин такой оценки есть усиление роли семейно-родственных бизнес-групп в жизнедеятельности общества. Сложившуюся ситуацию в российском обществе, связанную с влиянием семейно-родственных бизнес групп на принятие политических важных решений государства, респонденты оценивают по разному (табл. 1).

Таблица 1 - Оценка ситуации о влияния семейно-родственный бизнес групп на принятие политических важных решений государства

№№	Вопросы анкеты	Доля ответов в %
1.	Да, семейно-родственные бизнес-группы полностью влияют на принятие политических важных решений государства.	38,46
2.	Да, но имеется незначительное влияние	41,7
3.	Не влияют	18,68
4.	Свой вариант ответа	1,16

Однако, на вопрос «Согласно ли Вы с тем, что в современных условиях семейно-родственные бизнес-группы являются основой развития политической жизни России?» - «да» ответили - 17,6 %, «нет» - 45,88, «затрудняюсь ответить» - 36,47 % опрошенных.

Если анализировать данные ответы с показателями таблицы 1, то можно заметить, что указание на большое влияние семейно-родственных группы на принятие политически важных решений не означает, что они являются основой развития политической жизни.

В рамках структурной модели указываются элементы системы, связи между элементами внутри системы и связи определенных элементов с окружающей средой. Структура системы является гарантом ее устойчивости. Становление многоаспектного характера отношений в этой сфере затрагивает интересы разных социальных групп, среди которых особо можно выделить взгляд студенческой молодежи как будущих управленцев. Возрастной уровень студенческой молодежи непосредственно связан с этапом формирования личности, который представляет конкретную семейно-родственную группу общества. По сути, данная личность имеет информацию о последовательных этапах процесса получения политической ренты отдельными семейно-родственными группами общества. Студенческая молодежи представляют активную часть молодежи, являются потенциальными заполнителями рабочих мест в государственных структурах и учреждениях и входят в поколение «Z». Интересным является понимание респондентами возможностей использования семейно-родственных связей для решения своих частных вопросов. Двадцать процентов опрошенных хотели бы иметь в государственной структуре родственника на руководящих должностях. При этом сорок семь процентов опрошенных на вопрос «Хотели бы иметь в государственной структуре родственника на руководящих должностях?» ответили «нет», остальные отметили «мне все равно». То есть гипотетически 20 процентов опрошенных являются потенциальными агентами роста коррумпированности общества.

При анкетировании 35% респондентов на вопрос: «Если Ваш родственник (а) имеет высокую должность в государственной структуре, Вы будете ждать помощи от него?» отметили пункт - «да» - 18,5%; 23,4 % – «нет», 58,1 % - «все зависит от ситуации». Значит, некоторые полагаются на свой личностный потенциал или знают своих родственников как ненадежных и недоверительных людей.

Как известно, вред от nepотизма заключается в том, что человек назначается на новую должность, не пройдя профессионального отбора и часто не являясь хорошим специалистом. На вопрос «Осуждаете ли Вы, если Ваши знакомые устроились на работу не по уровню квалификации, а по родственным связям?» утвердительно ответили 9,7 %, «нет» - 48,9 %, остальные отметили «мне все равно».

Лейтмотивом поведения любых семейно-родственных групп является обеспечение баланса достаточности. После накопления определенного состояния баланса самообеспечения материальными, финансовыми и другим благами возникает ситуация, когда интерес к росту семейного капитала у отдельных членов семьи падает. К объектам интереса членов семейно-родственной группы относятся соблюдение семейной традиции и наращивание семейного капитала путем использования родственных связей. Семейные традиции – это принятые в семье нормы, манеры поведения, обычаи и взгляды, которые воспроизводятся и передаются из поколения в поколение. Многие родители желают, чтобы их дети оказались в списке богатых россиян.

В основе функциональной модели находятся задачи, которые решаются участниками политической ренты. Как известно, функции делятся на внешние (главные и второстепенные) и внутренние (основные и вспомогательные). Главные функции семейно-родственных групп связаны с их рациональным поведением при поиске доступа к политической ренты, а главные функции государства – это создание регулирующих мер по оптимизации распределения политической ренты. По данным опроса более 60 % опрошенных не владеют информацией о принимаемых мерах государства в сфере антикоррупционной политики, особенно в части ограничения участия представителей одной семейно-родственных групп общества в государственной службе. Внутренние функции включают в себя различные этапы получения политической ренты, начиная от поиска информации о доступе к политической ренты и завершая оформлением полученных благ. Каждый этап имеет свои особенности проявления.

В целом, соблюдение баланса интересов между государством и семейно-родственными группами общества по поводу реализации политической ренты необходимое требование для стабильного развития общества и имеет существенное значение для институционального развития страны [4]. Использование принципов моделирования позволяет создать упреждающие меры в сфере распределения политической ренты. Представители студенческой молодежи в основном с пониманием относятся к имеющимся проблемам в отношениях между государством и семейно-родственными группами как участников рынка политической ренты. Только системная работа со семейно-родственными группами общества позволит создать устойчивую политическую системы и снизить уровень коррумпированности общества.

Примечание. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и АНО ЭИСИ в рамках научного проекта № 19-011-31037.

Список литературы:

1. Бурганов Р.А. К вопросу становления и развития семейного «капитализма» в России // Экономическая наука современной России. 2008. № S1. С.72-74.
2. Мадди Сальваторе Р. Теории личности: сравнительный анализ / Пер.с англ. – СПб.: Издательство «Речь», 2002. 539 с.
3. Учёные записки ФНИСЦ РАН: материалы заседания Учёного совета (Москва, 27 февраля 2019 г.). Выпуск второй. М.: ФНИСЦ РАН, 2019. — 64 с.
4. Бурганов Р.А., Быстров Г.М. Институциональная трансформация сферы услуг: теоретические и методологические аспекты // Журнал экономической теории. 2014. № 2. С. 86-93.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Бухонова С.М., д-р экон. наук, проф.,
Яблонская А.Е., канд. экон. наук, ст. преподаватель**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье раскрыты сущность, функции и цели социальных инвестиций. Исследовано современное состояние социально-экономического развития Белгородской области. Более подробно рассмотрены социально-демографические показатели региона во взаимодействии с социальными программами. Необходимо отметить, что именно демографическая политика в Белгородской области является одной из приоритетных. Это позволило определить значимость социальных инвестиций в контексте реализации социальных проектов Белгородской области.

Ключевые слова: демографическая ситуация, инвестиции, социальная сфера, социальные инвестиции, социальные программы.

На сегодняшний день социально-экономическое развитие региона в большей степени зависит от экономического развития государства. Региональные социально-экономические программы, прежде всего, направлены на развитие социальной защиты, образования, качества жизни населения, охраны здоровья. Участие государства в финансировании региональных программ во многом определяет отношение власти к населению, оказывает существенное влияние на формирование климата в регионе, в том числе, инвестиционного.

Развитие благоприятного инвестиционного климата в регионе достаточно проблематично без должного активного участия государственных инвестиционных ресурсов. Поэтому привлечение инвестиций в различные виды деятельности региона должно стать одной из главных стратегических задач. В этой связи исследование проблем обеспечения социальных инвестиций на региональном уровне приобретает особую актуальность.

Не вдаваясь в подробный анализ трактовок «инвестиции», следует отметить, что авторы трактуют его в узком – как вложения с целью извлечения дохода, и широком смысле – направленные на достижение множества полезных эффектов, в т.ч. социального [1; 2;3;10;11;12].

С нашей точки зрения, инвестициями признаются виды имущественных, материальных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых, как правило, на долгосрочный период в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой формируется, прибыль (доход) или достигается экономический и социальный эффект.

Одним из важных условий социально-экономического развития области является привлечение инвестиций. Так, по данным Белгородстата объем инвестиций в основной капитал составил в 2018 году 134,2 млрд. рублей. В структуре наибольший удельный вес занимают вложения в развитие обрабатывающих производств (22,2%). На долю добычи полезных ископаемых приходится 19,0%, сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство составляет 17,6% от общей суммы инвестиций в основной капитал. За счет собственных средств профинансировано 56,6% инвестиций в основной капитал и 43,4% профинансировано за счет привлеченных [8].

Необходимо отметить, что на протяжении более чем 20 лет Белгородская область входит в состав первых десяти регионов страны с минимальными интеграционными инвестиционными рисками. Так, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА» по уровню инвестиционной привлекательности в декабре 2018 года область занимает 5 место среди других регионов страны [7]. В соответствии с данными Национального рейтингового агентства Белгородская область входит в топ 9 регионов России с высоким уровнем инвестиционной привлекательности.

Для достижения необходимых положительных результатов в социально-экономическом развитии Белгородской области необходимо обеспечение достойного качества жизни населения, то есть развитие его социальной сферы.

По нашему мнению, к социальной сфере относятся образование, культура, здравоохранение, социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, фундаментальная наука, просветительская деятельность.

Значение инвестирования в социальную сферу региона раскрывается в ее сущности и специфических функциях. Социальная сфера обладает функциями:

1. Социальная функция отражает особенности содержания и развития человека в обществе.

2. Содержание экономической функции раскрывается в направлении средств от распределения до потребления.

3. Сущность функции социализации заключается в том, что социальная сфера является областью, где взаимодействует человек и общество.

4. Коммуникативная функция отражается в формировании и действии информационного поля в социальном пространстве.

5. Социальная сфера позволяет обеспечить современному человеку необходимые условия для его достойной жизни. В этом заключается гуманистическая функция.

6. Воспитательная функция раскрывается в манере и характере поведения человека в обществе.

Таким образом, социальные инвестиции представляют собой долгосрочные вложения в непроизводственную сферу региона, а именно, в реализацию значимых проектов, направленных на улучшение качества жизни населения. Поэтому социальные инвестиции связаны, прежде всего, с получением социального результата (что не исключает и получения дохода в том числе).

Субъектами социальных инвестиций выступают федеральные и региональные органы власти, самостоятельные экономические субъекты различных форм собственности, а также некоммерческие организации, физические лица. Цель социальных инвестиций для выделенных субъектов разнообразна (табл. 1).

Таблица 1 - Цели субъектов социальных инвестиций

№ п.п.	Субъекты социальных инвестиций	Цель инвестирования
1	Федеральная и региональная власть	Повышение доходов населения, улучшение качества их жизни
2	Российские и иностранные коммерческие предприятия	Получение дохода, прибыли инвесторами для достижения экономического эффекта
3	Некоммерческие организации, частные лица	Удовлетворение материальных, духовных и социальных потребностей путем повышения уровня жизни населения

Реализация социальных инвестиций в регионах отражается в их концепциях социально-экономического развития. В соответствии с содержанием концепции развития Белгородской области повышение качества жизни населения является ее основой. Стратегической задачей региональных властей в достижении обозначенной цели являются инвестиции в человеческий капитал. Это реализуется посредством следующих направлений:

- повышение демографических показателей по средствам улучшения состояния здоровья, увеличения продолжительности жизни населения, функционирование центров охраны здоровья матери и ребенка с целью поддержания и увеличения рождаемости;
- создание благоприятных жилищных условий семей через реализацию эффективной системы ипотечного кредитования, реконструкции и строительства социального жилья;
- обеспечение гарантированного качественного образования для всех слоев населения, а также улучшение материальной базы образовательных учреждений;
- реализация социальных программ для поддержки инвалидов, одиноких престарелых граждан, многодетных семей, детей-сирот с целью повышения степени их защищенности;
- обеспечение занятости населения и формирование эффективного рынка труда.

Основным инвестором в реализации социальных проектов является государство. Кроме этого, инвесторами социальных проектов могут быть самостоятельные хозяйствующие субъекты как экономической, так и социальной сферы, иностранные инвесторы.

Социальные инвестиции во многом определяются состоянием социально-экономического развития общества, уровнем жизни населения. Так, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в целом по области за 2018 год составила 31,6 тыс. рублей, что на 8,7% выше, чем в 2016 году. По данным Белгородстата Белгородская область по величине средней номинальной начисленной заработной платы в Центрально-Черноземном районе занимает 2 место. На первом месте по данному показателю Липецкая область. В 2018 году темп роста реальной заработной платы в Белгородской области по сравнению с 2017 годом составил 105,5%. Снизилась доля малообеспеченных граждан с 8,5% в 2016 году до 7,9% в 2018 году [8].

Важным показателем в социально-экономическом развитии региона является демографическая ситуация (табл. 2). За период с 2015 по 2017 годы наблюдается естественная убыль населения с -2,4 до -3,8 соответственно.

Таблица 2 - Динамика рождаемости в Белгородской области за 2015-2017 годы

№ п.п.	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	Российская Федерация	13,3	12,9	11,5
3	Белгородская область	11,5	11,1	9,7

Так, за период с 2015 года по 2017 год рождаемость в области снизилась. К концу 2017 года данный показатель составил 9,7 на тысячу жителей. Это на 15,7% ниже уровня рождаемости Белгородской области, чем в 2015 году.

Необходимо отметить, что демографическая политика в Белгородской области является одной из приоритетных. Для обеспечения устойчивого демографического развития региона в области действует значительное количество социальных проектов. основополагающим документом в разработке данных проектов является «Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года» и действующий в России с 2019 года национальный проект «Демография», функционирование которого запланировано до 2024 года [6].

Национальный проект предполагает следующие направления в улучшении демографической ситуации:

- 1) Финансовое содействие семьям при рождении детей.
- 2) Поддержка трудоустройства женщин (создание условий дошкольного образования для детей возрасти до трех лет).

Общий объём финансирования национального проекта «Демография» составит более 3,5 трлн. руб. С начала 2019 года региональные власти области в рамках национального проекта реализуют проект «Большая Белгородская семья». Инвестором данного проекта являются только региональные власти, без федеральных субвенций. Проект «Большая Белгородская семья» в первую очередь нацелен на стимулирование рождаемости первенцев у молодых семей. Так, в соответствии Постановлением Правительства Белгородской области от 11 марта 2019 года № 96-пп студенческим семьям, аспирантов и ординаторов, родившим ребенка в период обучения предусмотрена единовременная выплата в размере 100 тысяч рублей. Родители вправе использовать денежные средства на свое усмотрение, ограничений нет. Это касается и полной семьи, и матерей-одиночек.

Кроме этого, в соответствии с Постановлением Правительства Белгородской области от 20 мая 2019 года № 212-пп утверждена мера социальной поддержки в виде ежемесячной компенсации на продукты детского питания одному из родителей на каждого рожденного и совместно проживающего с ним ребенка в возрасте от 6 месяцев до 1,5 лет. В рамках проекта планируется создание службы сертифицированных нянь, бесплатной помощью которых смогут воспользоваться студенческие семьи, выделение денежных средств на улучшение жилищных условий семей с детьми. Проект рассчитан на

три года, однако, возможно срок действия увеличат. Контрольная функция в реализации проекта возложена на органы социальной защиты населения.

Исходя из вышеизложенного, необходимо отметить, что реализация социальных инвестиций в Белгородской области способствует развитию экономики региона, формированию благоприятного инвестиционного климата области, а также динамическому росту социально-демографических показателей.

Таким образом, проведенное нами исследование позволяет сделать вывод, что, во-первых, социальные инвестиции является одним из эффективных инструментов социально-экономического развития региона. Во-вторых, инвестирование в реализацию социальных проектов позволяет улучшить демографическую ситуацию в Белгородской области. Это способствует социальной стабильности в регионе и, как следствие, ускорению его социально-экономического развития. В-третьих, должное инвестирование социальной сферы со стороны федеральной и региональной власти позволит увеличить трудовой потенциал региона, что в конечном итоге повысит возможность перехода региона на интенсивный и инновационный путь развития.

Список литературы:

1. Аскинадзе В.М., Максимова В.Ф., Петрова В.С. Инвестиционное дело: учебник. М: Маркет ДС, 2007. 512 с.
2. Костерина Т.М. Банковское дело: учебник для бакалавров / 2-е изд., перераб. и доп. М.: издательство Юрайт, 2012. 332 с.
3. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. 384 с.
4. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Основные эффекты вложения капитала в социальную сферу // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2006. №11. С. 10.
5. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Евтушенко Е.И. Система показателей оценки эффективности инвестиций в социальную сферу // Белаудит. 2010. №3., С. 27-24.
6. О прогнозе социально-экономического развития Белгородской области на 2019 год и на период до 2025 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.belregion.ru/> (дата обращения: 15.09.2019)
7. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс] URL: <http://www.raexpert.ru/> (дата обращения: 18.09.2019).

8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.belg.gks.ru/> (дата обращения: 10.09.2019)
9. Инвестиционный портал Белгородской области // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belgorodinvest.com/investpotensial/ratings-ofthe-belgorod-region/> (дата обращения: 05.09.2019)
10. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2001. 144 с.
11. Крутик А.Б., Никольская Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства - «Учебник для вузов». СПб.: Издательство «Лань», 2000. 544 с.
12. Шевченко Н.В. Механизм обеспечения социальных инвестиций на территории муниципального образования // Современные проблемы науки и образования. 2012. №3. [Электронный ресурс] URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=614> (дата обращения: 02.09.2019).
13. Эффективность социальных инвестиций: монография / И.М. Норкина, С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко. Санкт-Петербург: Химиздат, 2006 (Белгород: Белгор. гос. технол. ун-т им. В.Г. Шухова). 169 с.
14. Яблонская А.Е. Роль долгосрочного банковского кредитования для развития реального сектора экономики // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №3. С. 123-125.

НАЛОГОВЫЙ АНАЛИЗ И ПОКАЗАТЕЛЬ БЮДЖЕТНОЙ ОТДАЧИ НАЛОГОВ

Воронин С.П., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Показано значение налогового анализа для обеспечения своевременного зачисления налогов и сборов в бюджеты всех уровней. Рассмотрены этапы реализации новой концепции налогового анализа. Предложен новый универсальный формализованный критерий классификации налогов – бюджетная отдача налогов.

Ключевые слова: Налоговый анализ. Критерии классификации налогов. Бюджетная отдача налогов. Расходы на налоговое администрирование.

Налоговый анализ на всех уровнях имеет важное значение для обеспечения динамичного развития национальной экономики в 21 веке. Совершенствование методологии налогового анализа способствует своевременной уплате налогов хозяйствующими субъектами, учету взаимных интересов налогоплательщиков и государства, обеспечивает своевременное зачисление налогов и сборов в бюджеты всех уровней и позволяет сбалансировать доходы и расходы федерального, региональных и местных бюджетов.

За годы экономических реформ возникли и хорошо проявили себя различные подходы, которые могут быть отнесены к элементам новой концепции налогового анализа. В частности сложилось понимание того, что любая новая концепция должна выстраиваться с учетом анализа соответствующей налоговой политики [8]. Новая концепция налогового анализа обязательно должна включать в себя анализ налогового администрирования, понимание важности которого осмыслено в последние годы [3]. Одной из общепризнанных функций налогового администрирования считается налоговый контроль, его сущность специалисты связывают с проверкой соблюдения налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах [7]. Важнейшей составляющей концепции налогового анализа выступает анализ налоговой безопасности, как системы мер по предотвращению налоговых рисков [5].

В последнее время у ученых, исследующих налоговую проблематику, возникли новые идеи, которые могут быть использованы

в современной концепции налогового анализа. Так высказываются мнения о том, что налог должен побуждать налогоплательщика уплачивать его на основе индивидуального выбора, понимая, что в данном случае финансируются общественные блага, которыми он пользуется [6]. Исходя из нашего понимания налога как экономического отношения между государством и предприятиями – налогоплательщиками отметим следующее.

На первом этапе формирования современной концепции налогового анализа государство на основе анализа налогового законодательства инициирует изменения в этом законодательстве с целью гармонизации его интересов и интересов хозяйствующих субъектов. На втором этапе хозяйствующие субъекты адаптируются к новой государственной налоговой политике и разрабатывают собственную налоговую политику, как часть финансовой политики. На третьем этапе анализируется налоговое администрирование, его содержание и формы, государство корректирует налоговое администрирование, предприятия в свою очередь адаптируются к новым формам налогового администрирования. На четвертом этапе изменяются государственные формы налогового контроля, предприятия принимают их во внимание, развивая одновременно собственные формы налогового корпоративного контроля. На пятом этапе, после анализа налоговой безопасности как на уровне государственных финансовых и налоговых органов, так на уровне хозяйствующих субъектов, достигается обеспечение налоговой безопасности на указанных уровнях.

Для понимания основных элементов современной концепции налогового анализа необходимо рассмотреть и проанализировать основные подходы к классификации налогов и сборов. Широко распространенными критериями классификации выступают: способ взимания налогов (прямые и косвенные налоги), объект обложения налогом (реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход, иные обстоятельства), субъект налогообложения (организации, физические лица, индивидуальные предприниматели), уровень (федеральные, региональные, местные), метод расчета (окладные, неокладные), источник возмещения (прибыль, доходы, расходы), регулярность уплаты (регулярные, разовые), получатель (закрепленные, регулирующие) [2].

Следует подчеркнуть, что при создании классификаций налогов различные авторы используют отличающуюся терминологию. Так, например, критерий «способ взимания налогов» в одной из работ

трактуются как перелагаемость налогов (прямые и косвенные налоги), критерий «уровень» соответственно как статус (федеральные, региональные и местные), критерий «субъект налогообложения» - как субъектный статус налогоплательщика [4]. В одной из монографий объединяются «налоги, которые зависят от объема выручки; налоги, которые зависят от затрат (увеличивают затраты предприятия); налоги, которые зависят от прибыли; налоги, не влияющие на прибыль (не коррелирующие с ней или взыскиваемые за счет чистой прибыли)» [9].

Анализ присутствующих в научных изданиях классификаций налогов на основе соответствующих критериев показывает, что в большинстве своем они привязаны к законодательной базе и не выходят за ее пределы. Между тем, для формулирования теоретических основ современной концепции налогового анализа необходима разработка новых подходов и введение новых классификационных критериев. Для целей формирования современной концепции налогового анализа нами предлагается новый универсальный формализованный критерий классификации налогов – бюджетная отдача налога. На практике постоянно возникает ситуация, когда налог или сбор не генерирует или недостаточно генерирует доходы бюджетов всех уровней.

В рамках бюджетной отдачи налога предлагается выделить три уровня отдачи – положительная отдача, нулевая отдача, отрицательная отдача. Для определения бюджетной отдачи каждого отдельно взятого налога могут быть сопоставлены доходы бюджетов всех уровней по данному виду налога и соответствующие расходы на налоговое администрирование по данному налогу (1):

$$Bo_i = Db_i : Pbi \quad (1)$$

где Bo_i - бюджетная отдача – i -го вида налога, руб./руб.;

Db_i - доходы бюджетов всех уровней по i -му виду налога, руб.;

Pbi - расходы на налоговое администрирование по i -му виду налога, руб.

В табл. 1. представлены некоторые возможные условные варианты расчетов бюджетной отдачи различных видов налогов. Из данных табл. 1 следует, что при $Bo_i = 1$, $Db_i = Pbi$ мы имеем дело с нулевой отдачей i -го вида налога, вывод - укрепить налоговое администрирование, либо исключить налог из системы налогов. При Bo_i меньше 1, Pbi превышают Db_i , наиболее вероятный вывод – данный вид налога не обеспечивает бюджетной отдачи и требует исключения из системы налогов.

Таблица 1 - Расчет бюджетной отдачи различных видов налогов

	Дб _i , руб.	Рб _i , руб.	Бо _i , руб./руб.
Налог 1	1000	1000	1
Налог 2	10000	1000	10
Налог 3	1000000	1000	1000
Налог 4	1000000000	1000	1000000
Налог 5	900	1000	0,9

В случае, когда Бо_i превышает 1 речь можно вести о положительной отдаче i- го вида налога, в этом случае дальнейшая логика исследований состоит в формировании различных рангов отдачи внутри уровня положительной бюджетной отдачи (высокая отдача, средняя отдача, низкая отдача) (табл. 2)

Таблица 2 - Определение возможных рангов положительной бюджетной отдачи различных видов налогов

	Бо _i , руб./руб.
Высокая бюджетная отдача налога	1000000
Средняя бюджетная отдача налога	1000
Низкая бюджетная отдача налога	10

Налоговой анализ отдельно взятых видов налогов, которые подлежат зачислению, как в федеральный, так и в региональный бюджеты, например налога на прибыль организаций, показывает, что по различным частям начисленного налога может формироваться различная бюджетная отдача, в этом случае необходимо сопоставлять соответствующие Дб_i и Рб_i по долям доходов и расходов на федеральном и региональном уровнях. Другой вывод – для корректировки и увеличения бюджетной отдачи по i- го виду налога возможно либо увеличение доходов бюджетов по данному виду налога, либо сокращение расходов, в первом случае следует совершенствовать налоговое администрирование, во втором - сокращать расходы на это администрирование. Здесь также возможны различные классы ситуаций – одновременное увеличение доходов бюджетов по i- го виду налога и расходов на его налоговое администрирование, одновременное сокращение доходов бюджетов по i- го виду налога и расходов на его налоговое администрирование, разнонаправленные тенденции в изменении показателей. На основе анализа классов ситуаций при изменении доходов бюджетов всех уровней по i- го виду налога и

расходов на его налоговое администрирование может быть осуществлен налоговый анализ на федеральном уровне и уровне субъектов федерации с целью выявить проблем доначисления и взыскания налогов и оптимизации расходов на налоговое администрирование.

Список литературы:

1. Анисимов С.А., Данилькевич М.А., Малис Н.И. История налогообложения: учеб пособие / под ред. Н.И. Малис. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. 248 с.
2. Захарьин В.Р. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / В.Р. Захарьин. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. 336 с.
3. Косаренко Н.Н. Налоговое администрирование: основные итоги и перспективы налоговой реформы: монография / Н.Н. Косаренко. М.: РУСАЙНС, 2017. 222 с.
4. Мешкова Д.А. Налогообложение организаций в Российской Федерации: Учебник для бакалавров / Д.А. Мешкова, Ю.А. Топчи; под ред. д.э.н, проф. А.З. Дадашева. М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К», 2016. 160 с.
5. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [Ю.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. 463 с.
6. Налоговые системы. Методология развития: монография для магистрантов, обучающихся по программам «Налоги и налогообложение», «Финансы и кредит» / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 463 с.
7. Пайзулаев И.Р. Организация и методика проведения налоговых проверок: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика» / И.Р. Пайзулаев. М.: М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 167 с.
8. Устойчивое развитие налоговой системы Российской Федерации в условиях глобальных изменений: Монография / под общ. ред. д.э.н., проф. Л.И. Гончаренко. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. 582 с.
9. Федосимов Б.А. Совершенствование налоговой системы Российской Федерации: монография / Б.А. Федосимов. М.: РУСАЙНС, 2017. 204 с.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Гаджиев А.Г., канд. экон. наук, доц.

Институт экономики АН Азербайджанской Республики

Аннотация. Реализуемая в Азербайджане макроэкономическая политика имеет ряд дискуссионных аспектов, как с позиций теоретической обоснованности, так и с позиций эффективности формирования. В статье рассматривается содержание данной проблематики.

Ключевые слова: концепция макроэкономической политики, макроэкономическая стабильность, экономический рост

Макроэкономическую политику Азербайджана последних двух десятилетий, если оценить ее с позиций либеральных и Кейнсианских взглядов, можно отнести к Кейнсианству в классическом варианте – «эффективный спрос» обеспечивающий рост и стабильность в стране в течении этого периода времени формируется бюджетными вливаниями в экономику. В этом плане реализуемая в стране макроэкономическая политика имеет ряд дискуссионных аспектов, как с позиций ее теоретической обоснованности, так и с позиций эффективности формирования.

На протяжении последних двух десятилетий решены ряд первоочередных задач социально-экономической политики в стране - обеспечен рост уровня занятости в экономике, преимущественно за счет роста занятости в государственном и в общественном секторах экономики (уровень безработицы в настоящее время составляет ниже 5% трудоспособного населения); сокращена уровень бедности (доля населения с доходами ниже прожиточного минимума сократилась с 49%, в начале 2000г., до 5%, в настоящее время); последовательно вырос уровень минимальной оплаты труда, и в настоящее время она равна прожиточному минимуму; расширяются программы по развитию социальной инфраструктуры и соответственно, растут объемы государственных инвестиций; существенно выросли обязательства государства по пенсионному обеспечению и социальным выплатам населения. Сформирована и поддерживается макро финансовая стабильность (за исключением периодов 2008-2009 гг. и 2015-2016гг.) и т.д.

Однако, в рамках реализации данной концепции не удается решать (остаются нерешенными) целый ряд фундаментальных вопросов

экономической политики, которые создают макроэкономические и макро финансовые риски на среднесрочную перспективу. Так, в частности, сохраняются высокие доли участия нефтяного сектора в производимом ВВП (свыше 40%-ов), в формировании доходной части государственного бюджета (порядка 70-75%), в обеспечении положительного сальдо платежного баланса страны (в условиях благоприятной конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей), в обеспечении стабильности функционирования финансового сектора и в частности, денежно-кредитного и валютного рынков (рис.1) и т.д.

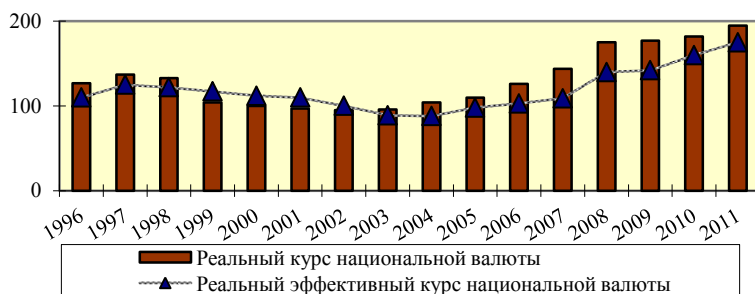


Рисунок 1 - Реальный и реальный эффективный курс национальной валюты Азербайджана (1995=100%)

Опыт последних лет показал, что финансовые кризисы, как в 2008-2009 гг., так и в 2015-2016 гг., во многом были обусловлены с имеющимися недостатками в реализуемой концепции макроэкономической политики. У Правительства страны отсутствует ясная модель экономики, в которой четко связывались бы в единое целое таргетируемые промежуточные показатели, инструменты их достижения и конечные результаты макроэкономической политики. Цели макроэкономической политики, ежегодно обсуждаемые в Парламенте страны при утверждении Государственного бюджета имеют наиболее общие характеристики. Так, в частности, указывается на необходимость проведения взвешенной бюджетной политики, поддержания на валютном рынке равновесного уровня обменного курса национальной валюты, снижения уровня инфляции, обеспечения монетарными инструментами необходимого уровня ликвидности в экономике и в целом устойчивого экономического роста и т.д.

Целью исследования является анализ и оценка реализуемой в Азербайджане макроэкономической политики с либеральных и Кейнсианских позиций. В связи с этим были анализированы: 1. причины возникновения и направления распространения финансовых кризисов в экономике Азербайджана, в 2008-2009 гг. и в 2015-2016 гг.; 2. действия Правительства и ЦБ страны по стабилизации ситуации в экономике; 3. эффективность проводимых реформ.

В работе рассмотрены:

- особенности социально-экономической модели Азербайджана, которые определяют высокий уровень перераспределения, производимого ВВП через государственный бюджет;
- особенности структуры экономики и влияния нефтяных доходов на развитие финансового сектора в стране;
- доля государственного сектора в экономике и эффективность его функционирования;
- уровень государственного регулирования цен и развития рыночных инфраструктур в стране;

Исходя из этого характеризуются реализуемые цели и инструменты макроэкономической политики - конечные и промежуточные цели, в виде целевых показателей и инструменты фискальной и монетарной политики для их достижения, в разные периоды экономического развития (так, в частности, в условиях высоких цен и тарифов на мировых рынках энергоносителей, в стране реализовывалась активная бюджетная политика, с целью обеспечения роста уровня занятости и благосостояния населения и стабилизирующая монетарная политика, с целью стабилизации курса национальной валюты и обеспечения низкого уровня инфляции).

Далее, был проведен анализ причин возникновения и распространения финансовых кризисов, нарушения макроэкономической и макро финансовой стабильности в стране, в свете реализуемой макроэкономической политики в 2008-2009 гг. и в 2015-2016 гг., а также основные аспекты реализуемых программ стабилизации Правительством страны.

В заключении приведены результаты исследования по совершенствованию действующей концепции макроэкономической политики в Азербайджане - обоснована необходимость реализации направления, когда провозглашенные цели, применяющиеся инструменты макроэкономического регулирования более ясно и конкретно ориентированы на достижения конечных результатов экономической политики.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОГНОЗ СЦЕНАРИЕВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

**Головчанская Е.Э., канд. экон. наук, доц.,
Стрельчя Е.И., канд. экон. наук**
Белорусский государственный университет

Аннотация. На основании авторского понимания сущности интеллектуальных ресурсов их структуры, а также их роли в инновационной экономике приводятся результаты расчета интегрального индекса интеллектуального ресурса по отношению к ряду стран. С учетом предыдущих исследований и построения эконометрических моделей предлагается прогноз экономического роста экономики Республики Беларусь. С использованием сценарного подхода авторы попытались спрогнозировать развитие интеллектуальных ресурсов национальной экономики на примере Республики Беларусь. Делается вывод о возможности инерционного и инновационного сценариев развития интеллектуальных ресурсов.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, интегральный индекс интеллектуальных ресурсов, экономический рост.

Интеллектуальные ресурсы являются одним из ключевых факторов экономического роста любой национальной экономики. Интеллектуальные ресурсы мы рассматриваем как совокупность форм интеллектуальных ресурсов личности (физический, ментальный, социальный, эмоциональный, духовный, глубинный) эффективное развитие и воспроизводство которых способствует росту национальной экономики. В условиях ограниченности ресурсов современной инновационно-ориентированной экономики Республики Беларусь развитие интеллектуальных ресурсов особенно актуально, поскольку таким образом обеспечивается повышение изобретательской, инновационной активности исследователей, и, следовательно, результативность инновационной деятельности в целом.

Были проведены исследования уровня развития интеллектуальных ресурсов по отношению к ряду стран (29) [1]. Группировка стран осуществлялась по географическому признаку. В группу «англоязычных стран» были включены Австралия, Канада, Ирландия, Великобритания, США; в группу «скандинавские страны» – Дания, Финляндия, Норвегия, Швеция; в группу «центральная Европа» – Австрия, Бельгия, Франция, Германия, Нидерланды; в группу «страны

Балтии) – Эстония, Латвия, Литва; в группу «южная Европа» – Греция, Италия, Португалия, Испания, Хорватия; в группу «восточная Европа» – Беларусь, Россия, Польша, Чехия, Венгрия, Румыния, Словакия. Период исследования выбран с 2007 по 2013 гг.

На основе системы оценок форм интеллектуального ресурса были получены средние арифметические значения и среднеквадратические отклонения оценок форм интеллектуального ресурса (после линейного масштабирования) вышеуказанных стран. Среднее значение оценки глубинного ресурса по всем странам – 61,98; духовного ресурса – 88,77; социального – 54,92; ментального – 71,22; физического – 76,95. Глубинный и духовные ресурсы наиболее развиты в группе «скандинавские страны» – средние значения 66,75 и 92,99 соответственно, социальный ресурс – «англоязычные страны» – 65,45, ментальный ресурс – 78,16 – «скандинавские страны», физический ресурс – «центральная Европа» – 81,09. Для Республики Беларусь характерно значительное отставание по уровню духовного ресурса – 68,26 при среднем значении в группе «восточная Европа» 83,48. При этом по оценке глубинного ресурса Беларусь занимает второе место в группе после Румынии (60,10 при среднем 57,9). Уровень развития социального, ментального и физического ресурсов находится ниже среднего уровня – 43,14(45,95 среднее), 63,62(65,36), 68,41(71,99) соответственно.

Таким образом, расчет интегрального индекса интеллектуального ресурса Республики Беларусь по отношению к ряду стран показал его значительное отставание, что объясняет необходимость составления сценарного прогноза развития интеллектуальных ресурсов в системе организационно-экономического механизма национальной инновационно-ориентированной экономики (таблица 1).

В ходе исследования расчет значений целевых показателей организационно-экономического механизма осуществлялся следующим образом.

1. Исходя из анализа Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2030 года и «Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы» были выбраны 4 ключевых показателя: наукоёмкость ВВП, доля инновационно активных организаций промышленности, доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров, место в рейтинге человеческого потенциала, а также интегральный индекс интеллектуального ресурса [2,3].

2. Исходя из значения индекса «Табло Инновационного Союза

(IUS-2016)» были отобраны 5 ведущих стран: Дания, Швеция, Финляндия, Германия, Нидерланды [4].

3. Расчет целевых показателей осуществлялся по следующей формуле:

$$I_t = \sqrt{I_e * I_b} \quad (1)$$

где I_t – значение целевого показателя организационно-экономического механизма, I_b – прогнозное значение показателя для Республики Беларусь; I_e – среднее геометрическое значение показателя 5 ведущих стран в 2016 году.

Таблица 1 - Расчет целевых показателей организационно - экономического механизма

	Дания	Финляндия	Нидерланды	Швеция	Германия	Беларусь	Целевой показатель
Научеёмкость ВВП, %	2,96	2,90	1,99	3,28	2,93	0,46	2,63
Доля инновационно активных организаций промышленности, %	38,40	44,60	44,50	45,20	55,00	19,50	36,84
Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров, %	47,80	44,60	48,50	54,70	67,60	32,70	46,03
ИЧП	5,00	23,00	7,00	14,00	4,00	52,00	40,00 *
Интегральный индекс интеллектуального ресурса	75,64	74,44	77,74	77,26	74,45	60,4	67,69 **

Примечание: *скорректировано с учетом «Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2030 года»; **в качестве I_b рассматривалось текущее значение индекса.

Источник: собственная разработка

Исследования показывают, что при формировании прогнозов экономического роста интеллектуальный ресурс фактически не рассматривается [5,6]. Отсутствие разработанных прогнозных моделей форм интеллектуального ресурса является причиной использования сценарного подхода при осуществлении прогноза экономического роста.

Анализ динамики развития элементов интеллектуального ресурса, а также темпов роста валового накопления основного капитала, трудовых ресурсов и доли инвестиций в НИОКР в 29 странах, включенных в эконометрическую модель экономического роста, позволил выделить три квантили с соответствующими значениями среднегодовых темпов роста показателей[1]. Предполагая, что Беларусь, как одна из европейских стран с подобными экономическими и культурно-социальными условиями, будет принадлежать к одной из выделенных групп, рассмотрим сценарии развития интеллектуального ресурса.

Регрессивный сценарий характеризуется отрицательными темпами экономического роста, а также отрицательной динамикой элементов интеллектуального ресурса и рассматривается как негативный. Стагнационный сценарий характеризуется отсутствием развития представленных показателей. Инерционный сценарий характеризуется слабой положительной динамикой и рассматривается как нейтральный. Инновационный сценарий обеспечивает среднегодовой темп экономического роста в размере 4,47% и считается наиболее благоприятным. Итоговые темпы экономического роста рассчитываются на основе подстановки прогнозных показателей в эконометрическую модель.

В таблице 2 представлены сценарии развития элементов интеллектуального ресурса и темпов прироста реального ВВП в периоде 2018-2030 гг.

Таблица 2 - Сценарии развития интеллектуального ресурса 2018–2030 гг.

Показатель	Регрессивный	Стагнационный	Инерционный	Инновационный
Реальный ВВП, %	-2,05	0	0,51	4,74
Физический ресурс	67,07	70,12	71,74	76,48
Ментальный ресурс	60,63	63,57	64,5	70,13
Социальный ресурс	37,06	44,05	44,05	57,26
Духовный ресурс	61,16	68,26	68,76	81,77
Глубинный ресурс	55,6	60,15	60,81	69,15
Интегральный индекс	55,2	60,43	61,11	70,46

Источник: собственная разработка.

При этом, данные сценарии являются основными и позволяют оценить интервал возможных темпов экономического роста. В целом, наиболее реальными выглядят сценарии, находящиеся между инерционным и инновационным сценариями и, при условии развития интеллектуальных ресурсов, существует возможность обеспечения среднегодового темпа экономического роста в размере 4% .

Список литературы:

1. Головчанская Е.Э., Стрельченя Е.И., Петренко Е.С. Оценка влияния интеллектуального ресурса на экономический рост // Креативная экономика. 2018. Том 12. № 10. С. 1599-1618. – doi: 10.18334/ce.12.10.39511
2. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2030 года: Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf> Дата доступа: 11.09.2019г.
3. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы/Режим доступа: <http://belisa.org.by/pdf/2018/GosProgramm.pdf>. Дата доступа: 11.09.2019г.

4. Инновационное табло Союза/ Режим доступа: <http://ru.knowledgr.com>.
Дата доступа: 11.07.2018
5. Пискун Е.И., Кудряшова Н.И. Использование интегральных показателей для оценки инновационного развития регионов/Е.И. Пискун, Н.И.Кудряшова// Цифровая экономика промышленности и сферы услуг: состояние и тенденции развития Труды XVI научно-практической конференции с международным участием. Под редакцией А.В. Бабкина. 2018. С. 456-461.
6. Господарик Е., Ковалев М.М. Долгосрочный прогноз экономического роста ЕАЭС, [Текст] ил., табл. Наука и инновации. 2015.№ 12. С. 38-43
7. Попкова Е.Г., Позднякова У.А., Шаховская Л.С., Орешина О.М. Сравнительный анализ научно-практических подходов к анализу и оценке интеллектуальных ресурсов / Е.Г. Попкова, У.А., Познякова, Л.С. Шаховская, О.М. Орешкина // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2015. № 15 (179). С. 62-66.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС КАК ИНСТРУМЕНТ ОТОБРАЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВА

**Гордеева Н. В., ассистент,
Ганжа В. А.**

*Донецкая академия управления и государственной
службы при Главе Донецкой Народной Республики*

Аннотация. Статья знакомит с исследованием в области платежного баланса государства. Предложен авторский взгляд на необходимость его применения в складывающихся условиях хозяйствования с изменениями экономических условий. Выводы сделаны на основе анализа платежного баланса Российской Федерации.

Ключевые слова: платежный баланс, экономика, государство, финансовые учреждения.

В формировании мировых экономических отношений последних десятилетий доминируют процессы международной финансовой глобализации. Они задают тенденции и приоритеты современной стадии интернационализации хозяйственной деятельности, оказывающие непосредственное влияние на формирование принципов налоговой и бюджетной политики и на стратегические интересы всех государств и отдельных регионов. Внешнеэкономическая деятельность каждого государства приводит к появлению двух встречных потоков иностранной валюты:

входного (выручка от экспорта продукции);
выходного (оплата импорта).

Оценкой эффективности внешнеэкономической деятельности считается ее воздействие на динамику реального роста валового внутреннего продукта государства [1, с. 123]. Данное воздействие осуществляется посредством комплексной и динамической оценки всех составных элементов деятельности, которые выступают как составляющие элементы формирования статей платежного баланса государства.

Платежным балансом является статистической ведомостью, в которой должным образом зафиксированы межнациональные операции резидентов государства с нерезидентами за определенный промежуток времени. Он дает возможность охарактеризовать соотношение между общим итогом поступлений фондов денежных средств, полученных в результате внешнеэкономической деятельности из-за границы, и

суммой осуществленных государством платежей за границу за соответствующий период времени [2, с. 312].

Платежный баланс является инструментом сводной оценки экономического состояния страны и эффективности ее межнациональных связей. С его помощью осуществляется исследование, разработка и внедрение стратегически обоснованной курсовой и внешнеэкономической политики, мониторинга состояния товарного и финансового рынков и исследований в научной сфере. На основе фактических данных о состоянии платежного баланса международными финансовыми учреждениями, в частности Международным валютным фондом, принимаются решения о предоставлении конкретным странам финансовой помощи [3, с. 231].

Неотъемлемым критерием платежного баланса государства является постоянная необходимость соответствия требованиям сбалансированности: совокупность фондов денежных средств, которые государство и инвестировало за территории собственных границ, должна совпадать сумме поступлений или заимствованных средств, полученных данным государством. Однако то или иное государство может иметь в нем дефицит или, наоборот, избыток. Дефицит платежного баланса возникает в тот период времени, когда поступление того или иного государства недостаточны для возмещения ее обязательств и государство осуществляет дополнительные операции, для оперативного поддержания сбалансированности платежного баланса.

В случае необходимой потребности неотложного покрытия дефицита платежного баланса, государство, в лице действующего правительства имеет возможность прибегнуть к заимствованиям денежных средств из других стран или из международных финансовых организаций или же к сокращению своих золотовалютных резервов. В то же время своевременно выявить и ликвидировать появление дефицита платежного баланса возможно лишь с помощью долгосрочных решений, одним из которых является девальвация национальной валюты страны. Девальвация по варьированию финансовых положений государства по отношению к своим торговым партнерам означает, что другие страны на свою национальную валюту имеют возможность приобретать большее количество валюты данного государства, вследствие преобразования валютного курса, чем это было возможно до наступления девальвации. А это, в свою очередь, в краткосрочной перспективе с высокой долей вероятности может привести к удешевлению стоимости национальных товаров и услуг на

экспортном рынке, что приведет к существенному повышению уровня экспорта и предоставит возможность ликвидировать дефицит платежного баланса.

Таким образом, платежный баланс является документом государственного образца, в котором в денежном выражении отражено положение международного экономического обмена и является одним из ведущих инструментов макроэкономического анализа и прогнозирования. Он формируется с целью разработки и введения обоснованной курсовой и внешнеэкономической политики государства и предназначается для принятия решения международными финансовыми учреждениями о предоставлении данному государству финансовой помощи.

Список литературы:

1. Красавиной Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.Н. Красавин. М., 2004. 157 с.
2. Финансовая академия при Правительстве РФ, Центр фундаментальных и прикладных исследований; под ред. Л.Н. Красавиной; рец.: Каф. «Международные экономические отношения» РУДН, Н.Н. Косов: Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. М.: Финансы и статистика, 2006. 386 с.
3. Леонтьев В.Е. Международные валютно-кредитные отношения. / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. Люберцы: Юрайт, 2016. 259 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Горобец Л. С., ст. преподаватель
*Луганский национальный университет
имени Владимира Даля*

Аннотация. На основе сочетания диалектики с историческим и логическим подходом рассмотрена военно-политическая ситуация на Донбассе, влияющая на рынок аудиторских услуг Луганской Народной Республики. Выявлены ключевые проблемы и оценены перспективы развития рынка аудиторских услуг Луганской Народной Республики, на основании чего была разработана стратегия его возрождения и развития.

Ключевые слова: аудит; регулирование аудиторской деятельности; кризис; рынок аудиторских услуг; проблемы аудита; качество аудиторских услуг.

Аудит является одним из важнейших социально-экономических институтов. Наиболее важной задачей для Луганска остаётся подъем промышленного потенциала республики. В условиях разрушенного войной хозяйства это сложная задача, но вполне реализуемая.

Возобновили работу такие крупные промышленные предприятия, как Лутугинский завод стройматериалов, Лутугинский научно-производственный валковый комбинат, Литейно-механический завод, ООО «Углеприбор», Трансмаш. В Ростовской и Московской областях открыты торговые дома шахтного оборудования, производимого в ЛНР.

Безусловно, возобновление работы всё новых и новых субъектов аудиторской деятельности, диктуют необходимость создания нормативно-правовой базы, государственного регулирования и саморегулирования рынка аудиторских услуг в Луганской народной республике.

За пять лет ЛНР сформировалась как полноценное государство, несмотря на войну и экономическую блокаду со стороны Украины. Фактически построено государство [6], в котором функционируют все ветви власти, создан республиканский банк, выплачиваются пенсии, пособия, зарплаты, работают образовательные и культурные учреждения, есть своя армия и законодательство, работает судебная власть.

Однако, наряду с успехами, есть ещё огромное количество недоработок и проблем, которые необходимо решать. Это запуск и

вывод на полную мощность работы крупных промышленных предприятий, налоги которых будут формировать большую доходную часть бюджета республики. Также необходим запуск работы банковской системы Луганской народной республики по всем направлениям банковской деятельности на полную мощность: электронная система платежей, кредитно-инвестиционная деятельность, депозиты, эмиссия ценных бумаг и т.д.

Кроме того, необходимо полностью сформировать законодательную базу: Закон «О банках и банковской деятельности», закон «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности», «Об аудиторской деятельности» и другие нормативные акты и документы ещё не утверждённые законодательной властью республики. Работа, без которых по созданию здоровой и эффективной экономики государства и рынка аудиторских услуг, в частности, невозможна.

Очень важно, чтобы на Донбасс зашли иностранные инвестиции. Своеобразной вехой в данном направлении стало принятие Народным советом ЛНР законопроекта «Об инвестиционной деятельности» [1], регулирующего механизмы привлечения внешних инвестиций в экономику республики, а также льготы по налогообложению и временный порядок регулирования инвестиционной деятельности на территории ЛНР.

Безусловно, руководству республики следует дать гарантии безопасности представителям бизнеса. Есть люди, которые готовы восстановить экономику, запустить предприятия, но им необходимо дать нормальные условия для работы.

Государство должно активно осуществлять регулирование аудиторской деятельности. Все страны с развитой рыночной экономикой осознают необходимость того, что государство определяет обязательность аудита, выделяя значимые для государства предприятия, финансовые затруднения которых могли бы существенно повлиять на экономику. Государство определяет требования и к аудитору (образование, квалификация, порядок сдачи экзаменов, ответственность и т.п.). Как правило, регулирование аудиторской деятельности в развитых странах государство осуществляет через создание закона об аудиторской деятельности и других нормативно-правовых актов, оставляя при этом значительные возможности саморегулирования аудита со стороны общественных организаций аудиторов.

Какая же ситуация сложилась на рынке аудиторских услуг Луганской народной республики на июнь 2019 года? До начала военно-политического конфликта на Донбассе было официально

зарегистрировано и успешно осуществляли свою деятельность 45 аудиторских предприятий.

Согласно, проведённому исследованию выяснено, что в государственном комитете налогов и сборов Луганской народной республики существует отдел аудита, однако на официальном сайте информация о структуре комитета и работе данного отдела отсутствует.

На февраль 2019 года ни одно аудиторское предприятие не зарегистрировано, так как отсутствует законодательная база, регулирующая деятельность таких предприятий, что обуславливает кризис на рынке аудиторских услуг республики.

Следует отметить, что в такой экономической ситуации предприятия должны искать пути повышения эффективности бизнеса, в чем как раз могут помочь аудиторы и консультанты. Приток иностранных инвестиций в реальный сектор экономики и восстановление рынка банковских и страховых услуг должны стать основными причинами высокого спроса на аудиторские и консалтинговые услуги.

Таким образом, государственные органы законодательной власти должны разработать стратегию возрождения и развития рынка аудиторских услуг, которая должна включать в себя:

I. Разработка и внедрение нормативно-правовых актов государственного регулирования аудиторской деятельности в Луганской народной республике, а именно:

закон «Об аудиторской деятельности» в ЛНР;

закон «О саморегулируемых организациях» в ЛНР;

закон «О некоммерческих организациях» в ЛНР;

закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчётности» в ЛНР;

закон «О банках и банковской деятельности» в ЛНР;

закон «О консолидированной финансовой отчетности» в ЛНР;

закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в ЛНР;

кодекс профессиональной этики аудиторов в ЛНР;

рекомендации Минфина ЛНР о введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Луганской народной республики.

II. Создание саморегулируемой организации аудиторов, деятельность которой будет направлена на: систему контроля качества аудиторской деятельности, дисциплинарное производство,

профессиональную этику аудитора, административные процедуры, стандартизацию аудиторской деятельности, профессиональное образование, обязательный аудит, правовые вопросы, международные связи, информационную политику, противодействие коррупции и т.д.

III. Вхождение аудиторских предприятий ЛНР в саморегулируемую организацию аудиторов «Аудиторской палаты ЛНР», для усиления внешнего контроля как фактора повышения качества аудита.

С целью совместного преодоления финансового кризиса, аудиторы ЛНР должны поддерживать тесную связь с Саморегулируемой организацией аудиторов «Аудиторской палаты России». Взаимная работа и консультации, передача опыта, и выражение своего мнения должны сплотить аудиторские предприятия ЛНР и России, ускорив процесс интеграции в Южный региональный филиал Саморегулируемой организации аудиторов «Аудиторской палаты России».

Таким образом, выполнение предложенной выше стратегии деятельности правительства ЛНР по восстановлению и развитию рынка аудиторских услуг и разработка стратегических планов аудиторскими фирмами поможет не только восстановить рынок аудиторских услуг, но и с минимальными потерями и наибольшей эффективностью преодолеть военно-политический кризис и выстроить успешно развивающуюся экономику государства.

Список литературы:

1. Законопроект ЛНР от 06 марта 2017 года № 347-ПЗ/17 «Об инвестиционной деятельности». Официальный сайт народного совета ЛНР. <https://nslnr.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/zakonoproekty/4192/> (дата обращения 27.06.2019).
2. Федеральный закон от 1 декабря 2014 г. № 403-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 2014. 3 декабря.
3. Официальный сайт Саморегулируемой организации аудиторов «Аудиторской палаты России» <http://sroapr.ru/> (дата обращения 10.06.2019).
4. Официальный сайт Верховной Рады Украины; Закон Украины об аудиторской деятельности от 22.04.1993 № 3125-XII <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> (дата обращения 10.06.2019).
5. Бойков В.М. Развитие рынка аудита на основе взаимодействия СРО аудиторов. <http://www.usac.ru/news/1335> (дата обращения 11.06.2019).
6. Дружинин В. Экономика ЛНР возрождается// Информационно-аналитическое издание «Одна Родина» 06.11.2015.

<http://odnarodyna.org/content/ekonomika-lnr-vozhrozhdaetsya> (дата обращения 10.06.2019).

7. Ирлица Л.В. Аудит // Учебное пособие. М.: Издательство: МИЭМП, 2010. 154 с.
8. Турбанов А.В., Лисовская И.А. Рынок аудиторских услуг России: тенденции, проблемы, направления развития // Деньги и кредит. 2015. № 2.

УСИЛЕНИЕ РОЛИ СТРАН БРИКС В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Гриненко Г.П., канд. экон. наук, доц.,
Виласа Де Фрейташ Ренату, магистрант
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова**

Аннотация. Страны БРИКС должны играть еще более важную роль, в обеспечении экономического процветания развивающегося и формирующегося сообщества в целом и в установлении мира и стабильности международного порядка. Расширять масштабы торговли внутри БРИКС и на мировом рынке.

Ключевые слова: мировой рынок, глобальная экономическая интеграция,

В настоящее время в пяти странах БРИКС проживает более 40 процентов населения мира. Несмотря на недавнее замедление мировых темпов развития, Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка способствовали более чем половине мирового роста за последние 10 лет. Страны БРИКС считаются одной из самых быстрорастущих экономик мира и движущей силой восстановления мировой экономики, что подчеркивает меняющуюся роль этих экономик в мире. Они также оказали влияние на G20 в формировании макроэкономической политики после недавнего финансового кризиса. Содействие сотрудничеству в целях экономического роста и развития является долгосрочной стратегией стран БРИКС. [1]

После мирового кризиса рост стран БРИКС столкнулся с трудностями в своем экономическом развитии. В России наблюдается резкое снижение темпов роста с 2013 года. Ее экономика сократилась на 3,7 процента в 2015 году. В Бразилии произошла стагфляция, при этом ее экономика сократилась на 3,8 процента в 2015 году и 3,6 процента в 2016 году. Темпы роста в Южной Африке с 2014 года упали ниже 2 процентов. Только Китай и Индия поддерживают положительные темпы роста. Экономический спад и рецессия в некоторых странах БРИКС в основном связаны со структурными факторами. Общим структурным недостатком стран БРИКС является их зависимость от капиталовложений и экспорта. Хотя именно они способствовали их быстрому росту в более ранние годы, они также делают их уязвимыми для изменений внешней среды. [2]

Большее экономическое сотрудничество внутри БРИКС необходимо, чтобы БРИКС лидировал в мировой экономике. Темпы роста экономик стран БРИКС представлены в табл.1, рис. 1.

Таблица 1 - Темпы роста экономик стран БРИКС

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Brazil	7.5	2.7	1.0	2.7	0.1	-3.8	-3.6	0.5
Russia	4.3	4.3	3.4	1.3	0.7	-3.7	-0.2	1.1
India	10.1	6.3	4.7	6.9	7.2	7.3	7.6	7.6
China	10.4	9.3	7.7	7.7	7.3	6.9	6.7	6.2
South Africa	2.9	3.5	2.5	2.2	1.5	1.3	0.3	0.8

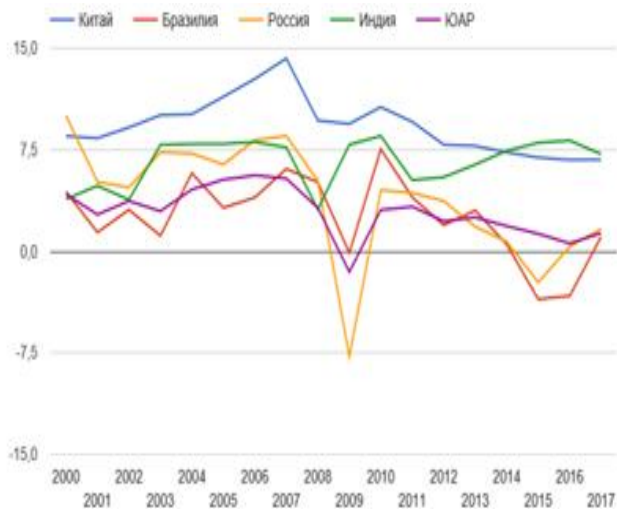


Рисунок 1 - Темпы прироста реального ВВП в странах БРИКС, %
По данным отчета Всемирного Банка [4]

Страны БРИКС занимают огромную долю территории Земли и, как следствие, обладают огромным количеством природных ресурсов. У каждой из стран БРИКС есть свои уникальные преимущества и особенности перспектив развития. Модели роста Индии и Бразилии, ориентированы на внутренний спрос, развитие Китая и России происходит за счет значительных внешних связей. Южная Африка извлекает выгоду из своей большой ресурсной базы и близости к неиспользованному потенциалу роста африканского континента.

Пять стран БРИКС по-разному участвуют на международном рынке. Промышленные товары составляют 94,3 процента от общего объема экспорта из Китая, по сравнению с 68,4 процента из Индии и 40,6 процента из Южной Африки. Экспорт промышленных товаров Бразилией и Россией составляет 36,1% и 22,3% соответственно от их общего экспорта. В российской экспортной корзине преобладает экспорт топлива и минеральных ресурсов (около 67,4 процента), а сельскохозяйственная продукция, топливо и продукты горнодобывающей промышленности составляют почти 61 процент экспорта в Бразилии. Спрос на промышленные товары Южной Африки (почти 40,6 процента от общего объема экспорта) увеличили экспорт страны и способствовали ее экономическому росту.

Технологические изменения в секторах экономики стран БРИКС стали более заметными за последние два десятилетия, и они также могут быть причиной изменений в структуре экспорта БРИКС. Доля высокотехнологичных товаров в экспортных корзинах четко указывает на тенденцию к росту. Большой процент импортных корзин стран БРИКС состоит из средств производства, что указывает на процесс крупномасштабной индустриализации в этих странах, что также отражается в меняющейся структуре их товарного экспорта

Взаимная торговля между странами БРИКС продолжает расти. Хотя объем торговли между странами БРИКС увеличился в 14 раз с 21,1 млрд. Долл. США в 2001 году до 296,4 млрд. Долл. США в 2013 году, он по-прежнему составляет незначительную часть общего объема мировой торговли (0,8 процента в 2013 году). Кроме того, ее доля в общем объеме внешней торговли каждой страны невелика. Китай является одним из основных торговых партнеров всех других стран БРИКС, но объем торговли среди остальных четырех стран невелик

Страны БРИКС добились значительных успехов в региональном торгово-экономическом сотрудничестве, данные приведены в табл.2[4]

Таблица - Региональное торгово-экономическое сотрудничество стран БРИКС

Country	Present number of RTAs in force (until 7 April 2017)	Present number of RTAs involving other BRICS countries	Present number of RTAs with other BRICS countries
Brazil	5	2	None
Russia	9	None	None
India	15	3	None
China	14	1	None
South Africa	5	None	None

Бразилия с пятью региональными торговыми соглашениями (РТС), охватывающими 47 стран, активно продвигает и участвует в процессе латиноамериканской интеграции. Россия имеет 9 РТС со странами Таможенного Союза. По количеству подписанных РТС Индия занимает первое место с 15 действующими уведомленными РТС, в которых участвуют 52 страны, 12 из которых - с другими азиатскими странами. К настоящему времени Китай подписал 14 РТС с 22 странами, включая как развивающиеся, так и развитые. Южная Африка подписала пять РТС и сыграла важную роль в интеграции Африки.

Важным двигателем экономического развития стран БРИКС, должна стать взаимная торговля. Страны БРИКС должны приложить усилия для устранения торговых барьеров и предпринять конкретные шаги для постоянного содействия развитию торговли, открытия торговли и интеграции, а также содействия глобальному процветанию и устойчивому развитию. Им следует:

- Создать зону свободной торговли БРИКС и постепенно устранять торговые барьеры, чтобы лучше содействовать развитию торговли внутри БРИКС, а также экономики и производства каждой страны;
- Инициировать программу содействия торговле стран БРИКС для снижения торговых издержек внутри БРИКС и повышения эффективности торговли. Каждая страна БРИКС должна предпринять конкретные действия и приложить усилия к достижению не менее чем 10-процентного снижения торговых издержек внутри БРИКС к 2020 году;

- Улучшить управление торговлей внутри БРИКС, содействовать разработке РТС между собой и поддерживать дальнейшую либерализацию открытой глобальной экономики;

- заключить всеобъемлющее многостороннее соглашение, в том числе о товарах, услугах и поставках, завершении, правах интеллектуальной собственности и краткосрочных потоках рабочей силы, и еще более усилить воздействие либерализации торговли на инвестиции, производство и занятость;

- Разработать индекс перспектив торговли стран БРИКС как потенциальный опережающий индикатор общего экономического роста;

- Увеличить торговлю услугами. и способствовать участию поставщиков услуг в глобальных цепочках создания стоимости;

- Создать платформу для сотрудничества в области электронной коммерции и содействовать развитию электронной коммерции. Это позволит правительствам и деловым кругам стран БРИКС вести диалоги, изучать растущую роль электронной торговли в международной торговле и смежные вопросы политики, проводимые ВТО совместно с другими соответствующими международными организациями. Благодаря активизации диалога, страны БРИКС будут углублять сотрудничество в области согласованности политики.

Экономическая интеграция является одним из результатов глобализации. Страны БРИКС, являясь ключевыми региональными и мировыми участниками, достигли значительного прогресса в региональном и межрегиональном торгово-экономическом сотрудничестве и создают многостороннюю торговую систему.

Список литературы:

1. Куприянов С.В., Трошин А.С., Гриненко Г.П. и др. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2017.361 с.
2. На пути к долгосрочной стратегии для БРИКС <http://theglobaleconome.com>
3. Трошин А.С., Божков Ю.Н., Неджад Рами Р.А., Растопчина Ю.Л., Сазыкина С.А. Проблемы классификации и распределения рисков в рамках государственно-частного партнерства // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 199-202.
4. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: монография / под ред. проф. С.В. Куприянова. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 194 с.
5. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография / под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 314 с.

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ

Гриненко Г.П., канд. экон. наук, доц.,
Биц М.Ю.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Введение экономических санкций приносит не только негативные последствия, но и дает толчок развитию, доступу к более качественному уровню производимых товаров и услуг, ориентируясь на развитие розничных технологий и технологий производства, открывая новые направления в бизнесе, создавая программы поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: санкции, мировой рынок, инновационное развитие

Санкции - это ограничения для группы лиц или целого государства, призванные «наказать» правительство страны за нарушение международных соглашений и заставить их отказаться от них в будущем. Слово «Sanctio» в переводе с латыни означает «указание, порядок».

В период новейшей мировой истории было зафиксировано огромное количество случаев введения санкций. Санкции были и остаются известным инструментом внешней политики США, но в последние годы заметно усилилось участие санкций со стороны европейских стран, хотя организаторами в большинстве случаев являются Соединенные Штаты. Факты, взятые из истории, показывают, что применение торгово-экономических и финансово-банковских санкций со стороны Запада против России началось в 1917 году в результате прихода к власти большевиков, которые решили национализировать предприятия, принадлежащие иностранному капиталу. В период существования СССР, а также после его распада Запад неоднократно угрожал Российской Федерации различными санкциями [1].

Пять лет назад были введены первые экономические санкции против России: 20 марта 2014 года Соединенные Штаты включили в черный список четырех бизнесменов из РФ и банка «Россия» с активами в 10 миллиардов долларов. За это время под санкциями США, Европейского Союза оказались более ста человек и еще больше компаний и организаций, а крупнейшие государственные банки и

нефтегазовые компании были изолированы от западного капитала и импортных технологий.

Технологические санкции еще не затронули экономику: они были направлены на снижение потенциала добычи трудно извлекаемой нефти, а не против текущей добычи, которая находится на рекордном уровне. В 2015 году Россия добыла 534 миллиона тонн сырой нефти - максимум в постсоветской истории. Но финансовые санкции сразу же дали максимальный эффект: иностранные рынки капитала для российских компаний по большей части закрылись вскоре после присоединения Крыма, и правительство не могло вернуться на рынок суверенных еврооблигаций [2].

В 2015 году произошло значительное сокращение внешнеторгового оборота России, который по сравнению с 2014 годом уменьшился на 33,1% - до 530,8 млрд. долларов, объем экспорта сократился на 31,0% - с 501,9 млрд. долларов до 346,5 млрд. долларов, импорт на 36,8% - с 291,6 млрд. долл. до 184,3 млрд. долл. 24. Сокращение экспорта было обусловлено, прежде всего, снижением мировых цен на российскую нефть и сокращением импорта - введенными российским правительством ограничениями на импорт, продукты питания и сельскохозяйственное сырье из ряда стран, а также сокращением машин и оборудования.

В 2016 году внешнеторговый оборот России составил 471,2 млрд. долларов, что на 11,2% меньше, чем в 2015 году. По итогам 2016 года экспорт России в стоимостном выражении сократился на 17% и составил 285,49 млрд. долларов, импорт - 183,6 млрд. долларов, что на 0,3% меньше, чем в прошлом году. Снижение цен на нефть и газ стало основным фактором сокращения экспорта, несмотря на то, что в натуральном выражении наша страна увеличила экспорт товаров. На сокращение импорта повлияли действия различных торговых запретов, падение потребительского спроса и сокращение промышленного производства в ряде отраслей. Падение курса рубля стало одной из главных причин сокращения поставок - закупка импортных товаров стала для российского покупателя гораздо дороже, чем раньше [3].

Российская экономика в 2017 году вступила в период восстановления роста после двух сложных лет. Эксперты отмечают успехи в значительном снижении инфляции и увеличении ВВП. Квартальная динамика ВВП России в 2017 году оказалась с ярко выраженным пиком - гребень волны во втором квартале со значительным замедлением в четвертом квартале. По данным Росстата,

годовой рост ВВП в первом квартале составил 0,5%, во втором квартале - 2,5%, в третьем квартале - 1,8% [3].

По мнению экспертов, основные риски для экономического роста будут падать к 2019 году. По их оценкам, рост ВВП замедлится с 1,8% в 2018 году до 1,3% в 2019 году. Среди основных негативных факторов - снижение цен на нефть, замедление роста в росте экспорта, адаптации к санкциям, переходе к постоянному фискальному правилу и увеличению налогового бремени. Повышение ставки НДС до 20% принесет федеральному бюджету около 0,6% ВВП в год. Дополнительные доходы будут использованы для финансирования национальных проектов.

Экспорт не топливных товаров и услуг из России рос вслед за темпами мировой экономики. Однако глобальный экономический рост замедлится: с 3,7% в 2017–2018 годах до 3,5% в 2021 году. «Общее замедление роста экспорта нетопливных товаров и услуг до 2,5–3,5% окажет негативное влияние на Российскую экономику в 2019–2021 годах», - говорят экономисты [4].

Более благоприятный сценарий, по мнению экспертов, невозможен без роста цен на нефть, ускорения экспорта и резкого сокращения административного и уголовного преследования предпринимателей, что препятствует предпринимательской деятельности. Вклад повышения пенсионного возраста в экономический рост будет незначительным - менее 0,1 процентного пункта в 2019–2020 годах и не более 0,2 процентных пункта в 2021 году, говорят эксперты [4].

Санкции, введенные против России, поразили саму Европу, поскольку привели к ответной реакции Российской Федерации, которая ограничила экспорт продуктов питания из Европейского Союза. Как сообщает CNN, в результате этих ограничительных мер страны Европы потеряли 15,8 миллиарда долларов.

На данном этапе эксперты рассматривают два варианта развития событий: пессимистичный и оптимистичный. Предпосылками для развития пессимистичного прогноза являются дальнейшее усиление экономических санкций и продолжение падения цен на нефть. В этом случае произойдет углубление экономической изоляции России от мирового сообщества. Санкции могут включать в себя приостановку системы Visa и MasterCard в России, отключение российских банков от системы SWIFT и т. Д. Россия будет вынуждена начать работу по созданию альтернативной системы международных платежей. И хотя работа в этом направлении уже ведется, трудно ожидать ощутимых результатов в ближайшем будущем. В этих условиях Россия будет искать союзников в лице стран БРИКС и, прежде всего, Китая. Это

объективно создаст дополнительные предпосылки для перехода от однополярного мира к многополярному миру. Любые шаги в этом направлении могут привести к последствиям, которые многие участники экономического конфликта в краткосрочной перспективе даже не осознают [5].

Предпосылками для разработки оптимистичного прогноза являются рост цен на нефть и ослабление экономических санкций. Это приведет к укреплению российского рубля, что создаст большие возможности для увеличения импорта, поскольку сделает его дешевле. Фактически это будет означать дальнейшее ослабление связей с Западной Европой и увеличение торговли со странами Азии и Латинской Америки. Ослабление экономических санкций восстановит связи с Западной Европой, а затем произойдет сдвиг с Востока на Запад, так как доля западноевропейских товаров увеличится в российском импорте. Это позволит диверсифицировать товарные потоки и выбрать в качестве партнера те страны, которые обеспечивают режим наибольшего благоприятствования для России. Однако даже этот оптимистичный прогноз имеет как свои преимущества, так и недостатки, поскольку в этом случае конкуренция импортных товаров с отечественными увеличится. В этом случае российским производителям придется работать в условиях международной конкуренции. К сожалению, не все из них будут к этому готовы [5].

Подводя итог, можно сделать вывод, что введение экономических санкций принесло не только негативные последствия, но и дало толчок развитию, доступу к более качественному уровню производимых товаров и услуг, ориентируясь на развитие розничных технологий и технологий производства, открывая новые направления в бизнесе, создавая программы поддержки малого бизнеса.

Список литературы:

1. Куприянов С.В., Трошин А.С., Гриненко Г.П. и др. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. Белгород: Изд-во БГТУ, 2017. 361 с.
2. Милютина Л.А. Экономические санкции: сущность, виды и их влияние на финансовую устойчивость российских предприятий // Вестник университета. 2018. №1. с. 133.
3. Стратегические аспекты инновационного развития экономики [Электронный ресурс]: коллективная монография / Ю.А. Дорошенко и др. Белгород: изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2017. 172 с.
4. Трошин А.С., Божков Ю.Н., Неджад Рами Р.А., Растопчина Ю.Л., Сазыкина С.А. Проблемы классификации и распределения рисков в

- рамках государственно-частного партнерства // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 199-202.
5. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: монография / под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 194 с.
 6. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография / под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 314 с.

РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**Гришко Н.В., д-р экон. наук, проф.,
Калмыкова Е.Ю., аспирант**

Донбасский государственный технический университет

Аннотация. Рассмотрены вопросы развития аудиторской деятельности в Луганской Народной Республике на основе положений Закона РФ «Об аудиторской деятельности». Проанализированы характерные особенности истории становления аудиторской деятельности в России, использование которых полезно в процессе восстановления и развития аудиторской деятельности в ЛНР. Определены направления и подходы, необходимые для развития аудиторской деятельности в ЛНР. Выявлена и обоснована необходимость осуществления государственного аудита и независимого аудита на территории республики.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, государственный аудит, независимый аудит.

Постановка проблемы и обоснование ее актуальности. В настоящее время аудиторские организации на территории ЛНР не функционируют. Но экономические отношения между собственниками и руководством хозяйствующих субъектов, между государством и субъектами предпринимательской деятельности вызывают необходимость проведения независимого аудита, который позволит защитить имущественные интересы как собственников, так и государства.

Эти условия являются определяющими в вопросах восстановления и развития аудиторской деятельности в ЛНР. Возникает необходимость в разработке мероприятий, направлений и подходов по организации и восстановлению аудиторской деятельности на территории республики.

Цель исследования. Целью статьи является анализ становления аудиторской деятельности и определение мероприятий по ее развитию в регионах с особым статусом.

Методология и методы исследования. Теоретическую и методологическую основу исследования составили общетеоретические положения экономической науки, основные законы развития общества теоретические разработки ученых, законы и положения, общенаучные и специальные методы. Основными из них являются: методы

логического обобщения и группировки (при теоретических обобщениях и написании выводов); системный подход (при определении особенностей процесса и принципов эволюции аудита); метод индукции и дедукции (при определении и сопоставлении проблем) и др.

Результаты исследования. Для выполнения поставленной цели необходимо уточнить возникновение аудита, эволюцию развития, становление аудиторской деятельности в разные эпохи законодательную и нормативную базы.

Общеизвестно, что понятие «аудит» происходит от латинского слова «audit» – слушать, слушание. В современном словаре иностранных слов аудитор – лицо, проверяющее финансово-хозяйственную деятельность организации на основе заключенного договора и по специальному разрешению (полномочиям) органов государственного управления, осуществляющих контроль за деятельностью таких организаций [1, с.76].

Ученые Э.А. Аренс и Дж. К. Лоббек дают определение аудиту как «процессу, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящийся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям» [2, с.7].

Согласно закону РФ «Об аудиторской деятельности» [3, ст. 1, п.3] «аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности». Под бухгалтерской (финансовой) отчетностью аудируемого лица понимается комплекс форм отчетности по утвержденным показателям (или её часть), предусмотренная Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" или изданными в соответствии с ним иными нормативными правовыми актами, аналогичная по составу отчетность (или её часть), предусмотренная другими федеральными законами, а также иная финансовая информация. [4]

Обобщая приведенные определения, под аудитом понимается независимый контроль производственной, хозяйственной, финансовой, коммерческой и иной деятельности организации (согласно принятому Уставу организации) на основе данных аналитического, синтетического учета, бухгалтерской, финансовой, налоговой и статистической отчетности аудируемого лица (юридического, физического) для выражения мнения о достоверности такой отчетности на основе договора, заключенного с руководством организации (объектом аудита),

и по специальному разрешению (полномочиям) вышестоящих органов, наблюдающих за их деятельностью. Под аудиторской деятельностью понимается деятельность компаний, фирм, частных предпринимателей, осуществляющих деятельность по оказанию услуг аудита и сопутствующих ему услуг (восстановление и ведение различных видов учета, консультирование по вопросам налогообложения, составления отчетности, законодательства, обучение бухгалтерских работников).

Знание эволюции осуществления аудиторской деятельности в России, в первую очередь, необходимо для применения их в деле восстановления и дальнейшего развития аудита и аудиторской деятельности в Луганской народной республике.

В России аудиторы (их называли ревизорами) появились в начале XVIII в. В их обязанности входило выполнение таких функций: учёт военного имущества, осуществление ревизий, принятие решений по имущественным искам, спорам и другим разбирательствам. Ревизоры в период XVIII-XIX веков также выполняли функции прокуроров и следователей.

Становление и развитие современного аудита в России приходится на конец 80-х гг. При этом выделяют подготовительную и четыре основных стадии развития аудита в России.

Подготовительная стадия включает появление первых ревизионных и учитывающих деятельность субъектов хозяйствования при Министерстве финансов СССР.

Следующая стадия (1987-1989 гг.) началась с момента появления в СССР первой аудиторской фирмы – АО «Инаудит».

Вторая стадия (1989-1991 гг.) характеризуется принятием первого в СССР закона, регулирующего аудиторскую деятельность.

С рыночными отношениями возникает много акционерных обществ, кооперативов, совместных предприятий, а также аудиторских организаций, что вызвало необходимость разработки новых законодательных актов. КРУ МФ СССР, в соответствии с постановлением Верховного Совета СССР от 17 октября 1989 г., приступило к разработке концепции реорганизации финансового контроля в стране и разработки проекта постановления Совета Министров СССР по этому вопросу. Этим проектом предусматривалось создание сети хозрасчетных аудиторских организаций (фирм) на платной основе для проведения аудита финансово-хозяйственной деятельности по договорам с государственными, кооперативными и арендными организациями, акционерными обществами, межотраслевыми ассоциациями, концернами, совместными

предприятиями с участием иностранного капитала и другими хозрасчетными предприятиями и организациями. При Министерстве финансов СССР и министерствах финансов республик организованы аудиторские палаты, на которые возложены функции создания аудиторских фирм, координации и контроля за их деятельностью. Палатам предоставлялось право выдавать (прекращать) лицензии на аудиторскую деятельность и определять размер платы за предоставленные услуги.

Третья стадия (1991-2001гг.) характеризуется согласованием проекта Законодательного акта об аудите, принятием временных правил аудиторской деятельности в РФ (декабрь 1993 г.). В эти годы появляются новые аудиторские фирмы в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове и других крупных городах. Подготовку аудиторов стали осуществлять крупнейшие учебные учреждения страны: Академия народного хозяйства, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Ростовский институт народного хозяйства и др. Развивается сеть подготовительных курсов аудиторов в Туле, Белгороде, Курске, Владивостоке, Санкт-Петербурге, Казани, Уфе, Краснодаре и других городах.

Таким образом, можно констатировать, что в 1992 г. аудит был создан с принятием законодательного акта по аудиторской деятельности.

Четвертая стадия (2001 г. и по настоящее время) – началась с принятия Федерального Закона об аудиторской деятельности (13.07.2001 г.). Происходит дальнейшее развитие и совершенствование аудита в РФ. В 2002-2006 гг. Закон «Об аудиторской деятельности» редактируется, на сегодняшний день именно этот закон регулирует аудиторскую деятельность в РФ.

В настоящее время в РФ аудит переживает не лучшие времена – стагнация в экономике заставляет руководителей экономить на услугах аудиторов. Аудиторская деятельность зависима от общего состояния экономики региона. В связи с экономическими санкциями на предприятиях увеличивается себестоимость, растут издержки, снижается спрос на аудиторские услуги.

В настоящее время в Луганской народной республике осуществляется контрольно-ревизионная деятельность, которую можно назвать государственным аудитом (в советское время так назывался вневедомственный контроль). Совет министров ЛНР утвердил порядок проведения контрольно-проверочной работы налоговиками, издав постановление Совета министров ЛНР "Об утверждении порядка

проведения контрольно-проверочной работы органами налогов и сборов Луганской Народной Республики", утвержденное 25 октября 2016 г. № 574. [5] Порядок регулирует взаимоотношения между налоговыми органами и налогоплательщиками по контролю законности осуществления и ведения финансово-хозяйственной деятельности, правильностью начисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов, сборов, единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование и других обязательных платежей налогоплательщика в Государственный и местные бюджеты ЛНР.

В соответствии с Законом ЛНР "О налоговой системе" (с изменениями и дополнениями) органы налогов и сборов Республики имеют право проводить выездные, невыездные и камеральные проверки. Проверки проводятся должностными лицами структурных подразделений Государственного комитета налогов и сборов (ГКНС) ЛНР и/или его территориальными органами, к функциям которых относится осуществление контрольно-проверочной работы. [6]

Контрольно-проверочная работа по инициативе правоохранительных и других контролирующих органов осуществляется на основании подпунктов 229.1, 229.2 статьи 229 Закона, с учетом положений, предусмотренных п. 229.5 ст. 229 Закона. Проверка осуществляется на основании налоговых деклараций (отчетов), финансовой, статистической и другой отчетности налогоплательщиков, правоустанавливающих документов на имущество, регистров бухгалтерского учета, первичных документов, налоговых деклараций, которые используются в хозяйственной деятельности и связаны с начислением и уплатой налогов, сборов, взносов и других обязательных платежей, исполнением требований другого законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на Комитет налогов и сборов.

Отдельные бухгалтерские, таможенно-брокерские услуги оказываются мелкими фирмами или предпринимателями – физическими лицами. Таких фирм зарегистрировано в перечне предприятий ЛНР немного. Например, фирма (без названия) дает на сайте «Каталог предприятий и организаций Луганска ЛНР lug24.ru/katalog» такое объявление «Оперативно и качественно предоставляем весь спектр бухгалтерских услуг предприятиям и физическим лицам-предпринимателям. Все системы налогообложения, любой район города. Ведение и восстановление бухгалтерского учета. Зарплата, кадры. Подготовка и сдача отчетности во все контролирующие органы и фонды. Комплексные услуги по

таможенному оформлению. Индивидуальный подход к каждому клиенту. Гарантия конфиденциальности и качества услуг. Доступные цены. Телефон: 099-123-37-79».

Выводы. Вышеизложенное свидетельствует о том, что отдельными юридическими и физическими лицами выполняются услуги, входящие в сферу аудиторской деятельности. Законодательная, нормативная и другая регулирующая основа по осуществлению такого вида деятельности отсутствует.

Принимая во внимание внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие экономики в ЛНР, в перспективе можно ожидать появление законодательной, нормативной и методической базы для осуществления аудиторской деятельности на территории республики. В настоящее время, упор делается на контрольно-проверочную работу по налогообложению, независимый аудит на территории ЛНР отсутствует.

Список литературы:

1. Современный словарь иностранных слов: Ок. 20 000 слов. СПб.: «Дуэт», 1994. 752 с.
2. Аренс Э.А. Аудит / Э.А. Аренс, Дж. К. Лоббек // под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2001. 560 с.
3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» в редакции от 2 декабря 2014 г.
4. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ.
5. Постановление Совета Министров ЛНР "Об утверждении порядка проведения контрольно-проверочной работы органами налогов и сборов Луганской Народной Республики", утвержденное 25 октября 2016 г. № 574.
6. Законом ЛНР "О налоговой системе" (с изменениями и дополнениями) от 28.12.2015 г. №79-П.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПЕРЕХОДА К НОВОМУ ИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ

**Давыденко Т.А., ст. преподаватель,
Кажанова Е.Ю., доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В новом постиндустриальном обществе меняются требования к носителю трудового потенциала. В связи с этим обостряются проблемы функционирования человеческих ресурсов. В статье акцентируется внимание на наиболее значимых противоречиях отечественной занятости и конъюнктуры рынка труда.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, человеческие ресурсы, эффективная занятость, конъюнктура рынка труда, человеческий капитал.

Современный этап развития общества характеризуется такими явлениями, которые дают основание ученым делать вывод о переходе к новой модели развития. Уже в течение почти четверти века в ходу самые различные дефиниции, ее определяющие. Среди них – постиндустриальное общество, новое индустриальное общество, информационное общество и другие. Соответственно и для экономики в рамках новой модели развития также нашлось немало определений.

Широко используются такие как «новая» экономика, экономика знаний, экономика постмодерна [1]. Не претендуя на глубокий анализ каждого из этих определений, ограничимся тем общим, что видят в новой модели все авторы. Это – новые условия и технологии производства, новая структура экономики, и, соответственно, новые требования к работнику и его новая роль в экономике и в обществе.

Подобные изменения не могут не вызвать определенные проблемы в занятости населения. Особенно это характерно для России, так как сегодняшнее состояние ее экономики не в состоянии обеспечить достойный экономический рост даже в рамках действующего технологического уклада. Тогда как основу прогрессивного экономического развития современного государства определяют два важнейших фактора - цивилизованные отношения в формате «работник-работодатель», а также рынок труда, достаточно гибкий для того, чтобы обеспечить эффективную занятость населения.

Профессиональная компетентность, способность генерировать новые идеи, соответствие человеческих ресурсов требованиям

высокотехнологичной научно-технической базе, внутренняя мотивация к высокопроизводительному труду – далеко не полный перечень качеств, необходимых для достижения эффективной занятости в постиндустриальной экономике. Современная занятость должна ориентироваться на технологичное производство, создание инноваций, рост высокотехнологичной продукции. Однако, судя по данным статистики, наиболее привлекательными являются совсем иные, традиционные сферы (рис.1).

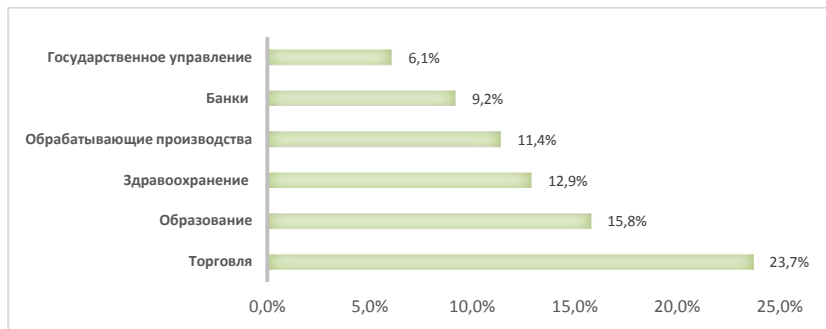


Рисунок 4 - Сферы занятости граждан в 2018 году (Составлено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики)

Тогда как доля специалистов, занятых в отраслях науки и техники составляет только 8 % от общего числа занятых, а квалифицированные рабочие, занятые электроникой, электротехникой, машиностроительным производством – 12,9% [2].

Опасение вызывают не только структура занятости, но и общие тенденции, характерные для отечественного рынка труда. Среди них можно выделить наиболее значимые:

- численность населения в трудоспособном возрасте согласно прогнозам будет снижаться, а численность населения старше и моложе трудоспособного возраста – расти. В этих условиях встает вопрос о необходимости мобилизации всех имеющихся трудовых ресурсов для смягчения проблемы их нехватки и ослабления напряженности вследствие неблагоприятных демографических ограничений. Негативные демографические тенденции будут смягчены ростом численности работающих лиц за счет продления пенсионного возраста, а также тех, кто продолжает работать за его пределами. Уже сейчас их

удельный вес в численности трудовых ресурсов возрос с 7,8% в 2016 году до 8,4% в 2019 году [3].

- хронический дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы. В наиболее общем виде это превышение предложения над спросом, но в разрезе отраслей, это превышение спроса на квалифицированную рабочую силу в промышленности;

- идёт процесс обесценивания аттестатов, свидетельств и дипломов об образовании. С одной стороны теперь диплом об образовании ничего не обещает и не гарантирует. Но с другой стороны без него нет и перспектив трудоустройства. В таких условия возрождаются и вступают в силу и укрепляются критерии, которые действовали в феодальном обществе: сословная принадлежность, разного рода связи и т.д.

- нехватка специалистов в отраслях, определяющих современный научно-технический прогресс;

- избыточное предложение так называемого офисного планктона, представленного владельцами дипломов о высшем образовании, которые не могут трудоустроиться по специальности либо из-за отсутствия спроса, либо из-за отсутствия достаточных знаний ;

- падение реальной заработной платы, так как темпы роста номинальной оплаты труда существенно ниже темпов инфляции. Усугубляется эта тенденция отсутствием своевременной индексации заработной платы;

- рост масштабов теневой занятости, и, как следствие, снижение мотивации к занятости в коммерческих структурах. Из-за отсутствия оплаты скрытая безработица вынуждает население искать альтернативные методы заработка в теневых секторах экономики и способна подталкивать к теневой занятости;

- несоответствие официально регистрируемых данных о занятости реальной действительности. В ответ на налоговый пресс со стороны государства многие коммерческие структуры предпочитают «серые» схемы оплаты труда. Теряя часть социального пакета в виде не начисленных пенсионных отчислений, «декретных» и отпускных, сотрудники снижают мотивацию к росту производительности труда, повышению профессиональной квалификации, саморазвитию;

- краткосрочный подход работодателей к формированию штата сотрудников подбор персонала все чаще осуществляется по принципу востребованности работника «здесь и сейчас», на время действия определенного проекта.

Естественно, это далеко не полный перечень тенденций, характеризующих современные социально-экономические отношения.

Их развитие ставит перед обществом новые вопросы, решение которых непосредственно определит успехи страны на пути к новому индустриальному обществу. В частности, сегодня активно обсуждается процесс цифровизации и его последствий. Применительно к проблемам занятости возникают следующие вопросы:

- что делать с человеческими ресурсами, высвобождающимися в процессе цифровизации;
- где и как использовать человеческий капитал;
- за счет чего человеческий капитал формировать, содержать и развивать;
- где и как готовить кадры для цифровой экономики [5].

И это одни из самых актуальных проблем отечественной экономики, ведь как отметил наш президент, пока наши успехи в переходе к информационному обществу – это только лидерство по количеству пользователей Интернет – 60% населения [4]. Для полноценного конкурентоспособного вхождения в пространство нового индустриального общества стране предстоит решить многие задачи. Это потребует серьезных объединенных усилий науки, бизнеса и государства.

Список литературы:

1. Бодрунов С.Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / Монография / - Изд.2-е, исправленное и дополненное. – Спб.: ИНИР им. С.Ю. Витте. 2016. 328с.
2. Джигоева М.А. Российский рынок труда: современные реалии // Международный студенческий научный вестник. 2018. № 4-6.
3. Министерство труда и социальной защиты РФ : Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/>
4. Президент отметил важность инновационных идей в информационной экономике [Электронный ресурс] :<http://ria.ru.www.gks.ru/2018070/1524092877html>
5. Рудычев А.А., Кажанова Е.Ю. Эволюция объектов управления человеческими ресурсами // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №7. С. 193–198.
6. . Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВУЗОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА СТУДЕНТОВ И ВЫПУСКНИКОВ

Давыдова Т.Е., канд. экон. наук, доц.
Воронежский государственный технический университет

Аннотация. Современный рынок труда ориентирован на специалистов, адаптирующихся к постоянным изменениям его требований. В статье рассматриваются аспекты качественного трудоустройства студентов и выпускников вузов с позиции значимости взаимодействия вузов и предприятий. Акцент сделан на особенностях функционирования цифровой экономики и соответствующих требованиях работодателей.

Ключевые слова: трудоустройство, рынок труда, вуз, предприятие, студент.

В современных условиях, предполагающих востребованность специалистов, способных эффективно функционировать в цифровой экономике, рынок труда все в большей степени становится динамичным и гибким. 30% HR-специалистов считают, что половину рабочих мест можно заменить компьютерами и роботами к 2050 году [5].

Ситуация на современном российском рынке труда свидетельствует о необходимости его модернизации. Эксперты предполагают, что к 2030 году объем рабочей силы сократится, средний возраст увеличится. Наряду с этим возможно повышение мобильности рабочей силы, стимулирование обучения и развития на протяжении всей жизни [1, 2]. Соответственно, современные программы по модернизации рынка труда должны быть основаны на обучении граждан востребованным профессиям, приобретает важное значение социальное предпринимательство [3, 6]. Усиливается значимость качественного взаимодействия вузов и предприятий в процессе подготовки и переподготовки специалистов высокой квалификации. Особое положение занимает трудоустройство студентов и выпускников. Именно они в полной мере ориентированы на неопределенность рынка труда, и соответствуют требованиям непрерывного обучения востребованным навыкам и умениям. Базовым фактором их трудоустройства становится взаимодействие вузов и предприятий. Это утверждение обосновывается следующими выводами.

Так, во-первых, имеет место видение концепции цифровой, совместной экономики как экономики сотрудничества [18, 19]. При

этом существует точка зрения, согласно которой совместная экономика тесно связана с экономикой социальной [19], что, с учетом ориентации исследований на социальные аспекты развития человеческого потенциала студентов в системе образования [например, 4] и трудоустройства [9], представляет отдельный интерес.

Во-вторых, подчеркивается важность обеспечения информационной прозрачности бизнеса, несущей функцию гармонизации взаимопроникновения хозяйствующих структур, в том числе, при снятии разного рода ограничений [13, 17, 23, 25]. Это возможно при усилении тесноты связи между субъектами системы взаимодействия.

В-третьих, многосторонне исследуются вопросы накопления и оптимизации коммуникационных компетенций [8, 14, 20], в числе которых особую значимость имеют языковые навыки [15]. Речь идет об универсальности, достижению которой способствует использование английского языка. Вузы в данном случае играют ключевую роль.

В-четвертых, рассматриваются особенности функционирования креативной экономики, всемерно способствующей развитию творчества и генерации передовых научных технологий, основанных на координированном обучении [21]. Координация предполагает совместную разработку учебных программ и курсов, учитывающих интересы как вузов, так и работодателей.

В-пятых, первостепенной полагается значимость цифровой грамотности потенциальных и действующих специалистов [10, 17, 18, 20], создание особых личностно-ориентированных систем обучения и самообразования [10, 12].

В-шестых, рассматриваются аспекты накопления и реализации человеческого потенциала и человеческого капитала, связанные с перспективами трудоустройства [8, 16, 22]. В данном случае интересны исследования, связанные с влиянием трудоустройства на здоровье и благополучие безработных и студентов [11], показывающие, что качество работы влияет больше, чем успехи или неудачи в ее поиске.

В-седьмых, учеными анализируются разнообразные стратегии обучения и участие в развитии системы образования государства [4, 7, 24]. В данном случае, полагаем, показателен опыт участия студентов Воронежского государственного технического университета в чемпионатах профессионального мастерства по стандартам Worldskills, фестивалях Networking, Национальной аналитической игре «Проектгенерация». В результате ежегодно трудоустраиваются более 90 % выпускников вуза.

Список литературы:

1. Авдеева Е.А. Некоторые аспекты управления человеческими ресурсами в условиях интеллектуализации экономики // Проблемы совершенствования экономических отношений в условиях перехода к инновационному развитию: сб. ст. Межд. научно-практ. конф., ч.1. Воронеж: ВГУ, 16 февраля, 2011. с.25-30.
2. Авдеева Е.А. Кадровое обеспечение инновационной деятельности // Проблемы современных экономических, правовых и естественных наук в России: сб. VI Науч.-практ. конф. Т.1. с.143-148.
3. Аверина, Т.А. Современные маркетинговые технологии для малых инновационных предприятий // Экономика и менеджмент системы управления. - 2015. т.16. № 2.2. С.208-214.
4. Давыдова Т.Е. Социальная ориентация системы высшего образования как принцип формирования эффективной социальной рыночной экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. 2012. № 1 (20). С. 45-52.
5. Максютин, Е.В. Неоиндустриализация российской экономики на основе технологий четвертой промышленной революции и развития человеческого капитала / Е.В. Максютин, А.В. Головкин // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. №1.
6. T. Averina, E. Avdeeva and O. Perevalova, Introduction of management innovations in the work of municipal organizations/ T. Averina, E. Avdeeva, O. Perevalova // E3S Web of Conferences, 2018. A01121.
7. Anani N. Paving the Way for the Future of Work // Canadian Public Policy-Analyse de Politiques. 2018. Vol.44. pp.167-S176.
8. Annunziata M., Bourgeois H. The Future of Work: How G20 Countries Can Leverage Digital-Industrial Innovations into Stronger High-Quality Jobs Growth // Economics-The Open Access Open-Assessment E-Journal, 2018. Vol.12, 201842. DOI: 10.5018/economics-ejournal.ja.2018-42.
9. Barnhardt, C.L. Trolian, T., An, B., Rossmann, P.D., Morgan, D.L. Civic Learning While Earning? The Role of Student Employment in Cultivating Civic Commitments and Skills. Review of Higher Education. - 2019. - №42(2). pp.707-737.
10. Duggan S.B. Examining Digital Disruption as Problem and Purpose in Australian Education Policy // International Education Journal-Comparative Perspectives. 2019. Vol.18(1). pp.111-127.
11. Graetz, B. Health Consequences of Employment and Unemployment - Longitudinal Evidence for Young Men and Women. Social Science & Medicine, 1993. №36(6). pp.715-724. DOI: 10.1016/0277-9536(93)90032- Y
12. Hanhisalo K. Knowledge Workers' Professional Growth and Personalized Learning in the Digitalera / presented at the 11th International Technology, Education and Development Conference (INTED), Mar 06-08, 2017.

13. Kawashima K. Service Outsourcing and Labour Mobility in a Digital Age: Transnational Linkages Between Japan and Dalian, China // *Global NETWORKS-A Journal of Transnational Affairs*. 2017. Vol.17(4). pp.483-499. DOI: 10.1111/glob.12157.
14. Nguyen D. The University in a World of Digital Technologies: Tensions and Challenges // *Australasian Marketing Journal*. 2018. Vol.26(2). pp.79-82.
15. Payeras M., Jacob M., Garcia A.M., Alemany M. New Educational Strategies for Competitive Labour Environments: the Pathway in English at the UIB / presented at the 5th International Technology, Education and Development Conference (INTED), Mar 07-09, 2011.
16. Pulkka V.V. "This Time May be a Little Different" - Exploring the Finnish View on the Future of Work // *International Journal of Sociology and Social Policy*. 2019. Vol.39(1-2). pp.22-37.
17. Ruggieri A., Mosconi E.M., Popeni S., Silvestri C. Digital Innovation in the Job Market: An Explorative Study on Cloud Working Platforms / presented at the 11th Conference of the Italian-Chapter of AIS - Digital Innovation and Inclusive Knowledge in Times of Change, Nov 21-22, 2014.
18. Sanchez R.A. Collaborative Economy: a New Market for the Social Economy // *Ciriec-Espana Revista de Economia Publica Social y Cooperativa*. 2016. Vol.88. pp.231-258.
19. Sastre-Centeno J.M., Inglada-Galiana M.E. The Collaborative Economy: a new Economic Model // *Ciriec-Espana Revista de Economia Publica Social y Cooperativa*. 2018. Vol.94. pp.219-250.
20. Stofkova Z., Hraskova D. Digital Skills in Period of Digital Economy / presented at the International Scientific Conference on Marketing Identity: Online Rules, Nov 07-08, 2017.
21. Sung T.K. The Creative Economy in Global Competition // *Technological Forecasting and Social Change*. 2015. Vol.96. pp.89-91.
22. Tikhonova N., Karavay A. The Human Capital of Russian Workers: The Overall State and Its Specifics // *Mir Rossii- Universe of Russia*, 2017. Vol.26(3). pp.6-35. DOI: 10.17323/1811-038.-2017-26-3-6-35.
23. Turuk, M. The Importance of Digital Entrepreneurship in Economic Development / presented at the 7th International Scientific Symposium Economy of Eastern Croatia - Vision and Growth. May 24-26 2018. pp.178-186
24. Tymon, A. The student perspective on employability. *Studies in Higher Education*. 2013. №38(6). pp.841-856.
25. Ulieru M., Verdon J. Organizational Transformation in the Digital Economy / presented at the 7th IEEE International Conference on Industrial Informatics. Vols 1 and 2. Jun 23-26, 2009.

НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Далёкин П.И., канд. экон. наук
*Арзамасский филиал Нижегородского государственного
университета им. Н.И. Лобачевского*

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы, характеристики и направления совершенствования порядка проведения налоговых проверок в Российской Федерации. Налоговые проверки в современных условиях выступают основной формой налогового контроля в стране и направлены на анализ и оценку соблюдения налогового законодательства.

Ключевые слова: налоговая проверка, налог, камеральная проверка, выездная проверка

Налог – это обязательный безвозмездный платеж, собираемый на регулярной основе уполномоченным государственным органом с налогоплательщиков (организаций и физических лиц), невозвратный и направляемый в бюджетную систему РФ для финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований. Исходя из этого, можно полагать, что налоговый контроль так же занимает одно из первостепенных мест в деятельности государственных органов. Без осуществления уполномоченными государственными органами контролирующей функции в данной сфере в России не будет бюджетной системы, так как её львиную долю обеспечивают именно налоги. За счет государственного бюджета обеспечиваются такие виды деятельности государства как национальная оборона, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности, социальная защита граждан, государственное и муниципальное управление и т.д.

Таким образом, нельзя отрицать важность осуществления налогового контроля. Его правильное и своевременное осуществление несёт в себе важную функцию для государства [2, С.16].

На современном этапе развития налоговой системы Российской Федерации основной и более эффективной формой налогового контроля выступают налоговые проверки. За счёт них происходит выявление налоговых правонарушений и привлечение к ответственности. Тем не менее, с развитием общества и инфраструктуры в стране, формируются новые способы налогового контроля, тем самым создавая условия для более полного и всестороннего осуществления налогового контроля.

Основные положения налогового контроля, в общем, так и налоговых проверок в частности содержатся в Налоговом кодексе Российской Федерации.

Данный вид деятельности налоговых органов регулируется Главой 14 Налогового Кодекса Российской Федерации, статьи 87 – 101 подробно рассматривают процессуальные особенности. В статье 87 Налогового кодекса Российской Федерации закреплены два основных вида налоговых проверок – камеральные и выездные. Однако в некоторой учебной литературе можно найти также третий вид – встречная налоговая проверка. Данный вид также был законодательно закреплён в НК РФ до 01.01.2007 года. В настоящее время встречная налоговая проверка относится к вспомогательным мероприятиям налогового контроля, то есть, по её результатам не выносятся решения, обязательного для налогоплательщиков. Что же касается основных видов налоговых проверок: камеральной и выездной, то их отличия заключается в месте проведения налоговой проверки. Камеральная проверка – проводится по месту нахождения налогового органа, на основании предоставленной налогоплательщиком документации, а выездная – по месту нахождения налогоплательщика.

Таким образом, налоговые проверки в системе налогового контроля занимают основополагающую позицию. Вся сфера российского налогового контроля сосредоточена на процессе проверок и это не совсем верно. Проводимые уполномоченными лицами проверки занимают много времени, что снижает эффективность работы налоговых органов практически вдвое. Превентивное регулирование данного вопроса носит более продуктивный характер. Если обратиться к опыту зарубежных стран, то можно увидеть, что большая часть их сферы налогового контроля автоматизирована, и это существенно упрощает контроль над их деятельностью. По мнению автора, наиболее целесообразно расширить круг объектов налогового мониторинга. На первоначальных этапах включить сюда не только крупные организации, но и представителей среднего бизнеса. Данное решение снизит нагрузку на налоговые органы, а также упростит процесс проведения проверок, что приведет к улучшению системы налогового контроля [1, С.26].

В ходе исследования были выявлены основные проблемы, которые в большинстве своём заключаются в неточной формулировке нормы закона, отсутствии нормативного регулирования некоторых особенностей процесса, а также низким уровне применения информационных технологий. Так, основными проблемами является:

- неточность нормы закона и её неопределенность, так, в случае с выездной налоговой проверкой, законодателем не установлены основания для продления сроков проведения налоговой проверки;

- работа с фирмами - «однодневками», целью которых является возмещение налога на добавленную стоимость, хищение денежных средств из бюджета, уход от уплаты налогов;

- низкий уровень применения информационных технологий в процедуре налоговых проверок;

- не урегулирование законодательством вопроса повторных камеральных проверок.

Пути решения этих проблем заключаются:

- внесение дополнений и корректировок в нормы законодательства затрагивающие не урегулированные вопросы и коллизионные моменты в процедуре проведения проверок;

- ввести в ст. 11 «Институты, понятия и термины, используемые в настоящем Кодексе» Налогового кодекса Российской Федерации понятие «фирма-однодневка», и соответственно разработать нормативно-правовую систему, устанавливающую определенные санкции за создание фирм-однодневок и использование таковых в торговом обороте. Под фирмой-однодневкой, автор предлагает понимать определение, представленное выше. Кроме того, в настоящее время в НК РФ отсутствует описание всевозможных схем уклонения от уплаты налогов, сборов и взносов. Также необходимо законодательное закрепление, согласно которому любая сделка или схема, не определяющая экономического смысла, кроме как уменьшение налоговых обязательств перед бюджетом, должна считаться уклонением от уплаты налогов с применением соответствующих санкций. Данное положение необходимо внести в первую очередь в ст. 3 «Основные начала законодательства о налогах и сборах» Налогового кодекса Российской Федерации;

- внедрение информационных технологий на подобии АСК НДС-2 и по другим видам налогов поспособствует наиболее эффективному функционированию налоговых органов в процессе камеральных налоговых проверок. Исключит риск влияния человеческого фактора, а также упростит процедуру камеральной проверки и позволит сократить её срок.

- на основе статистики, мы видим, что за счёт присутствия человеческого фактора в процедуре проведения налоговых проверок совершаются ошибки и правонарушения, из-за которых впоследствии возникают налоговые споры. При внедрении информационных

технологий в более широкую область проверяемых аспектов при проведении мероприятий налогового контроля, можно будет избежать данных прецедентов [3, С.164].

Таким образом, на основании проведенного исследования автором сделан вывод о необходимости систематического внесения изменений в правовой порядок проведения налоговых проверок в Российской Федерации. В рамках совершенствования порядка проведения налоговых проверок, в первую очередь, не следует забывать, что цель налогового контроля заключается не в пополнении бюджета за счет введения санкций, а контроле за соблюдением действующего налогового законодательства.

Список литературы:

1. Морозова А.С., Зырянова В.Д. Камеральные и выездные налоговые проверки // Дневник науки. 2018. № 5 (17). С. 26.
2. Пронина А.Ю., Светлова А.В., Черноусова К.С. Выездные проверки в системе налогового контроля РФ // Вопросы науки и образования. 2018. № 4 (16). С. 11-16.
3. Червиченко Т.С., Ковалева К.Н. Правовые основы оценки риска проведения выездной налоговой проверки // Аллея науки. 2018. Т. 5. № 6 (22). С. 160-164.

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В ГЛОБАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

Довгаль Г.В., канд. экон. наук, доц.,

Данько Н.И., канд. экон. наук, доц.

Харьковский национальный

университет имени В. Н. Каразина

Аннотация. В работе раскрываются основные инновационные тенденции, характерные для сферы гостинично-ресторанного бизнеса в глобальных условиях развития. Активное использование и развитие информационных технологий и информационных программ для мобильных телефонов влияет на улучшение качества обслуживания, повышение конкурентоспособности, имиджа и репутации гостиничного предприятия, делает его привлекательным и уникальным для клиентов.

Ключевые слова: Инновации, гостинично-ресторанный бизнес, глобальные условия развития.

На сегодняшний день мировая индустрия туризма и гостеприимства находится в жестких условиях конкурентной борьбы за каждого клиента и вынуждена крайне стремительно реагировать на внешние изменения условий хозяйствования. При этом, несмотря на нестабильную экономико-политическую ситуацию в мире, гостинично-туристический бизнес продолжает активно развиваться. Рост туризма во всем мире вызывает активное расширение предлагаемых гостиничных услуг.

Современный гостиничный бизнес является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей, на которую приходится 6% мирового валового внутреннего продукта и около 5% всех налоговых поступлений в мире. Развитие гостиничного бизнеса активно стимулирует и развитие других отраслей и направлений деятельности: международного бизнеса, транспортной индустрии, торговли, информационных технологий, строительства, сельского хозяйства, сферы услуг в области красоты и здоровья, производства товаров народного потребления, развития технологий в области экологии безопасности, инновационной сферы и многих других.

В зависимости от «звездности» и классификации средств размещения, на каждые 10 туристов, проживающих в отеле, приходится около трех рабочих мест непосредственно и два рабочих места, косвенно связанных с обслуживанием (сотрудники туристических компаний, транспортных компаний и т. д.).

Гостиничный бизнес привлекает предпринимателей по многим причинам:

- возможностью эффективно работать в кризисных экономических условиях;
- относительно небольшими начальными инвестициями;
- возможностью максимизировать прибыль во времена экономического роста;
- растущим спросом на туристические и гостиничные услуги;
- высоким уровнем рентабельности и гибкости гостиничных предприятий;
- относительно небольшим сроком окупаемости затрат;
- проведением различных мероприятий мировых масштабов (различные соревнования спортивного, музыкального, научного и экономического характера).

На сегодняшний день рынок гостиничной индустрии представлен многообразием средств и форм размещения, способных удовлетворить различные потребности и возможности клиентов: гостиницы, международные цепи, мотели, ведомственные гостиницы, пансионаты, санатории, клубные номера, бутик-отели, пляжные отели, гостевые дома, мини гостиницы, хостелы, туристические лагеря, ботели, флотели, бунгало, кемпинги, туристические базы, частные дома и коттеджи и многие другие.

Таким образом, гостиничный бизнес в наши дни стремительно развивается и является перспективной отраслью, которая приносит большие прибыли.

Главной целью деятельности предприятий гостиничной индустрии является именно прибыль, которая находится в прямой зависимости от количества и качества предоставляемых услуг. Каждое предприятие гостиничной индустрии стремится к увеличению объемов реализации своих услуг и встречается с барьерами - наличием жесткой конкуренции на рынке.

Огромное количество разнообразных факторов влияет на конкурентоспособность отеля: его географическое положение, размер и разнообразие номерного фонда, «звездность», инфраструктура, инновационные технологии, применяемые в отеле, стоимость отдельного номера, материально-техническое оснащение, уникальность гостиничных услуг, квалификация персонала, наличие памятников и исторических мест рядом с отелем и другие важные факторы.

Успешное ведение гостиничной деятельности – сложный, ответственный и многофакторный процесс, требующий от руководителя

совокупности знаний и навыков в различных областях хозяйственной деятельности гостиничного предприятия: правовым основам гостиничного бизнеса, финансового и инвестиционного анализа, бухгалтерского и управленческого учета, маркетинга, управления персоналом, статистике, инновационного менеджмента, экономики и управления предприятием, гостиничного менеджмента, организационной культуры в сфере гостеприимства и других сферах.

Отель должен иметь разработанную стратегию общения с клиентами задолго до их приезда в отель, чтобы больше узнать об их требованиях и предпочтениях. На основании данных знаний он может разработать политику продвижения имеющихся у него услуг с учетом индивидуальных желаний (преимуществ) гостя, повысить эффективность продаж.

В настоящее время основными инновационными тенденциями, характерными для всей отрасли, являются следующие:

1. Использование мобильных платежей на новом уровне. Наличие возможностей осуществления транзакций для онлайн-бронирования отелей.

2. Изменение в потребителем понятие «роскошь». Строгость уже не является отличительной чертой роскошного отеля. Сегодняшний потребитель роскоши имеет те же большие деньги, что и его предшественники 5-10 лет назад, но тратит он их совсем по-другому. Особенно это относится к поколению молодежи, которое, как известно, тратит деньги не столько на материальные блага, сколько на уникальный опыт.

3. Повышается экологичность путешествий. В настоящее время туристы с широким кругозором, ориентированные на создание намерены извлечь максимум от своих путешествий, не навредив при этом природе. Они хотят, чтобы гостиницы, в которых они останавливаются, участвовали в эко-акциях и программах, поскольку сохранение окружающей среды для многих путешественников мира является очень важным.

4. Повышение интереса у потребителя к индивидуальным услугам. Индустрия гостеприимства в последние годы пытается узнать как можно больше о своих гостях, чтобы грамотно настроить меню услуг. Для этого гостиницы активно используют мобильные приложения и программы лояльности.

5. Наличие чат-ботов - решений для обмена мгновенными сообщениями в Facebook и в мессенджере.

6. Создание «умных» и велнес-номеров с использованием голосовой активации и интернет-команд, чтобы улучшить гостевой опыт.

7. Установление в гостиницах цифровых киосков. Все больше отелей устанавливают в своих фойе цифровые киоски или терминалы, чтобы гости попадали в привычное им hi-tech окружения.

8. Цифровое обеспечение номеров. В отеле Ruby Hotel в Вене цифровые технологии перенесли в номера. Гостей приветствует планшет и загружает в цифровом виде газеты, а также информацию об отеле.

9. Ключ от номера - мобильник. В отеле Starwood Hotels and Resorts недавно ввели мобильный замок в номерах. Система SPGKeyless - это первая в мире система, позволяющая клиентам открывать свои номера, просканировав смартфон (с приложением SPG). Когда номер готов, клиентам приходит сообщение и код. Они могут приехать в отель и прямо пойти в номер, регистрация на стойке не нужна.

10. Интерактивные новинки социальных сетей. Все внимание уделяется качеству обслуживания клиентов. И социальные сети играют в этом огромную роль, делают обслуживание приятнее.

Таким образом, стремительные изменения в индустрии гостеприимства требуют новых импульсов для подкрепления своих позиций в конкурентной борьбе, ведь использование только тех резервов, которые лежат на поверхности, не является гарантией стабильного дохода, функционирования и развития бизнеса. Анализ, исследование и использование гостиничным предприятием актуальных мировых тенденций ведения хозяйственной деятельности, прежде всего, активное использование и развитие информационных технологий и информационных программ для мобильных телефонов, влияет на улучшение качества обслуживания, повышение конкурентоспособности, имиджа и репутации гостиничного предприятия, делает его привлекательным и уникальным для клиентов.

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

**Довгаль Е.А., д-р экон. наук, проф.,
Семенов Д.А.**

*Харьковский национальный
университет имени В. Н. Каразина*

Аннотация. В работе обосновывается роль транспортной инфраструктуры в качестве инструмента реализации национальных экономических интересов во внешнеэкономической сфере, обеспечения эффективного участия страны в мировой системе хозяйствования, а также функционирования внутренней инфраструктуры.

Ключевые слова: Транспортная инфраструктура, национальные интересы, внешнеэкономическая сфера,

Национальные экономические интересы являются одним из центральных ориентиров развития экономик всех стран мира. Принятие законодательных актов, осуществление социально-экономических реформ, поддержка тех или иных отраслей экономики, принятия решений по вступлению в международные экономические организации, объединения в рамках интеграционных образований – все это необходимо осуществлять в соответствии с национальными экономическими интересами.

В экономической науке накоплен значительный опыт анализа природы национальных экономических интересов и их места в государственной политике.

Исторический обзор показывает значимость понятия «экономический интерес» в рамках экономической теории и его тесную связь с представлением о рациональности человеческого поведения. В научной литературе это понятие содержательно раскрывается через обращение к категории «потребности». Экономический интерес при этом понимается как практическая форма реализации социально-экономических отношений между хозяйствующими субъектами по поводу удовлетворения свойственной каждому из них системы экономических потребностей. Тем самым задается основной принцип оценки экономических интересов, поскольку потребности отдельного экономического субъекта могут быть иерархически упорядочены путем предоставления им определенных весовых значений.

Экономический интерес, с одной стороны, «внутренним образом» характеризует данного субъекта, определяя субъективные основания его деятельности. С другой стороны, из-за того, что этот интерес направлен на материальные ценности, это понятие выступает как объективная характеристика экономического поведения субъекта. Таким образом, будучи генетически субъективным феноменом, экономический интерес в то же время корректирует действие объективных факторов: сырьевых, финансовых, технологических и т. п. Поэтому, теоретическое осмысление экономического интереса должно быть ориентировано на: выяснение возможности определения структуры экономических интересов субъектов; выяснение механизмов влияния интересов субъекта на экономический процесс; нахождение способов предоставления данным влиянием наиболее оптимального, сбалансированного в экономическом плане характера.

Но, несмотря на большое количество исследований и теоретическое осмысление концепции национальных интересов, в научной литературе до сих пор нет четкого и однозначного определения национальных интересов государства, что обусловлено многогранностью и сложностью этого понятия.

Экономическое развитие страны зависит от множества как внутренних, так и внешних факторов. В первую очередь оно зависит от перераспределения ресурсного потенциала, производственной составляющей, стабильности национальной валюты и т. п. При этом нельзя забывать и о транспортном комплексе, отвечающем за устойчивые и динамичные темпы экономического развития.

Транспорт для любого государства является инструментом реализации национальных экономических интересов во внешнеэкономической сфере, обеспечения присутствия страны в мировой системе хозяйствования и эффективности функционирования внутренней инфраструктуры. Устойчивое развитие транспорта является гарантией свободного перемещения товаров и услуг как в стране, так и за ее пределами, конкуренции и свободы экономической деятельности, обеспечения целостности государства и его национальной безопасности, и, как следствие, улучшения уровня жизни населения, что, в свою очередь влияет на внешнеэкономическую деятельность страны.

К национальным интересам в транспортной сфере относятся:

– удовлетворение потребностей личности, общества и государства в современном спектре транспортных услуг;

– достижение путем технического перевооружения и модернизации транспортного комплекса высокой экономической эффективности и безопасности транспортного процесса, доступности транспортных услуг на уровне, гарантирующем социальную стабильность, развитие межрегиональных связей и рынка труда, а также непрерывности предоставления транспортных услуг;

– соответствие безопасности транспортной системы страны уровню международных стандартов, что является необходимым условием реализации транзитного потенциала транспортного комплекса, развития экспортно-импортных отношений.

Транспортная отрасль является комплексной и отличается наибольшим разнообразием продуктов и рынков от других инфраструктурных отраслей. Она включает ряд непохожих друг на друга видов транспорта: наземный (железнодорожный, автомобильный, трубопроводный, новые виды транспорта – на магнитной или воздушной подушке, монорельсовый транспорт и т.д.), электрический, канатные дороги; подземный (метрополитены), водный (морской, речной), воздушный (авиационный). Обеспечение потребностей хозяйства страны в грузовых и пассажирских перевозках предусматривает тесное взаимодействие всех видов транспорта, что приводит к формированию соответствующих тесных взаимосвязей и созданию единой транспортной системы страны, развитие которой происходит во взаимодействии с развитием ее хозяйственного комплекса.

Важнейшей составляющей единой транспортной системы страны является транспортная инфраструктура. Развитая транспортная инфраструктура является одним из важнейших факторов стабильного и динамичного роста национальной экономики, повышения уровня жизни населения, а также базовой предпосылкой повышения эффективности функционирования ее внешнеэкономической сферы и успешной интеграции страны в мировое экономическое пространство. Современная транспортная инфраструктура способствует организации экономического пространства, обеспечивает дальнейшую реализацию пространственного распределения труда и освоения новых территорий, расширяя тем пределы эксплуатации природных ресурсов и предоставляя важный импульс для притока на эти территории населения.

В случае же недостаточной межотраслевой, межрегиональной координации развития транспортной инфраструктуры имеет место нерациональное использование ресурсов, рост расходов, что приводит к

снижению эффективности и уровня конкурентоспособности всей национальной экономики. Это обуславливает важность проведения государством обоснованной экономической политики, направленной на обеспечение сбалансированного развития транспортной инфраструктуры. Разработка такой политики должна проводиться с учетом системных свойств транспортной инфраструктуры как составляющей производственной инфраструктуры хозяйства страны.

В современной экономической литературе термин «транспортная инфраструктура» трактуется в трех аспектах. Первый – под транспортной инфраструктурой подразумевается совокупность отраслей и сфер деятельности, главная задача которых сводится к доставке товаров от производителей к потребителям. Второй – транспортная инфраструктура рассматривается как комплекс предприятий, учреждений, организаций для обслуживания процессов обмена и движения товаров. Третий аспект – транспортная инфраструктура определяется как совокупность технических средств и оборудования, обеспечивающих транспортные процессы.

Экономическое содержание транспортной инфраструктуры страны раскрывается через ряд ее функций, в частности:

- обеспечивающую, которая заключается в создании общих условий для реализации всех стадий процесса воспроизводства: производства, распределения, обмена, потребления. бесперебойного снабжения ресурсов производителям, товаров потребителям. На ритмичность поставок и динамику роста объемов материального производства и торговли непосредственно влияет доступность соответствующих транспортных услуг, которые, в свою очередь, зависят от наличия и пропускной способности транспортной сети;

- регулирующую, при которой транспортная инфраструктура является инструментом реализации государственной политики социально-экономического развития отдельных регионов, городов. Проекты транспортной инфраструктуры являются капиталоемкими и трудоемкими. В периоды экономических кризисов правительства стран часто осуществляют реализацию таких проектов с целью ускорения выхода из кризиса, уменьшения ее негативного давления на общество путем создания новых рабочих мест. В результате вновь созданные объекты транспортной инфраструктуры становятся «катализаторами» оживления экономики страны;

- стимулирующую, которая заключается в создании предпосылок для активизации инвестиционной деятельности в регионе, повышения

эффективности функционирования других отраслей материального производства и социальной сферы. Так, строительство новых сетей сообщений приводит к увеличению инвестирования капитала в промышленное и жилищное строительство на ранее малозаселённых территориях, способствует миграции рабочей силы, увеличению объемов промышленного и сельскохозяйственного производства;

– социальную, которая заключается в создании предпосылок для эффективной работы пассажирского транспорта. В частности, уровень доступности транспортных услуг непосредственно влияет на экономию или потери времени населения, связанные с их перемещением и создает предпосылки для миграции рабочей силы как в пределах региона, так и страны;

– продуктивную, которая заключается в непосредственном участии субъектов транспортной инфраструктуры в создании материальных объектов, необходимых для эффективного функционирования составляющих транспортного комплекса;

– внешнеэкономическую, которая заключается не только в создании благоприятных условий для участия страны в общественном разделении труда, обслуживании внешнеторговых грузопотоков и международных туристических поездок. Во многих странах поступления в виде платы за международные транзитные перевозки составляют значительную статью доходов их бюджета;

– национальной безопасности, поскольку безопасность страны определяется не только мощностью ее армии, но и пропускной способностью, разветвленностью имеющихся транспортных коммуникаций.

Таким образом, выполняя эти функции, транспортная инфраструктура вносит существенный вклад в ускорение развития национальной экономики за счет повышения эффективности процессов транспортного обращения и предоставления комплекса транспортных услуг, создание благоприятных условий для развития бизнеса, что отвечает национальным интересам во внешнеэкономической сфере.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ РОБОТОВ
И ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ПРИ ВЕДЕНИИ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЯХ**

**Евстафьева Е.М., д-р экон. наук, проф.,
Осерская Е.В.**

*Ростовский государственный экономический
университет РГЭУ(РИНХ)*

Аннотация. С развитием информационных технологий появляется возможность использования программных роботов и искусственного интеллекта при ведении бухгалтерского учёта.

Использование программных роботов (RPA) и искусственного интеллекта в бухгалтерском учете позволит обрабатывать большее количество учетной информации, увеличит скорость выполнения учетных операций, сократит трудозатраты на выполнение операций, повысит качество выполнения операций за счет сокращения количества ошибок.

Ключевые слова: информационные технологии, бухгалтерский учет, искусственный интеллект, программные роботы.

Бизнес в условиях рыночной экономики – одна из наиболее динамичных и креативных форм человеческой деятельности. Актуальными проблемами владельцев компаний помимо маркетинга, продаж, адаптации продукта являются вопросы о том, как можно выводить свою чистую прибыль, как юридически правильно строить свой бизнес, как защититься от разного рода опасностей и, наконец, как правильно вести бухгалтерский учёт. Традиционное ведение учета предполагает сложный кропотливый труд бухгалтеров, который включает в себя множество рутинных операций, многократное повторение одних и тех же вычислительных действий, а также подготовку платежных документов и отчетов. Благодаря современным разработкам в области IT, ведение учёта стало проще. Это связано с автоматизацией и созданием специализированных программ, которые значительно облегчают рутинный труд. Внедрение информационных технологий позволяет вести бухгалтерский учёт оперативно, сводя ошибки к минимуму. Несомненно, компьютерная программа не способна заменить главного бухгалтера, но позволит сэкономить его время и силы, найти и устранить арифметические ошибки в учете,

оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Наука не стоит на месте. С развитием технологий появляется возможность внедрения программных роботов и искусственного интеллекта для ведения бухгалтерского учёта.

Одним из таких роботов является программный робот RPA (Robotic Process Automation). Это виртуальный, «невидимый» сотрудник, имитирующий действия человека, взаимодействуя с интерфейсом информационных систем так же, как это делает человек (с помощью клавиатуры, экрана и мыши). Рутинные процессы, не требующие принятия экспертного решения, передаются роботу, а сотрудники выполняют более интеллектуальную работу, увеличивая качество своего труда. Эффективней всего роботизируются процессы бухгалтерии, финансов, кадровые, закупочные процессы и центры обслуживания. Что касается бухгалтерского учёта, программные роботы выполняют следующие операции:

- Учет основных средств, НМА;
- Учет товарно-материальных ценностей;
- Учет заработной платы, отчислений в фонды социального страхования;

- Учет расчетов с покупателями и заказчиками;
- Учет денежных средств (банковские операции);
- Расчет себестоимости продукции, работ, услуг;

На основании мирового опыта можно отметить следующие экономические и бизнес – эффекты внедрения RPA:

- ✓ внедрение одного робота условно замещает от 2 до 5 полных штатных единиц,
- ✓ происходит сокращение себестоимости рабочих процессов на 25-50%,
- ✓ повышается продуктивность сотрудников на 35-50%,
- ✓ полный цикл потока операций в рамках одной транзакции обработки данных в среднем сокращается на 30%,
- ✓ исключение ошибок и влияния человеческого фактора - 100%.

Например, в АО «Гринатом» раньше на выполнение заявки по оформлению справки 2-НДФЛ уходило 3 дня, а после внедрения программного робота сроки сократились до 4 часов 30 минут.

Ещё одним немаловажным эффектом от внедрения RPA является повышение удовлетворенности сотрудников своей работой, поскольку им больше не надо ежедневно выполнять однообразные операции и они

могут заняться решением задач, соответствующих уровню их профессиональной подготовки. В зарубежной прессе отмечались случаи, когда внедрение роботизации привело к уменьшению текучести кадров и стабилизации численности, и все это – благодаря внедрению RPA.

В России, по данным исследования KPMG², популярность RPA также растет. В половине компаний, опрошенных аналитиками, уже внедрили роботов или ведут пилотные проекты (в 2017 году таковых было меньше четверти), но надо учитывать, что опрос проходил среди крупных компаний в индустриях, традиционно продвинутых в плане ИТ. Чаще всего роботы используются финансовым блоком предприятия (58%), в операционных подразделениях (50%), кадровых службах (42%), при обслуживании клиентов (33%) и в процессе закупок (13%).

Потребность в программных роботах — это обратная сторона автоматизации управления бизнесом с помощью систем корпоративного уровня. Жизненный цикл таких решений составляет десятки лет, они накапливают стратегически важную корпоративную информацию, а совокупный объем вложений в их разработку и поддержку исключает саму мысль о возможности их быстрой замены.

При этом, как показывает опыт, они часто не обеспечивают полную автоматизацию всех операций. Практически любое крупное предприятие имеет, с одной стороны набор больших систем, внедренных в разное время и построенных на несовместимых архитектурах, с другой – целые отделы сотрудников, занятых ручными операциями по обработке информации: поиском, извлечением, структуризацией, проверкой, повторным ручным вводом данных из одной системы в другую.

Эти ручные операции и есть та область, где применение RPA будет эффективно уже сейчас и, несомненно, станет еще более эффективным в перспективе, когда будут доведены до стадии работающих продуктов технологии, совокупно обычно обозначаемые термином «искусственный интеллект».

Понятие «искусственный интеллект» (ИИ) очень широкое, под ним понимается свойство интеллектуальных систем выполнять творческие функции, которые традиционно считаются прерогативой

² KPMG- одна из крупнейших в мире сетей, оказывающих профессиональные услуги, и одна из аудиторских компаний Большой четверки наряду с Deloitte, Ernst & Young и PwC.

человека. Основной задачей ИИ является разработка парадигм или алгоритмов, обеспечивающих компьютерное решение когнитивных задач, свойственных человеческому мозгу.

Бухгалтерский учет в РФ представляет собой сложный процесс, в результате выполнения которого не исключены множества совершаемых бухгалтером ошибок, которые могут быть предсказуемы разрабатываемой системой. Помимо процесса ведения бухгалтерского учета особую сложность представляет внесение данных в программу вручную или с помощью электронных документов.

Разрабатываемая система ИИ должна упростить бухгалтерский учет, исключить ошибки, совершаемые бухгалтером во время заполнения базы, проверять, сортировать документы, в последующем загружая их в 1С из различных форматов данных, расположенных в определенной папке 1С. Алгоритм ИИ самообучающийся, каждое исправление бухгалтера совершенствует процесс и улучшает алгоритм.

В качестве примера использования ИИ в сфере бухгалтерского учета и аудита можно рассмотреть практику компании КПИМГ, которая начала использовать беспилотные летательные аппараты для помощи австралийским фермерам в инвентаризации скота, контроля за здоровьем животных и определении объемов урожая.

23 апреля 2019 года в России прошла первая специализированная конференция «Роботизация бизнес-процессов 2019», в которой приняли участие все ведущие международные и отечественные разработчики RPA-решений. Практический опыт внедрения представили такие известные компании и организации, как Банк ВТБ, «ДИТ: Технологии Москвы», МТС, Сбербанк, Госкорпорация «Росатом», «Русарго», «Союзнефтегазсервис», X5 Retail Group и Гринатом.

X5 Retail Group, в который входят такие сети магазинов, как «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», внедрила в работу своего сервисного центра шесть роботов. Они выполняют семь операций, ранее выполняемые бухгалтерами-людьми. Объем годового документооборота, осуществляемого этими устройствами составляет около 5 млн документов, а сверка документов с 5 тысячами контрагентов происходит без участия людей.

«Билайн» зачислил в штат бухгалтерии робота RobBee, выполняющего объем работы 101 сотрудника, которые, по уверению представителей компании, займутся «более сложными и интересными задачами».

В сфере ответственности RobBee лежит проверка кассовых документов и операций. В компании рассказали, что робот-бухгалтер

показывает великолепные результаты: с момента начала его работы отпала необходимость проверки 90 % кассовых документов, скорость выполнения операций выросла на 30 %, а трудоемкость, наоборот, снизилась в четыре раза. Кроме того, внедрение аппарата в работу бухгалтерской службы увеличило объем выполняемых действий в разы, без привлечения новых сотрудников-людей.

«Билайн» рассчитывает окупить создание RobVee за семь месяцев использования и с его помощью сократить издержки на 36 млн. рублей. Стоимость создания робота-бухгалтера компания не озвучила.

Что точно не может искусственный интеллект – это сделать творческое суждение и принять решение исходя из контекста задачи. Самому искусному искусственному интеллекту не под силу разобраться в замысловатых регламентах внутрихолдинговых расчётов. Никакие алгоритмы искусственного интеллекта сегодня не способны учесть сложные взаимосвязи материального мира.

Будущее может наступить быстрее, чем мы думаем, но сегодня бухгалтер имеет гигантское преимущество по отношению к любым продвинутым алгоритмам – человеческий опыт.

Список литературы:

1. Ахмерова К.И. Автоматизация бухгалтерского учёта // В сборнике: интеллектуальный потенциал XXI века сборник статей по итогам международной научно-практической конференции. 2019. С. 211-214.
2. Плиева М.О. Роль искусственного интеллекта в экономике России // В сборнике: Вопросы развития мировых научных процессов. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. г. Кемерово, 2019. С. 50-53.
3. Сосновская А.В. Искусственный интеллект в области бухгалтерского учета // Прогрессивные технологии и экономика в машиностроении: сборник трудов IX Всероссийской научно-практической конференции для студентов и учащейся молодежи, 5-7 апреля 2018 г., Юрга. — Томск: Изд-во ТПУ, 2018.С. 61-64.
4. Степанян К.Е. Проблемы и перспективы автоматизации бухгалтерского учёта // В сборнике: Общество и личность: гуманистические тенденции в развитии современного общества сборник научных статей преподавателей, обучающихся вузов, научно-практических работников. 2017. С. 451-456.
5. Черников И.С. Влияние искусственного интеллекта на цифровую экономику // В сборнике: Университетская наука - региону Материалы VI ежегодной научно-практической конференции преподавателей, студентов и молодых ученых Северо-Кавказского федерального университета. Под редакцией Л.И. Ушвицкого, А.В. Савцовой. 2018. С. 57-59.
6. <https://knopka.com/blog/157/>
7. <https://www.audit-it.ru/news/audit/949456.html>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕТЕНЗИЯМИ И ЖАЛОБАМИ В ИТ-ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СТАНДАРТОВ ГОСТ Р ИСО СЕРИИ 10000

**Ермишин А.С., ст. преподаватель,
Волков И.А.**

Ярославский государственный технический университет

Аннотация. Описана краткая характеристика ИТ-организации – ООО «Компания «Тензор». Проведен анализ работы с обращениями клиентов компании. Выявлены основные проблемы по работе с претензиями. Были разработаны и предложены меры по совершенствованию системы управления удовлетворенностью потребителей с использованием сервиса статистических графиков.

Ключевые слова: управление удовлетворенностью потребителей, ИТ-компания, ИТ-услуги; проблемы работы; ИТ-сервис, Highcharts.

Управление удовлетворенностью потребителей качеством ИТ-услуг – одна из важнейших задач для ИТ-предприятия, так как она формирует конкурентное преимущество на рынке и обеспечивает лояльность клиентов. Одним из основных направлений для достижения удовлетворенности потребителя является умение правильно управлять претензиями и решать спорные вопросы клиентов. Для успешного управления претензиями и жалобами клиентов ИТ-предприятия должны применять и использовать в управлении качеством различные методики и стандарты, например, стандарты серии ГОСТ Р ИСО 10001-2009, ГОСТ Р ИСО 10002-2007, ГОСТ Р ИСО 10003-2009 и ГОСТ Р 54732-2011/ISO/TS 10004:2010. Так же, для сбора, обработки и всестороннего анализа обращений потребителей по различным проблемам, необходимо использовать научный подход в виде статистических методов управления качеством.

С проблемами удовлетворенности потребностей своих клиентов сталкиваются большое количество ИТ-компаний, как по всей стране, так и в Ярославской области. С такими же проблемами сталкивается и ИТ-предприятие федерального уровня, находящееся в городе Ярославль – ООО «Компания «Тензор». Низкая эффективность управления удовлетворенностью потребителей в организации негативно сказывается на работе компании и, как следствие, замедляет темпы роста. Так же в компании есть проблемы с оттоком потребителей к конкурентам, вызванные неэффективным менеджментом в области управления удовлетворенностью своих клиентов. Из года в год эта

проблема никак не решается ни на уровне высшего руководства, ни вовлеченным персоналом компании. Хотя эта проблема является особенно актуальной в нынешние годы, когда рост экономики замедлился по всей стране. В этот период IT-компаниям необходимо использовать все инструменты для повышения своей конкурентоспособности на рынке, в том числе и такой инструмент как эффективное управление удовлетворенностью потребителей, в том числе и управление претензиями клиентов [1, С. 332].

Цель данной работы состояла в том, чтобы усовершенствовать управление претензиями и жалобами в ООО «Компания «Тензор».

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- проанализировать применение компанией «Тензор» в своей деятельности нормативных документов и менеджмента качества в области управления претензиями и жалобами потребителей;
- выявить проблемы по управлению претензиями и жалобами в компании «Тензор»;
- разработать и внедрить инструкцию по улучшению работы с претензиями и жалобами в компании;
- внедрить сервис статистических графиков по обращениям потребителей.

Управление претензиями и жалобами клиентов производится на основе следующих нормативно-правовых и нормативно-технических документов:

- Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 07.02.1992 (в действующей редакции);
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (в действующей редакции);
- ГОСТ Р ИСО 10001-2009 Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Рекомендации по правилам поведения для организаций;
- ГОСТ Р ИСО 10002-2007 Менеджмент организации. Удовлетворенность потребителя. Руководство по управлению претензиями в организациях;
- ГОСТ Р ИСО 10003-2009 Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Рекомендации по урегулированию спорных вопросов вне организации;
- ГОСТ Р 54732-2011/ISO/TS 10004:2010 Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Руководящие указания по мониторингу и измерению;
- и прочие документы.

ООО «Компания «Тензор» – это IT-предприятие федерального масштаба, основным направлением работы которого является система СБИС. К сдаче отчетности подключены все субъекты РФ, а «Тензор» возглавляет пьедестал почета по количеству клиентов. На данный момент в компании открыто 85 офисов продаж и 11 центров разработки по всей стране. С помощью СБИС отправлено более 3 миллионов электронных документов, а общее количество клиентов, пользующихся услугами СБИС более 1,5 миллионов.

Работа по управлению претензиями и жалобами в компании состоит в следующем:

1. Поступление претензии в виде обращения на основе правил работы;
2. Регистрация и оценка претензии от клиента;
3. Решение претензии и закрытие обращения;
4. В случае невозможности решения претензии – запрос помощи других отделов (отдела юристов или отдела обратной связи);
5. В случае подачи жалобы клиентом возможно урегулирование через судебные инстанции;
6. Анализ обращения и улучшение правил управления претензиями.

В ходе анализа работы компании по управлению претензиями клиентов были выявлены следующие основные проблемы (несоответствия пунктам стандартов ГОСТ Р ИСО серии 10000):

- недостаточное информирование заинтересованных сторон о правилах работы с претензиями;
- не производится сбор входных данных в виде обратной связи для определения ожиданий и требований потребителей организации;
- производится неэффективная работа по оценке и анализу управления претензиями и по удовлетворенности потребителей организации. Статистические данные формируются в виде простых таблиц, что не дает возможности оценить их в полной мере.

Для устранения выявленных проблем было выполнено следующее:

- усовершенствована инструкция по работе с претензиями (обращениями) клиентов;
- рекомендовано для успешного анализа и оценки удовлетворенности клиентов применять статистические и оценочные методы, которые позволят выявить требуемый уровень удовлетворенности своих клиентов;
- внедрён сервис статистических графиков для оптимизации и наглядности данных по обращениям. Он позволяет намного

эффективнее анализировать количество поступающих претензий от клиентов и в удобном виде предоставлять отчет руководству компании.

Для того чтобы улучшить анализ и обработку статистики обращений, для дальнейших мероприятий по уменьшению количества проблем клиентов в систему СБИС был внедрен сервис, который с помощью статистических методов позволяет более детально разобраться с основными проблемами клиентов и установить нужные приоритеты работы.

Сравнив различные решения, наиболее интересной оказалась библиотека Highcharts JS разработчика Highsoft из Норвегии [2, 3].

После того, как определились с выбором библиотеки для будущего построения графиков на сервисе статистики, были созданы задачи в отдел разработки для подготовки раздела в системе СБИС, в который в дальнейшем и внедрили библиотеку.

На следующем этапе определили данные и то, каким способом они будут поступать в сервис. Чтобы упростить работу с данными, было принято решение брать их в режиме реального времени с помощью специального метода, который позволяет получать нужные данные прямо с сервиса статистики по проблемам.

Библиотека с графиками была внедрена в программный код системы СБИС.

Данный сервис позволяет просматривать графики по количеству обращений за месяц и год по различным темам обращений клиентов. С помощью данных графиков наглядно и подробно видно, сколько обращений поступило в компанию за месяц/год по каждой теме, и с помощью графиков можно легко оценивать ситуацию и принимать решения, на что стоит обращать внимание по улучшению.

Данный сервис предназначен для использования специалистами отдела анализа и обработки обращений. Он создан для упрощения работы по количественному анализу обращений, визуальной оценки и выгрузке этих данных для последующей обработки.

Сервис состоит из области построения графиков, пунктов выбора темы обращений, меню. В меню есть возможность выбора дополнительных функций: печать графика, скачивание изображения графика в формате PNG/JPEG/SVG, скачивание графика в виде документа PDF, скачивание данных для построения графика в виде таблиц CSV/XLS, отображение данных для построения на странице, вход в раздел управления Highcharts Cloud.

По умолчанию сервис берет данные автоматически из статистики обращений в СБИС. Но если по каким-то причинам необходимо

загрузить данные вручную или подкорректировать значения, то данные можно загрузить через раздел управления в виде таблицы формата CSV.

Выводы. В результате исследований были сформулированы следующие выводы:

1. Управление претензиями в ООО «Компания «Тензор» организовано в соответствии не со всеми рекомендациями стандартов ГОСТ Р ИСО серии 10000, что негативно сказывается на удовлетворенности клиентов.

2. В ходе анализа работы с претензиями в организации были выявлены следующие проблемы: недостаточное информирование заинтересованных сторон, отсутствие сбора и анализа обратной связи, неэффективная работа по анализу претензий.

Предложения организации следующие:

1. Использовать в своей деятельности усовершенствованную инструкцию по работе с обращениями клиентов.

2. Применять для успешного анализа и оценки удовлетворенности клиентов статистические и оценочные методы, которые позволят вывести требуемый уровень удовлетворенности своих клиентов.

3. Необходимо использовать внедренный сервис статистических графиков в систему СБИС для оптимизации и наглядности данных по обращениям.

Список литературы:

1. Волков И.А., Ермишин А.С. Совершенствование управления информационной поддержкой в России программного комплекса крупнейшего IT-предприятия Ярославской области // Интеграция науки и практики как механизм развития цифровой экономики: сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф., 18 декабря 2018 г., Ярославль. Под общ. ред. к.э.н. С.В. Шкиотова, д.э.н. В.А. Гордеева. Ярославль: Издат. дом ЯГТУ, 2018. С. 328-332.
2. 15 лучших JavaScript-библиотек для построения диаграмм и сводных таблиц [Электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/ru/post/246907> (дата обращения: 23.06.2019).
2. 20 лучших библиотек JavaScript для графиков [Электронный ресурс]. URL: <https://medium.com> (дата обращения: 23.06.2019).

НОРМАТИВНО – ПРАВОВЫЕ КОЛЛИЗИИ В УЧЕТЕ И АУДИТЕ

Ефременко Е.В., канд. экон. наук, доц.
Луганский национальный университет им. В. Даля

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость выявления и устранения нормативно-правовых коллизий в бухгалтерском учете и аудите для обеспечения свободного осуществления профессиональной деятельности бухгалтерами, аудиторами и руководителями предприятий, учреждений и организаций, а также для снижения вероятности наступления их административной и (или) уголовной ответственности.

Ключевые слова: коллизия, право, нормативно-правовой акт, бухгалтерский учет, аудит, бухгалтерское право.

Бухгалтерский учет и аудит регулируются набором нормативно-правовых актов, содержание которых может быть противоречивым, хотя этого не должно быть. Поэтому одной из основных задач современного законодателя является избежание нормативно-правовых коллизий, особенно в сфере учета и аудита, где специалисты данных видов деятельности несут личную административную и уголовную ответственность.

Вопросам изучения нормативно-правовых коллизий посвящены отдельные статьи, специфика которых обусловлена конкретными практическими ситуациями. Так, например, на основании проведенного анализа авторы [5] сделали вывод о том, что существует ряд коллизий, которые могут негативно сказаться на развитии практики аудиторской деятельности в отношении отчетности кредитных организаций. По их мнению, существование рассмотренных коллизий создает необходимость выпуска разъяснений по вопросу применения требований конкретной статьи закона.

Чаще всего коллизии возникают в результате эволюции и развития экономических отношений, самого учета, налогообложения и аудита. На протяжении последних десятилетий учет и аудит претерпел множество изменений в направлении обеспечения большей информативности и достоверности.

Особо популярными стали статьи и доклады по теме несоответствия норм отечественного законодательства и стандартов нормам международных стандартов учета, отчетности и аудита.

Традиционно бухгалтерский учет и аудит входят в информационную систему, которая не является автономной, она

является составной частью системы менеджмента и выполняет сервисную функцию управления в пределах правового поля.

Будущее в построении системы учета и отчетности видится в создании модели, адекватной новым реалиям экономического и социального развития, определении, кто будет основным потребителем информации, формирующейся в учете, и какие интересы различных агентов относительно этой информации.

В настоящее время в Луганской Народной Республике, как и в некоторых других странах, продолжается реформирование национальной учетной системы в соответствии с международными стандартами и внутренним обеспечением системы права. Как не парадоксально, но основной нормативно-правовой акт для бухгалтера – закон ЛНР «О бухгалтерском учете» в течении 2015-2019 гг. все еще находится в стадии законопроекта. А проблемы его принятия обусловлены чрезмерно большим количеством коллизий.

Вслед за этим стоит и проблема разработки и принятия закона ЛНР «Об аудиторской деятельности». Для республики в некоторой мере это болевая точка, так как осуществлять аудиторскую деятельность на нормах действующего в определенной редакции закона Украины «Об аудиторской деятельности» невозможно на практике. Что демонстрирует, не то чтобы правовую коллизию, а «усугубленную» правовую проблему.

В ЛНР остро стоит вопрос формирования экономического, в том числе бухгалтерского, права. Так, профессор Е.М. Ашмарина обосновала признание бухгалтерского права отраслевым образованием экономического права [1]. Реформа бухгалтерского учета должна обязательно привести к изменениям в других сферах, в частности в статистике, налогообложении, системе права, аудите и анализе. Процесс трансформации отечественной учетной системы к требованиям международных стандартов ориентирован, прежде всего, на совершенствование методических, организационных и правовых основ учета, а именно отдельных норм законодательства, методики бухгалтерского учета различных его объектов, вопросам формирования учетной политики на предприятии и плана счетов. По мнению многих ученых и практиков внедрение международных стандартов бухгалтерского учета и аудита позволяет получить благоприятную экономическую среду, прежде всего, для инвесторов, менеджеров, руководителей предприятий. Вопрос тождественности понятия бухгалтерского права с нормативно-правовым регулированием

бухгалтерского учета остается открытым, так как некоторые авторы оспаривают существования и признания бухгалтерского права.

Учитывая вышеизложенное, можно сказать, что предпосылкой дальнейшего развития бухгалтерского учета являются: пересмотр теоретических основ бухгалтерского учета; дифференциация требований к финансовой отчетности; непрерывная профессиональное образование; активная позиция бухгалтерского сообщества; формирование современной парадигмы учета, отчетности и аудита.

В целом на сегодня во всех странах, а в ЛНР особенно, остро стоит необходимость выявления и устранения нормативно-правовых коллизий в бухгалтерском учете и аудите для снижения вероятности наступления административной и (или) уголовной ответственности бухгалтеров, аудиторов и руководителей предприятий, учреждений и организаций, а иногда для возможности практического осуществления ими своей деятельности в целом.

Список литературы:

1. Ашмарина Е.М. К вопросу об объеме и пределах финансово-правового регулирования // Государство и право. 2015. № 10. С. 12-20.
2. Бакаева О.Ю., Покачалова Е.В. Мониторинг и аудит как инструмент достижения баланса частных и публичных интересов в налоговых и таможенных правоотношениях // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2018. № 42. С.616-643.
2. Ефременко Е.В. Нормативно-правовое регулирование учета или бухгалтерское право? // Глобальные тенденции и национальные вызовы научно-технологического развития в условиях инновационной экономики: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции (г. Ставрополь, СтГАУ, 26-27 февраля). Ставрополь: Седьмое небо, 2018. С. 119-122.
3. Свечкопал А.Н. Аудиторское заключение: требования стандартов, типичные нарушения ключевые слова: аудит, контроль качества, стандарты аудита // Аудиторские ведомости. 2014. № 10. С. 31-44.
4. Филиппова Е.В., Пихновская Т.Б., Старченкова Е.Т., Коротаяева Т.И. Эволюция нормативного регулирования в сфере аудита кредитных организаций в России [Электронный ресурс] // Деньги и кредит. – 2013. № 12. Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_20804864_41909463.

УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Журавлева Л.И., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Аннотация. В статье представлены основные направления государственной поддержки малых и средних предприятий как в нашей стране, так и за рубежом. Сделан вывод, что государство обладает широкими возможностями стимулирования малого и среднего бизнеса. Определены те области деятельности, в которых в ближайшие годы для малого бизнеса будут открыты широкие перспективы.

Ключевые слова: государственная поддержка малых и средних предприятий, доля малых и средних предприятий в ВВП страны, финансовая поддержка, имущественная поддержка, правовая поддержка, информационная поддержка, консультационная поддержка, подготовительная поддержка, консультационные центры, инвестиционные учреждения, специализированные банки, фонды поддержки, технопарки, бизнес-инкубаторы.

Все развитые страны активно поддерживают малый и средний бизнес, отчетливо понимая, что без этого сектора развития своих стран. Россия в этой области характеризуется значительным отставанием: доля малых и средних предприятий в ВВП страны составляет в нашей стране 20%, в то время как в Германии и Великобритании — более 50%, в Финляндии — около 60%, в Нидерландах этот показатель еще больше [2].

Столь усиленное внимание к малым и средним предприятиям объясняется тем, что они обеспечивают занятость и пополняют государственный бюджет. В 2016 году на поддержку малого бизнеса было выделено около одиннадцати миллиардов рублей, а вернулось в виде налогов за первый квартал года уже семьдесят семь миллиардов рублей [3].

Государственная поддержка малых и средних предприятий осуществляется по следующим направлениям.

1. Льготные условия кредитования.
2. Льготное налогообложение.
3. Предоставление льгот на аренду помещений.
4. Предоставление субсидий малым и средним предприятиям.

5. Поддержка экспорта малых предприятий, для чего созданы специальные государственные структуры. Государство не только упрощает экспортные процедуры, но и обеспечивает малые предприятия информацией о потребностях международного рынка. В некоторых странах государство страхует экспортные операции.

6. Повышение квалификации работников малых и средних предприятий за государственный счет.

7. Помощь государства в получении заказов, обеспечение участия в госзакупках.

8. Отмена выплат в фонды социального обеспечения.

9. Создание технопарков для поддержки инновационных проектов.

10. Специальные конкурсные программы. Так, в России это программы "Старт" (помощь предпринимателям, создающим новые технологии), "Развитие" и "Коммерциализация" (помощь в развитии своего предприятия и создании новых рабочих мест), "Кооперация" (на улучшение качества товаров и услуг), "Интернационализация" (на продвижение своей продукции и производства за рубеж).

11. Гранты начинающим предпринимателям.

12. Информационная поддержка.

13. Упрощение схем регистрации бизнеса.

14. Предоставление помещений и услуг государственных бизнес-инкубаторов.

15. Предоставление прав на пользование государственным имуществом, преимущественное право выкупа государственного имущества.

16. Субсидия на открытие своего дела.

17. Имущественная и материальная помощь для участия в выставках.

18. Установка моратория на проведение плановых проверок.

19. Упрощение бухгалтерской отчетности.

20. Квоты для госпредприятий на закупку товаров малого и среднего бизнеса.

21. Смягчение административного наказания.

22. Выделение земельных участков по особой процедуре.

В России государственную поддержку могут получить бизнесмены, работающие в следующих сферах:

- услуги бытового характера;
- организация общественного питания;
- услуги по перевозке пассажиров и грузов;

- традиционные виды ремёсел и промыслов;
- сельское хозяйство;
- сбор и обработка дикорастущих растений и ягод;
- открытие обрабатывающих производств.

Наиболее приоритетным направлением является сфера инновационных технологий [4].

Стремительные изменения общественной жизни создают широкие возможности для развития малого и среднего бизнеса. Наша страна тоже может учесть эти изменения и создать условия для развития малых предприятий в этих направлениях. Например, для развитых стран характерен процесс старения населения. Люди старшего возраста сегодня предпочитают вести активный образ жизни, для чего требуются новые товары и услуги: фитнес-центры, одежда для активного отдыха, места для общения людей старшего возраста, предметы для хобби, центры для овладения новыми навыками, туристические фирмы и т.д.

Сегодня появляется все больше людей, стремящихся иметь удаленную работу. Здесь тоже есть большое поле для развития малых предприятий: агентства, помогающие в поиске такой работы; агентства, которые следят за оставленной недвижимостью тех, кто уезжает в другие страны.

В современном мире стремительно меняется потребительское поведение. Например, путешествие по стране вызывает потребность в недорогих отелях, где могут останавливаться с семьей даже очень состоятельные люди. Большую популярность приобретает сельский туризм, все это создает большие возможности для малого бизнеса, так как крупные предприятия не могут обеспечить потребность в этих услугах.

Современный мир, корпоративная культура выдвигают определенные требования к работнику. Он должен хорошо выглядеть, быть подтянутым, спортивным. Все это обеспечивает современная "welfare"-индустрия. Под словом "welfare" понимается здоровый образ жизни, которому привержен высококвалифицированный средний класс. Если мы хотим удержать профессионалов этого уровня, следует обеспечить им высокое качество жизни, создавая определенную инфраструктуру, инновационную "welfare"-индустрию [5].

В Белгородской области в 2018 году была оказана поддержка более 9 тысячам субъектов малого и среднего бизнеса, создано более 800 новых рабочих мест [1]. Белгородская область участвует в Федеральном проекте «Акселерация субъектов малого и среднего

предпринимательства». В рамках этого проекта предполагается создание центра «Мой бизнес», где будут реализованы все формы поддержки малого предпринимательства; создание центра координации и поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого бизнеса; развитие промышленных парков, поддержка социального предпринимательства [1].

Главный вывод, который можно сделать по материалам исследования заключается в том, что государство готово поддерживать любого желающего заняться предпринимательской деятельностью. Но получить поддержку может только тот, кто соответствует определенным критериям и побеждает в конкурсных программах.

Список литературы:

1. Господдержка бизнеса в Белгородской области: итоговые показатели и планы// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://derbo.ru/press-centr/gospodderzhka-biznesa-v-belgorodskoj-oblasti-itogo> (дата обращения 18.06.2019).
2. Госпомощь малым предпринимателям — 2019. Чем помогут?// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://zaimisrochno.ru/articles/3609-gospomoshch-malym-predprinimatelyam-2019-chem-pomogut> (дата обращения 28.08.2019).
3. Субсидии малому бизнесу от государства в 2019 году — Бизнес идеи 2019 // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rusbizinformation.com/gospodderzhka-malogo-biznesa-v-2019-godu> (дата обращения 26.09.2019).
4. Чижова Е.Н., Сорокина В.Ю., Веснина О.О., Осыченко Е.В. Принципы и факторы формирования инновационной среды строительного производства // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г.Шухова. 2018. № 9. С. 152-157.
5. "Welness"-индустрия инноваций и роста МСП///[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://мниап.пф/analytics/Welness-industria-innovacij-i-rosta-MSP> (дата обращения 15.08.2019).

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАМКАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кадацкая Д.В., канд. экон. наук, доц.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Аннотация. В статье исследованы основные этапы формирования предпринимательской деятельности, ее значение в стратегии развития регионов в условиях трансформации процессов, определены основные факторы формирования стратегического развития предпринимательства в регионах.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, этапы развития, трансформация, развитие предпринимательства в регионах, факторы формирования

В современных условиях развития экономики происходят существенные преобразования, обусловленные глобализацией, цифровой трансформацией, а также развитием инновационных разработок. Кроме того, на развитие экономики России существенное влияние оказывает финансовый и валютный кризис, введение экономических санкций. Данные аспекты указывают на необходимость поиска принципиально новых ориентиров для стабилизации экономики страны, а также повышения ее роли на мировом рынке. Одним из основных способов стабилизации экономики страны является предпринимательская деятельность, которая в рамках своего сегмента, может стать гибким и адаптивным актором в региональных экономических отношениях. Предпринимательская деятельность способна сконцентрировать финансовые, трудовые и производственные ресурсы, сгенерировать инновационные решения для рынка, которые обеспечат конкурентоспособность отечественных предприятий в соответствии с глобальными трендами.

Основные этапы развития предпринимательской деятельности в России указывают на определенные проблемы, обусловленные сложными внутренними политическими условиями для развития предпринимательской деятельности. Наиболее сложный период для предпринимательства в стране пришелся на конец 1920 года и первую половину 1980 годов, отбросив перспективы благоприятного развития на десятки лет, что в последствии отрицательно повлияло на экономику в целом (табл. 1).

Таблица 1 - Этапы зарождения предпринимательства в России [1, 2, 3, 4]

Основные этапы	Особенности
I этап (до XV века)	Зарождение предпринимательства в сфере ремесла и торговли
II этап (XV – XIX века)	Появление ремесленников, купцов, ростовщиков, которые занимались предпринимательской деятельностью в рамках развития производства, торговля для получения доходов.
III этап (первая половина XX века)	Предпринимательство становится массовым явлением, обусловленным строительством железных дорог, акционерной деятельностью, притоком иностранного капитала.
IV этап (с октября 1917 года)	Ликвидация рыночных экономических связей, установление государственной монополии и централизация экономики
V этап (1917-1920 годы)	Период НЭПа, проявление частного предпринимательства в форме аренды, кооперативов, акционерных обществ, товариществ
V этап (конец 1920-вторая половина 1980 годов)	Перемещение предпринимательской деятельности в «теневую экономику», часть незаконно действующей экономики
VII этап (1980)	Возрождение предпринимательской деятельности в рамках выполнения подряда, аренды, кооперации
VIII этап (1990-1999 годы)	Переход к рыночной экономике, переход к предпринимательству как основному компоненту рыночной экономики
IX этап (с начала 2000 года по настоящее время)	Новый инновационный период развития предпринимательства, как критериального признака развития общества

В экономической литературе отсутствует характеристика последнего этапа развития предпринимательской деятельности в России, который дополнен автором с учетом современных экономических трансформаций. В настоящее время развитие предпринимательства в современных условиях играет значительную роль, так как характеризует позитивные изменения в экономике. Переориентация государственной политики на предпринимательскую деятельность в современной инновационной системе в значительной

степени позволит увеличить экономическую ситуацию в стране и выйти на новый уровень. Отличительной особенностью современного этапа развития предпринимательской деятельности является существенное развитие научно-технического прогресса, который затронул все сферы постиндустриального общества.

В настоящее время для развития предпринимательства со стороны органов государственной власти разработаны программы поддержки на различных уровнях. В рамках обеспечения стабилизации деятельности основными аспектами государственной поддержки являются:

- увеличение размера грантов начинающим малым предприятиям на частичное возмещение расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности;
- снижение налоговой нагрузки;
- замораживание тарифов естественных монополий, ведущих к росту цен на энергоресурсы;
- увеличение объемов государственного заказа [2].

Основные преимущества развития предпринимательства в регионах представлены в таблице 2.

В период трансформации экономики под воздействием научно-технического прогресса, сложной внешнеполитической ситуации в стране, вводом санкций против России, необходимо выбрать новые императивы дальнейшего развития, одним из которых может стать развитие предпринимательства с учетом инновационных процессов.

В современных условиях развития экономики страны первостепенную роль играют регионы и их инфраструктура для развития предпринимательской деятельности. Основное значение в процессе организации предпринимательской деятельности имеет предпринимательский потенциал, как фактор ее обеспечения. Таким образом, факторы, которые оказывают воздействие на предпринимательскую активность, формируют на региональном уровне предпринимательскую среду.

Предпринимательская среда представляет собой совокупность условий и факторов, которые посредством воздействия на субъекты предпринимательской деятельности и предпринимательской активности, обуславливают необходимость принятия управленческих решений для их устранения или адаптации [5].

Таблица 2 - Преимущества развития предпринимательства в регионах

Основные преимущества	Особенности формирования
Программы государственной поддержки предпринимательства	Для поддержания развития предпринимательства в настоящее время существует большое количество программ государственной поддержки, на основании которых предприниматель может получить субсидии или льготы на реализацию проекта, кредитование на льготных условиях, снижение налоговой нагрузки, увеличение объемов государственных заказов, замораживание тарифов естественных монополий.
Гибкая стратегия управления и развития	В рамках развития предприятий возможно применять различные стратегии развития, в т.ч. клиентоориентированные, что позволит закрепить позиции на рынке, а применение инновационных решений в процессе управления предприятиями позволит решить проблемы с бюрократизмом и оптимизировать процессы управления.
Инновации в производстве	Субъекты предпринимательской деятельности предполагают наличие мелких и средних предприятий, на которых возможно более оперативно производить замену оборудования, а также приобретать инновационных технологии по более выгодным ценам при помощи государственной поддержки
Контроль предприятия	В малом бизнесе в большинстве случаев контроль над компанией принадлежит одному человеку – владельцу. Хозяин сам вправе принимать решения, ни с кем не советуясь и не перед кем не отчитываясь.
Информационная поддержка	Пропаганда в СМИ и Интернете товаров отечественных производителей

Традиционно в экономической литературе факторы, оказывающие воздействие на предпринимательскую деятельность, подразделяются:

– факторы макросреды: социально-демографические, экономические, культурно-образовательные факторы, уровень развития науки и техники, природно-экономические условия, политико-правовые факторы и информационная среда [2];

– факторы микросреды: внутренние силы предприятия, а также внешние, непосредственно связанные с предприятием: поставщики, конкуренты, посредники и др. [2].

в основе классификации факторов формирования предпринимательской деятельности в регионе положена позиция предпринимательского подхода, на основании которой выделяют следующие факторы внешней среды: природно-климатические, социокультурные, технологические, экономические, структурные, правовые, политические.

С учетом позиций указанных авторов, нами предложена система факторов, оказывающих влияние на предпринимательскую деятельность с учетом классического подхода, но в рамках формирования региональной бизнес-среды (рис. 1).

Состав основных факторов формирования стратегического развития предпринимательства в регионе обусловлен влиянием внешних и внутренних факторов на данный процесс в традиционном понимании. Однако, в условиях трансформации экономики в рамках развития региона необходимо учесть, что предпринимательская деятельность будет зависеть не только от внешних факторов, но и от климата бизнес-среды региона, которая, в свою очередь, оказывает воздействие на формирование предпринимательского потенциала [9]. В случае, если в регионе достаточно развита инфраструктура бизнес-среды, а факторы внутренней среды имеют положительную динамику, в регионе формируется благоприятные условия для развития предпринимательского потенциала, который при положительных сценариях трансформируется в предпринимательскую деятельность. Обеспечение эффективного развития предпринимательской деятельности в конечном итоге приведет к экономическому росту региона и позволит повысить его конкурентоспособность в рамках экономического развития страны.

Для комплексного исследования факторов формирования стратегического развития предпринимательства в регионе необходимо более детально рассмотреть состав и структуру факторов внешнего и внутреннего воздействия.

Внешние факторы:

конъюнктура рынка, технологические процессы в отраслях, курс национальной валюты, уровень инфляции, уровень импортозамещения, социально-демографические факторы, факторы природной среды, научно-технические факторы, культурная среда, политико-правовые факторы

Проблемы развития предпринимательского потенциала в регионах

- сложные процедуры государственного регулирования;
- административное давление и высокий уровень финансовой нагрузки;
- отсутствие системы проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий;
- проблемы создания и избыточного регулирования малого бизнеса;
- рост уровня неформальной занятости в сфере малого и среднего предпринимательства.
- низкий уровень экономической грамотности малых и средних предприятий бизнеса;
- низкий уровень предпринимательской культуры
- отсутствие стартового капитала и недостаточность оборотных средств;
- зависимость малого бизнеса от государственных субсидий, высокие транзакционные издержки;
- недостаточная материально-техническая база;
- экономическая нестабильность в стране.

Внутренние факторы:

состояние сырьевого и несырьевого сектора, внутренний спрос на продукцию/услуги, предложение продукции/услуг местного производства, расселение населения по территории, культурные обычаи населения региона, материально-техническая база региона, коммуникационная политика, организационная культура управления, научный потенциал

Элементы предпринимательского потенциала в регионах

Институциональные возможности	Природно-географические возможности
Социальнокультурные возможности	Инновационные возможности
Инфраструктурные возможности	Ресурсные возможности отраслей, организаций, индивидов

Трансформация предпринимательского потенциала

Рисунок 1 - Основные факторы формирования стратегического развития предпринимательства в регионе

В группу внешних факторов нами выделены следующие:

– институциональные – отражают влияние развития системы институциональных отношений (банковская сфера, каналы снабжения и сбыта, информационное обеспечение и др.), которые расширяют возможности предпринимательской деятельности;

– экономические – характеризуют уровень развитости рынка и его конъюнктуры, курс национальной валюты, уровень инфляции, уровень импортозамещения и др., которые формируют условия распределения ресурсов и уровень предпринимательской активности;

– научно-технические факторы – определяют уровень индустриализации, технологические процессы в отраслях, наличие инноваций в процессах производства и управления, которые определяют характер и формы производства, а также способы предпринимательской деятельности;

– социально-демографические факторы – показывают половозрастную структуру населения, уровень образования, обуславливающие специфику организации предпринимательской деятельности и формирование потребностей;

– факторы природной среды – отражают условия использования природных ресурсов, формируют сырьевую базу, что позволяет выявить потенциал для развития предпринимательской деятельности;

– культурная среда – включают культурный уровень населения, нравственные и моральные нормы, составляющие основу для формирования деловой этики к предпринимательству;

– политические факторы – отражают устойчивость политических институтов, характер взаимоотношения общества и государства, способы управления и принятия решений, обуславливающие социальную интегрированность предпринимательства в общество и его идеологию;

– правовые факторы – показывают степень развития хозяйственного права, регулирование взаимоотношений хозяйствующих субъектов предпринимательской деятельности, законодательную защиту предпринимательства, уровень государственного влияния обеспечивает не только предпосылки формирования предпринимательской деятельности, но и определяет уровень ее активности.

В состав внутренних факторов рекомендуется отнести:

– состав и структура человеческих ресурсов – обуславливает наличие предпринимательской активности, посредством оценки

структуры населения, их доходов, уровня образования, предпочтений и увлечений;

- развитие программ государственной поддержки на региональном уровне – предоставляет непосредственную возможность для развития предпринимательской деятельности в рамках выделения средств финансирования, предоставление консультационных услуг, снижением налоговой нагрузки;

- ресурсный потенциал региона – уровень сырьевой базы позволяет выявить предпринимательский потенциал в рамках обеспеченности собственными ресурсами в регионе;

- уровень развития инноваций – отражает возможность применения новых технологий в процессе предпринимательской деятельности, предоставляет возможность для новых разработок и их последующего внедрения в сферу производства или в рамках индивидуального предпринимательства, посредством проектов, стартапов и др.;

- финансовая и инвестиционная обеспеченность – позволяет выявить обеспеченность финансовыми средствами и распределить их по приоритетным направлениям развития предпринимательской деятельности.

Подход к проблеме развития регионов Российской Федерации в условиях экономического кризиса с позиции инновационных преобразований основан на поиске новых драйверов для развития предпринимательства, одним из которых является взаимодействие таких структур как органы государственной власти местного самоуправления, предпринимательских структур и высших учебных заведений [7].

Предпосылками для создания такого рода взаимодействия являлись:

- развитие предпринимательской деятельности, как приоритетного направления, в рамках стабилизации экономики страны;

- разработка и внедрение программ поддержки на развитие предпринимательства: гранты, субсидии, снижение налоговой нагрузки, льготное кредитование и др.;

- усиление роли регионов в развитии экономики страны;

- формирование инновационного кластера развития региональной экономики: комплексный подход к проблеме городского развития, повышение качества и уровня жизни; разработка стратегии развития социальной сферы;

- высокий уровень научно-технического прогресса, разработка инновационных продуктов в различные отрасли экономики;

- повышение роли ВУЗов в формировании предпринимательской активности среди молодежи;
- развитие НИОКР и их реализация в предпринимательской деятельности;
- взаимодействие предпринимательских структур с ВУЗами с целью реализации проектного управления;
- внедрение проектного управления в предпринимательских структурах: выход на новые рынки сырья и сбыта продукции; приобретение стабильности в обеспечении сырьем и полуфабрикатами; достижение определенного социального эффекта; снижения затрат по производству; повышение конкурентоспособности; решение задач импортозамещения;
- повышение внимание к предпринимательским структурам в рамках обеспечения занятости населения и др.

В условиях становления новых экономических формаций ВУЗы играют огромное значение, являясь стратегическим центром генерации информационных потоков и человеческих ресурсов. Решение проблемы однополярной модели развития региональной экономики является реализация трехсторонней бизнес-модели стратегического развития предпринимательской деятельности региона [8].

Современные тенденции развития региональной экономики способствуют выходу образовательной сферы на новый уровень, который позволит определить ВУЗ не только с позиции образовательного учреждения, но и с позиции предпринимательских структур. В данном контексте университет обеспечит инновационную платформу для взаимодействия малого и среднего предпринимательства с потенциальными новыми высококвалифицированными кадрами.

На развитие предпринимательской деятельности в регионе будут оказывать влияние различные группы факторов, которые зависят от внешней среды развития экономики, а также внутренней бизнес-среды региона. В случае позитивного влияния факторов на формирование предпринимательского потенциала в регионе, будут обеспечены благоприятные условия для его трансформации в предпринимательскую деятельность.

Список литературы:

1. Арустамов Э.А. Предпринимательская деятельность: учебник / Э.А. Арустамов, под ред. – Москва : КноРус, 2011. – 203 с.

2. Дигилина О.Б., Абдулаев Н.В. Развитие малого предпринимательства в текстильной отрасли в посткризисный период // Технология текстильной промышленности № 4 (352), 2014
3. Кадацкая Д.В., Клепиков Ю.Н. Взаимодействие предпринимательских структур и высших учебных заведений: тенденции и перспективы развития // В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития. Сбор докладов IX Международной научно-практической конференции. 2018. С. 219-224.
4. Кадацкая Д.В., Лаврова Ю.С. Методические подходы к оценке стратегического развития предпринимательства в отрасли легкой промышленности как основного драйвера развития региона // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 7. С. 1483-1494.
5. Корнева Е.В. Факторы, влияющие на предпринимательскую активность региона / Е.В. Корнева, А.В. Корень [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=16832>
6. Лаврова Ю.С., Доронина А.О. Техничко-технологические инновации в предпринимательской деятельности // В сборнике: Молодежь и кооперация: инновации и творчество Материалы международной студенческой научной конференции. В 4 частях. 2016. С. 74-80.
7. Погорелый М.Ю., Селиверстов Ю.И. Инновационный процесс России в системе факторов экономического развития на современном этапе // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова . 2011. № 2. С. 101-104.
8. Селиверстов Ю.И. Институциональные барьеры инновационной активности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 1 (41). С. 363-370.
9. Экономический портал Белгородской области. URL: <http://www.belgorod.com/potensial/ratings-of-the-belgorod-region/>

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Кажанова Е.Ю., ст. преподаватель
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Первенство персонала как ключевого ресурса организации признается сегодня все большим числом отечественных работодателей. В статье рассматриваются некоторые факторы внешней среды, оказывающие влияние на эффективность функционирования человеческих ресурсов современной организации.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, внешняя среда организации эффективная занятость, конъюнктура рынка труда, hr-менеджмент.

Проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов – краеугольный камень всех современных научных исследований в области экономики. Но особую актуальность она приобретает применительно к главному экономическому ресурсу – человеку, как носителю основной производительной силы общества.

Признав его неоспоримое первенство, наука поставила задачу - исследовать все возможные аспекты функционирования человеческих ресурсов с целью выявления резервов и факторов повышения эффективности их использования. Ведь в «Концепции долгосрочного развития страны до 2020 г.» поставлена задача достижения четырехкратного роста производительности труда [4].

Одним из важнейших факторов, влияющих на степень раскрытия потенциала человеческих ресурсов, является управление. Так, HR-менеджмент в наиболее успешных и конкурентоспособных компаниях современности потеснил по значимости такие сферы управления, как финансы, маркетинг, сбыт, снабжение и т.д. [1].

В свою очередь HR- менеджмент протекает под воздействием внешней и внутренней среды самой организации. До отечественных организаций подобное понимание первенства человеческих ресурсов перед всеми остальными только начинает доходить, к сожалению постепенно и очень медленно [3]. Поэтому на особенностях влияния внешней среды организации на эффективность управления человеческими ресурсами хотелось бы остановиться подробнее. Факторы внешней среды, по-разному отражающие те или иные

структуры и институты общества, активно воздействуют на повышение производительности труда в организациях. Каждая группа этих факторов использует свои специфические способы, механизмы и инструменты.

В качестве факторов влияния рассмотрим законодательство, деятельность профсоюзов и ситуацию на рынке труда. Выбор объясняется тем, что в подавляющем большинстве носитель человеческих ресурсов – наемный работник, который испытывает их действие наиболее остро.

Итак, законодательство. Ни для кого не секрет, что в России верховенство закона скорее декларировалось, чем выполнялось на практике на протяжении всей истории существования государства. Современный этап в этом смысле не является исключением. Наиболее значимо на занятость оказывает влияние противоречие между предоставляемыми законом правами и ограниченностью возможностей пользоваться ими. Проявляется это в целом ряде процедур управления человеческими ресурсами: отбор при трудоустройстве, адаптация, стимулирование, мотивация, обучение, продвижение, увольнение.

Так, отбор при найме предполагает возможность отказа в трудоустройстве, если работодателя по каким-то причинам не устраивает пол, возраст, национальность или семейное положение кандидата, что прямо противоречит Конституции Российской Федерации. Отказать можно и из-за несоответствия политических взглядов, слишком независимого характера или излишнего темперамента. Казалось бы, защитить свои права в этих случаях человеку предлагается через суд. Но доказать истинную причину отказа невозможно, так как она нигде не фиксируется документально. Современные технологии позволяют вести видеозапись собеседований по найму. Но закон не обязывает работодателя к подобным действиям, в результате чего зачастую вакансии заполняются не самыми лучшими претендентами, а наиболее лояльными и послушными. То же самое может наблюдаться и при увольнении.

Если постоянные работники еще как-то могут защитить себя от произвола «хозяина» то временные работники трудовым законодательством почти не защищены. Это касается как рисков потери работы и возможности новой занятости после потери работы. Более того, не существует никаких свидетельств, что более низкие гарантии занятости нерегулярным работникам компенсируются более высокой оплатой труда. У большинства из них худшие условия труда, как по гарантиям занятости, так и по заработной плате. Кроме того,

работодатели меньше склонны инвестировать в непостоянных работников, что может, в свою очередь, снизить их производительность и затормозить развитие человеческого капитала.

Особую актуальность это приобретает в современных условиях перехода к «новой» экономике, когда персонал формируется на определенный срок под конкретные проекты. Внешняя среда заставляет сотрудников постоянно быть готовыми к переменам. В итоге, приспосабливаясь к ним или сопротивляясь, люди сталкиваются с такими последствиями, как:

- изменение статуса;
- необходимость поиска новой работы;
- перестройка устоявшихся способов деятельности и сложившихся традиций;
- боязнь неопределенности;
- нарушение стереотипов поведения;
- опасение наказаний за неудачу.

Все это отрицательно сказывается на производительности труда, формировании инновационного мышления, свободе творчества. Страдают в первую очередь те составляющие, которые определяют современные требования к качеству трудового потенциала человеческих ресурсов [4].

Однако прессинг организации испытывают не только от несовершенного Трудового Кодекса. Ограничения, влияющие на эффективность деятельности персонала «бьют» и со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства.

Что касается влияния профсоюзов, как фактора внешней среды, то их роль скорее номинальная. С переходом к рыночным отношениям и с приобретением профсоюзами статуса независимых, профсоюзное движение пошло на спад. Этот один из важнейших социальных институтов, включенных в процесс регулирования социально-трудовых отношений, практически не заметен в организациях, где есть его органы, а во многих организациях он попросту отсутствует. Достаточно обратиться к целям и задачам профсоюзов (достойная заработная плата, современные стандарты условий и охраны труда, нормальная продолжительность рабочего дня, максимальная занятость, законодательные гарантии, право на заключение различных видов соглашений и их выполнение, право на забастовки), чтобы понять, что их права реализуются в усеченном объеме. В самих же организациях мнение профсоюзов удивительно идентично позиции работодателя,

поэтому конфликты и трудовые споры решаются, как правило, в пользу последнего. Доверие к этой структуре со стороны работников утрачено, на реальную защиту со стороны профсоюзов они не рассчитывают, следовательно, они не могут выступать даже в качестве потенциального катализатора повышения эффективности трудовой деятельности.

Конъюнктура рынка труда – наиболее действенный фактор внешней среды, способный влиять на степень эффективности занятости. Рынок труда находится в настоящее время под воздействием целого ряда факторов, снижающих эффективность мероприятий, проводимых государством, а также администрациями территорий и организаций. Среди них следует отметить:

- сохранение значительных масштабов неполной занятости;
- специфический характер вторичной занятости, сопровождающейся низкой ценой труда и ориентированной на теневой сектор экономики;
- рост масштабов скрытой безработицы, проявляющейся в низкой эффективности использования трудового потенциала общества;
- отсутствие у людей гарантий занятости;
- сохранение устойчивого разрыва между спросом и предложением квалифицированных кадров, который, учитывая профессиональные ориентации современной молодежи, будет только увеличиваться [6].
- разбалансированность динамики развития национального рынка труда и его территориальных подсистем (региональных и локальных рынков труда) из-за низкой мобильности рабочей силы.

Как известно рынок труда формирует и цену трудового потенциала. Сегодняшняя величина средней заработной платы в 40 тыс. руб. на первый взгляд представляет товар рабочая сила достойно. Но если учесть, что подавляющее большинство наемных работников получают значительно меньшую оплату своего труда, то напрашивается вывод о низкой ценности трудового потенциала в обществе. То же касается и такого показателя, как установленный правительством минимальный размер оплаты труда. К тому же, динамика зарплат значительно ниже инфляционных показателей, что отражается на потребительной способности населения, а, следовательно, и на качестве воспроизводства человеческих ресурсов. Все это также существенно влияет на мотивацию труда, а, следовательно, и на его производительность.

На сегодняшний день мы имеем экономику с пока еще приличным ресурсным потенциалом, но с крайне низким уровнем его производительности [5]. Как правило, такое положение - результат неэффективного управления, отсутствия действенных стимулов, низкой

мотивации субъектов экономической деятельности. Поэтому полагаем, что действия правительства по увеличению продолжительности возраста трудоспособности и сокращению рабочей недели – это не те меры, которые позитивно отразятся на эффективности функционирования человеческих ресурсов. Скорее это попытка скрыть удручающие данные статистики о состоянии производительности труда в стране. По-прежнему используются приемы, направленные на продление действия экстенсивных факторов развития, в то время как уже давно пора переключиться на стимулирование экономического роста интенсивного типа. Подобный курс позволит изменить и внешнюю среду, в которой действуют отечественные организации. А ее факторы заставят все уровни менеджмента российских организаций всерьез заняться проблемами эффективного использования своих человеческих ресурсов. Ведь нарождающаяся информационная экономика – это, прежде всего, высокоразвитая конкурентная среда, где все участники обладают примерно равными технологиями, и конкурентное преимущество может быть реализовано только по трудовому потенциалу человеческих ресурсов.

Список литературы:

1. Аркатов А.Я., Кондрашова Е.А. Интеллектуальные ресурсы – основа инновационного развития предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2014. №6. С. 128-131.
2. Бекренев И.В., Новиков А.С. Ретроспективный анализ и классификация факторов конкурентной среды при адаптивном управлении предприятием // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. №11. С. 256–259.
3. Дорошенко Ю.А. Технологическая модернизация предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №4. С. 186-190.
4. Концепция долгосрочного развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
5. <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept>
6. Производительность труда в трансформирующейся экономике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nauka-shop.com/mod>
7. Чхутиашвили Н. В. Требования к молодым специалистам на современном рынке труда. [Электронный ресурс]. <http://skachate.ru/pravo/21993/index.html>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

**Капыльцова В.В., канд. экон. наук, доц.,
Поленок А.И., магистрант**
Донецкий национальный университет (ДНР)

Аннотация. В данной статье определены основные цели, проанализированы ключевые условия и предпосылки, а также установлены приоритетные направления социально-экономического развития региона в современных условиях хозяйствования на примере Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: регион, общественные потребности, социально-экономическое развитие, доходы населения, уровень жизни, качество жизни, социально-экономическая политика государства.

Основные направления стратегии социально-экономического развития Донецкой Народной Республики (ДНР) должны иметь целью удовлетворение материальных и духовных общественных потребностей, решение актуальных общественных проблем, а также учитывать условия и особенности развития региона. При этом следует иметь в виду, что общественные потребности зависят от социальной и демографической структуры населения, этнических особенностей и исторического развития, а уровень их удовлетворения определяет уровень жизни населения на данной территории, отражает степень экономической, финансовой, инвестиционной привлекательности региона, обуславливает процветание либо депрессию в обществе. Безусловно, практическая реализация приоритетных направлений социально-экономического развития региона зависит от наличия научно обоснованной социально-экономической политики государства.

Целью исследования является определение основных направлений социально-экономического развития региона в контексте формирования эффективной социально-экономической политики государства.

Дальнейшее социально-экономическое развитие ДНР может происходить по двум альтернативным сценариям: пессимистичный вариант прогноза предполагает достаточно медленный выход из кризиса, что скажется на динамике уровня и качества жизни населения; оптимистичный – опирается на достаточно быстрые темпы восстановления, в результате чего можно рассчитывать на существенное улучшение ситуации (при условии как минимум прекращения имеющего место вооруженного конфликта) в течение

ближайших лет. Однако, по любым из двух данных сценариев прогноза, в обществе по-прежнему будет сохраняться существенное имущественное расслоение по уровню доходов.

Вне всякого сомнения, положительные изменения в сфере доходов населения будут происходить только в условиях возобновления и повышения темпов роста экономики региона, сокращения теневого сектора, совершенствования налоговой политики, в частности налогообложения заработной платы, и создания прозрачной системы контроля за уплатой налогов. Экономическая и социальная политика государства должна исходить из необходимости последовательного и радикального повышения в перспективе валового регионального продукта на душу населения, увеличения расходов на развитие социальной сферы, устранения расхождения по показателям уровня и качества жизни между отдельными районами, городами, селами и т.д. региона. При этом действенным инструментом управления экономикой ДНР, обеспечения финансовыми ресурсами первоочередных потребностей социально-экономического развития общества, его экономической безопасности должна стать бюджетная политика государства.

Важными условиями формирования экономики ДНР является обеспечение согласованности между экономической и социальной сферами, учет требований экономической эффективности и социальной справедливости, в противном случае – усиливается противоречие между производством и потреблением. Принципиальным моментом в решении социально-экономических проблем региона является сочетание источников развития социальной сферы за счет собственных средств с государственным регулированием и субсидированием. При этом источниками собственных средств являются местные налоги и сборы, а также доходы от государственной собственности. Источниками централизованного экономического регулирования социального развития Республики должны выступать регулирующие налоги, финансовые ресурсы государственных программ, общие субсидии и целевые субвенции, средства фондов развития. Причем обеспечение социально-экономической безопасности региона во многом зависит от реальности прогнозирования доходных источников республиканского бюджета, от соответствия показателей доходной части минимальной потребности региона, от величины финансовых ресурсов, необходимых для его поддержания и развития, и в первую очередь социального и экономического развития.

В связи с этим, на наш взгляд, основными направлениями социально-экономического развития региона и, соответственно, приоритетами в разработке и практической реализации социально-экономической политики государства, должны стать:

- повышение занятости населения и развитие рынка труда путем:

- а) сохранения имеющихся и создания новых высокопроизводительных рабочих мест (формирование профессионально-квалификационного состава рабочей силы в соответствии с потребностями рынка труда);
- б) обеспечения активного участия в международном разделении труда;
- в) создания условий для развития самостоятельной занятости населения и предпринимательской инициативы, распространения вторичной занятости трудоспособного населения;
- г) содействия трудоустройству неконкурентоспособных на рынке труда слоев и категорий населения (лиц с ограниченными физическими возможностями; молодежи; женщин; лиц, освобожденных из мест лишения свободы или принудительного лечения);
- д) обеспечения работой трудоспособных лиц из семей с детьми;

- увеличение доходов от трудовой деятельности путем:

- а) усиления мотивации к производительному труду, введения повременной системы оплаты труда с применением минимального размера почасовой заработной платы;
- б) законодательного установления экономически и социально обоснованного уровня минимальной заработной платы с поэтапным приближением ее размера до прожиточного минимума;
- в) обеспечения своевременной выплаты заработной платы и недопущения возникновения задолженности по ее выплате;
- г) развития социального партнерства и договорного регулирования трудовых отношений в сфере оплаты труда, совершенствования процедуры заключения коллективных договоров и соглашений, а также контроля за их выполнением;
- д) легализации всех трудовых доходов граждан посредством уменьшения налогообложения доходов граждан;

- реформирование системы социальной защиты населения путем:

- а) введения единой методики расчета среднедушевого совокупного дохода семьи с учетом ее дохода от собственности и совершенствования механизма финансирования государственной социальной помощи;
- б) определения стратегии постепенной замены системы действующих льгот на адресную денежную социальную помощь или на социальные услуги;
- в) осуществления мероприятий административно-финансовой консолидации программ предоставления социальной помощи, создания единой базы данных по получателям всех видов социальной помощи и услуг, а также осуществления перехода к назначению всех видов

социальной помощи по единому заявлению; г) развития системы социального обслуживания нетрудоспособных граждан с активным привлечением к этому процессу общественных организаций и использованием волонтерского труда; д) осуществления перехода к единой централизованной и максимально упрощенной системе социального обслуживания населения по всем государственным социальным программам;

- осуществление социальной поддержки лиц с ограниченными физическими возможностями путем: а) свободного (безбарьерного) доступа лиц с ограниченными физическими возможностями ко всем учреждениям и общественным местам; б) обучения детей-инвалидов в общеобразовательных образовательных организациях и создания условий для реализации их потенциальных возможностей во всех сферах общественной жизни; в) совершенствования организации и проведения медико-социальной экспертизы утраты трудоспособности, предоставления реабилитационной помощи населению; г) введения порядка обязательного участия работодателей в обеспечении реабилитации наемных работников, пострадавших от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- осуществление социальной поддержки семей с детьми и детей, лишенных родительской опеки путем: а) развития новых социальных технологий поддержки семьи; б) предоставления молодым гражданам льготных условий для получения образования в организациях высшего и среднего образования; в) обеспечения государственных социальных гарантий на бесплатную медицинскую помощь и образование, питание и медикаментозное обеспечение детей раннего возраста, оздоровление и отдых, социальную поддержку; г) профилактики безнадзорности и правонарушений в детской и молодежной среде посредством реализации специальных социальных программ; д) предоставления дополнительных государственных гарантий социальной реабилитации и адаптации детей, находящихся в трудных жизненных обстоятельствах, в том числе детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки, детей-инвалидов, детей, пострадавших от военных действий; е) предотвращения распространения социального сиротства, беспризорности и безнадзорности при условии беспрепятственной деятельности общественных организаций, работающих в данной сфере.

При этом следует отметить, что важным социально-экономическим признаком гражданского общества в развитых странах мира является формирование и наличие среднего класса не как класса собственников средств производства, а как страты материально обеспеченных людей,

в состав которых входят не только мелкие и средние собственники средств производства, но и наемные работники (специалисты, служащие, высокооплачиваемые рабочие). То есть, средний класс должен формироваться на основе определенной величины доходов различных групп населения. Средний класс является причиной и условием стабильности национальной экономики, а следовательно безопасности развития всех ее элементов (регионов).

Фундаментальной основой формирования среднего класса, а также ослабления тенденций социальной дифференциации населения и проявления в качестве амортизатора социальной напряженности является малый и средний бизнес. Наряду с этим, малый бизнес в последнее время становится источником создания новых рабочих мест для многих рабочих и высококвалифицированных специалистов. Поэтому необходимо как главную социальную проблему, рассматривать формирование в Республике среднего класса. Для этого следует обеспечить мониторинг реальных условий его формирования, исходя из того, что в этом процессе принимает участие не только государство, но и отдельные субъекты хозяйственной деятельности. Кроме того, решение социальных и экономических проблем на уровне отдельных предприятий и трудовых коллективов является одной из важнейших задач руководителей соответствующего хозяйственного уровня управления. Одновременно следует также повысить роль трудовых коллективов в решении социально-экономических проблем общества не только в отдельных городах и селах, но и в регионе в целом.

Таким образом, разработка эффективных механизмов и практическая реализация результативных мероприятий по определенным выше приоритетным направлениям социально-экономического развития региона позволят восстановить и обеспечить достойный уровень и приемлемое качество жизни населения ДНР при условии согласования социальных целей общества и экономических средств их достижения.

Список литературы:

1. Буланов В. С. Основы социально-экономической теории развития человека : монография. Москва : Проспект, 2014. 206 с.
2. Капильцова В. В. Соціалізація економічної системи суспільства : теоретико-методологічні аспекти : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. 227 с.
3. Социальное служение Русской Православной Церкви : мультимедийное учебное пособие [электронный ресурс] / под ред. прот. В. Хулапа, И. В. Астэр. Санкт-Петербург : СПбГИПСР, 2014.

ВИДЫ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ковалева Т.Н., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Одним из элементов налоговой политики является механизм предоставления налоговых льгот. Налоговые льготы в виде специальных налоговых режимов, дифференциации налоговых ставок, подходов к формированию налоговых баз, являются инструментами налоговой политики. Необходимо развить научно-обоснованные методики оценки эффективности налоговых льгот.

Ключевые слова: налоговые льготы, эффективность налоговых льгот, специальные налоговые режимы, налоговая политика.

Формирование системы налоговых льгот - значимая часть налоговой политики государства. Возможность поступательного развития общества, стабильность и предсказуемость развития налоговых правоотношений во многом определяются характером проводимой государственной налоговой политики [1, 2]. Одним из элементов налоговой политики является механизм предоставления налоговых льгот. Благодаря налоговым льготам практически реализуется регулирующая и стимулирующая функция налогов. Налоговые льготы в виде дифференциации налоговых ставок, разных правовых механизмов определения налоговой базы являются важнейшими методами государственного управления налоговой сферой [2].

Однако, современная российская налоговая практика содержит немало примеров налоговых льгот, которые не смогли привести к желаемым результатам. В это же время, опыт некоторых регионов показал, что предоставление налоговых льгот оказалось эффективным. Таким образом, применение налоговых льгот на уровне субъектов РФ, а не на федеральном является более эффективным, возможно, по причине более точного выявления перспективных предприятий и адресно разработанной системы налоговых стимулов [3, 4].

Налоговый кодекс РФ предоставляет возможность получения скидки различным категориям налогоплательщиков. В целом налоговые уступки можно разделить на федеральные, региональные и местные. На федеральном уровне налоговые льготы предусматриваются НК РФ, на региональном – НК РФ и региональными законодательными актами, а

на местном уровне НК РФ и постановлениями органов местного самоуправления.

Отметим, что эти классификации действуют вкуче: скидки по федеральным налогам предоставляют федеральные власти, по региональным, соответственно, региональные, то же самое касается местного уровня. Здесь также определяется, есть ли основания для предоставления льготы и как именно уступки будут применяться согласно Налоговому кодексу. Однако есть и исключения: так, к примеру, ставка федерального налога на прибыль может быть снижена региональными властями.

Рассмотрим характер льгот, предоставляемых налоговым законодательством. В Налоговом Кодексе РФ прописаны не только положения общей системы налогообложения, но и так называемые специальные режимы, которые можно определить как льготные. Они предоставляют субъектам налогообложения освобождение от выплаты нескольких видов налогов.

Расчет налоговой нагрузки ряда российских организаций при применении общей и упрощенной систем налогообложения показывает, что налоговое бремя при использовании льготного налогообложения действительно снижается.

В таблице 1 представлен расчет налоговой нагрузки предприятий, использующих упрощенную систему налогообложения за определенный период.

Таблица 1 - Налоговая нагрузка белгородских организаций, использующих упрощенную систему налогообложения

Наименование организации	Сумма фактически уплаченных налогов (без учета страховых взносов), тыс. руб.	Сумма выручки, тыс. руб.	Налоговая нагрузка
ООО «Монолит»	2500,0	25000,0	1,0
ООО «Цветущий рай»	345,1	11500,0	3,0
ООО «ВКЦ «Фауна»	8,8	877,0	1,0
ООО «Ветторг»	361,6	10331,5	3,5

При том, что организации, применяющие специальные режимы налогообложения не освобождены от уплаты налога на имущество,

транспортного и земельного налога, налоговая нагрузка при применении льготных видов налогообложения – существенно ниже. Для сравнения в таблице 2 приведем налоговую нагрузку небольших белгородских компаний, использующих общую систему налогообложения.

Таблица 2 - Налоговая нагрузка белгородских организаций, использующих общую систему налогообложения

Наименование организации	Сумма фактически уплаченных налогов (без учета страховых взносов), тыс. руб.	Сумма выручки, тыс. руб.	Налоговая нагрузка
ООО «Комета»	17040,3	120000	14,2
ООО «Агро-Транс»	1572,0	12000	13,1
ООО «Звездное»	720,2	4001	18,0

Необходимо отметить, что введение в России нескольких специальных режимов в качестве льготного регулирования, дает возможность учесть не только тип организации, но и отраслевую специфику предприятий [4]. Так, практические расчеты показывают, что налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности снижает налоговую нагрузку организаций в среднем в несколько раз [5]. Возможность применения системы налогообложения в виде единого налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей позволяет сельскохозяйственным организациям также существенно снижать налоговое бремя по сравнению с организациями, применяющими общую систему налогообложения. Например, при переходе на уплату единого сельскохозяйственного налога АО «Должанское» снизило свою налоговую нагрузку в три раза.

Существуют и налоговые льготы, которые устанавливаются с учетом особенностей отдельных видов налогов и назначения их использования, при этом, выделяют следующие виды налоговых льгот: налоговые изъятия; налоговые скидки; налоговые кредиты; налоговые каникулы.

Налоговые изъятия - льгота, подразумевающая освобождение от налогообложения отдельных объектов налогообложения. Если принять во внимание налог на имущество, то изъятие в этом случае заключается в освобождении от налогообложения некоторых его типов. Например,

от налогообложения освобождено движимое имущество. В отношении налога на прибыль организаций, изъятие заключается в выведении из налогооблагаемой базы прибыли, полученной от определенных видов деятельности. Кроме того, налоговый кодекс позволяет предоставлять право изъятия физическим лицам. К примеру, налогом не облагаются различных уровней премии и поощрения, единовременная материальная помощь, различные виды государственных пособий. Все типы доходов, которые не облагаются налогами, независимо от их характеристик в налоговом праве закреплены в статье 217 Налогового кодекса РФ.

Скидки по налогам – это одна из разновидностей налоговых льгот, направленных на уменьшение налогооблагаемой базы. Выделяют лимитированные скидки (с ограниченным размером) и нелимитированные скидки (сокращение может производиться без ограничения на весь размер социальных, благотворительных, природоохранных и иных расходов).

Налоговый кредит – льготы, направленные на сокращение общей суммы начисляемого налогового платежа. Данная льгота может предоставляться в нескольких формах: установление пониженной налоговой ставки для отдельных категорий налогоплательщиков или объектов и предметов налогообложения; отсрочка подлежащего уплате налога; рассрочка подлежащего уплате налога; налоговая амнистия; зачет ранее уплаченного налога; инвестиционный налоговый кредит.

Налоговые каникулы — льгота, предусматривающая полное освобождение от уплаты налога на определенный законом срок. Отметим, что термин «налоговые каникулы» не упомянут в кодексе – это «народный» вариант названия изменений, внесенных ФЗ № 477 от 29.12.2014 г. в НК. Поправки подразумевают понижение ставки до нуля для определенной группы ИП, которые пользуются специальным режимом налогообложения (ПСН, УСН).

Налоговые льготы – факультативный элемент налога и, в соответствии с Налоговым кодексом РФ налогоплательщик имеет право отказаться или приостановить действие льготы на один или несколько налоговых периодов, руководствуясь собственной выгодой.

Для целей оценки эффективности налоговых льгот формируется сводная информация в разрезе субъектов Российской Федерации и видов (направлений) налоговых льгот, включающая законодательный источник, характеристики налоговой льготы, такие как категория льготополучателей, условия предоставления льготы, тип льготы, срок действия льготы, целевая категория налоговой льготы.

Налоговые льготы позволяют: уменьшить сумму налога, подлежащую уплате и дать возможность налогоплательщику укрепить финансовую базу, необходимую для развития предпринимательской деятельности; удовлетворить свои повседневные интересы.

Таким образом, определять эффективность налоговых льгот можно оценивая развитие льготизируемого предприятия – рост показателей выручки, рентабельности, производительности труда.

В перспективе применение налоговых льгот должно привести к росту налоговых поступлений за счет развития экономики, увеличения числа налогоплательщиков [2].

Роль налоговых льгот в регулировании экономики сложно переоценить. Необходимо развивать научно-обоснованные методики оценки их эффективности, ведь система налогов помимо фискальной функции, выполняет так же стимулирующую и социальную функции, и в отношении двух последних – налоговые льготы являются первым, если не единственным, инструментом.

Список литературы:

1. Активизация налогового стимулирования реальных инвестиций в промышленность: монография/Е.Л. Атабиева, Т.А. Тумина, А.А. Рудычев, С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко. СПб.: Химиздат, 2008. 160 с.
2. Белисова А. В. Льготы по налогам и сборам как элемент налоговой политики // Молодой ученый. 2016. №11. С. 1243-1245.
3. Божков Ю.Н., Ковалева Т.Н., Носов С.М. Специфика инвестиционных процессов в российской экономике // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 8. С. 246-250.
4. Глаголев С.Н., Слабинская И.А., Веретенникова И.И., Атабиева Е.Л. и др. Направления совершенствования форм и методов государственного регулирования и экономического стимулирования инвестиционной деятельности: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 143 с.
5. Корнийчук Д. В., Жарикова О. А. Оптимизация налоговой нагрузки при упрощенной системе налогообложения предприятия // Молодой ученый. □2017. □ №15. □ С. 408-410.
6. Усатова Л.В., Арская Е.В. Аспекты формирования учетной политики организации // Белгородский экономический вестник. 2013. № 3 (71). С. 71-79.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА

**Колпакова Е.В., ст. преподаватель,
Трошин А.С., д-р экон. наук, проф.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье рассмотрены особенности внешнеэкономической деятельности приграничного региона; проанализирована внешнеэкономическая деятельность Белгородской области; рассматриваются торговые отношения с Украиной; уделено внимание инвестиционному потенциалу региона, как значимому фактору активизации и расширения внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: приграничный регион, экономика, внешнеторговый оборот, взаимодействие с Украиной, привлечение инвестиций, миграция.

Эффективная реализация экономического потенциала внешнеэкономических связей является важнейшей составляющей в развитии регионов. Благодаря интенсификации и диверсификации внешнеэкономической деятельности регионы РФ имеют возможность получения дополнительных доходов, которые направляются на их развитие. Поэтому каждый регион имеет заинтересованность в создании благоприятных условий для развития ВЭД, вместе с тем, реализация экономического потенциала региона способствует расширению внешнеэкономической деятельности страны в целом.

Экономика Белгородской области, как приграничного региона, основывается на обслуживании внешнеэкономической деятельности и трансграничной торговли. Белгородская область входит в состав Центрально-Чернозёмного экономического района и Центрального федерального округа РФ, является пограничной зоной. Имеет общую границу с Украиной протяженностью 540 км.

До 2014 года взаимодействие Белгородской области с регионами Украины было довольно активным. Заключались договора в производственной и культурной сфере не только с Харьковской областью, но и с другими регионами Украины. Кроме того, население Белгородской области активно вовлекалось в розничную торговлю с приграничными территориями Харьковской области.

В настоящее время, в период экономических санкций, из-за снижения активности в области приграничного сотрудничества пострадали оба пограничных региона, причем Харьковская область пострадала больше Белгородской, так как экономика Харьковской области в гораздо большей степени ориентирована на рынок России и других стран СНГ [3].

Развитие трансграничного экономического взаимодействия Белгородской области и Украины тормозит неопределенность в сроках и формах урегулирования политических взаимоотношений между странами. Многие формальные и неформальные контакты заморожены и законсервированы до «лучших времен», реализация совместных проектов приостановлена.

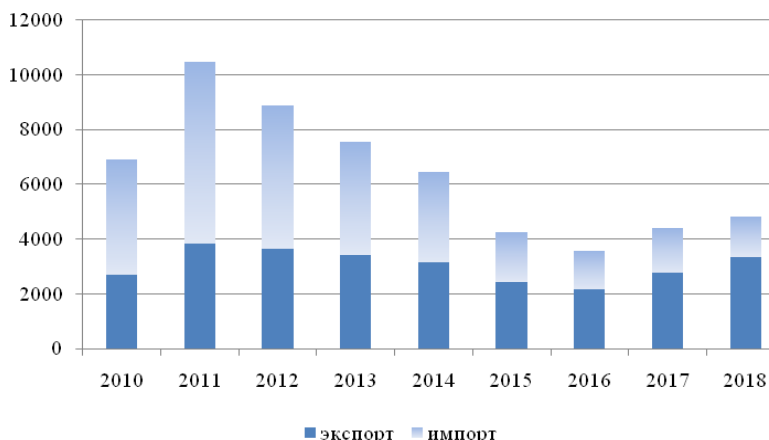
Сформированный с целью трансграничного сотрудничества Белгородской и Украинской областей в 2003 году еврорегион «Слобожанщина» был необходим для того, чтобы создать условия для обустройства инфраструктуры, развития приграничных торгово-экономических связей, развития научного и культурного обмена, защиты окружающей среды. В настоящее время развитие сотрудничества в рамках еврорегиона «Слобожанщина» было остановлено на этапе разработки стратегии и сдерживается в силу политических противоречий. Еврорегион «Слобожанщина» очень слабо использует свой потенциал и требует наполнения конкретными проектами. К сожалению, сложившаяся геополитическая ситуация ставит под вопрос финансирование даже уже заявленных проектов.

Рассматривая внешнюю торговлю Белгородской области с основными странами-партнерами мы видим, что самую большую долю в экспорте нашего региона со странами СНГ в 2018 г. занимала Украина с показателем 262,0 млн.долл.США, далее следует Казахстан – 235,3 млн.долл.США и Беларусь – 235,3 млн.долл.США. По импорту основными торговыми партнерами среди стран СНГ в 2018 г. являлись: Украина – 703,0 млн.долл.США, Беларусь – 64,9 млн.долл.США, Казахстан – 10,2 млн.долл.США [1].

Значительное снижение экспорта Белгородского региона в Украину произошло с 633,1 млн.долл.США в 2010 г. до 240,1 млн.долл.США в 2016 г., но далее наблюдается рост до 262,0 млн.долл.США. Мы видим, что несмотря на трудности в политической сфере и взаимных экономических санкций ведущее место во внешней торговле Белгородской области занимает приграничная Украина.

В 2011 году показатель внешнеторгового оборота был максимальным за последние тринадцать лет и составлял 10495,4

млн.долл.США Длительный период, вплоть до 2014 года, сальдо внешней торговли Белгородской области было отрицательным. Это объяснялось тем, что наша область являлась транзитной территорией для продвижения товаров из Украины в другие регионы России. Из-за изменения политической ситуации в отношениях между Россией и Украиной сальдо торгового баланса в 2015 году стало положительным и является таким по настоящее время (рис.1).



Источник Федеральная таможенная служба

Рисунок 1 - Динамика внешнеторгового оборота товаров Белгородской области за 2011-2018 гг. (в фактически действовавших ценах)

Внешнеторговый оборот Белгородской области за 2018 год составил 4826,0 млн.долл.США и по сравнению с 2017 годом увеличился на 9,7 %. Экспорт увеличился на 19,7 % и составил 3339,5 млн.долл.США за счет увеличения экспортных поставок в страны дальнего зарубежья на 20,7 %, в страны СНГ - на 16,6 % [7].

Стоимостные объемы импорта по отношению к 2017 году снизились на 7,7 % и составили 1486,5 млн. долл.США. Снижение обусловлено уменьшением поставок из Украины (в 1,3 раза или на 186,6 млн.долл.США) и Молдовы (в 1,9 раза или на 20,4 млн.долл.США), при этом вырос объем импорта в Беларусь (в 1,14 раза или на 7,8 млн.долл.США) и Казахстан (в 2,75 раза или на 6,5 млн.долл.США).

Исследование структуры экспортной деятельности свидетельствует о том, что основными товарными группами экспорта в 2018 г. в Белгородском регионе являются: металлы и изделия из них – 2530,3 млн.долл. США (в 2017 году – 1799,9 млн.долл. США, рост составил 40,58%); продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 351,2 млн.долл. США (в 2017 году – 332,2 млн.долл. США, рост составил 5,66%); минеральные продукты – 204,9 млн.долл. США (в 2017 году – 437,1 млн.долл. США, по этому показателю произошло снижение на 53,12 %). Экспорт имеет сырьевую направленность.

При анализе структуры импорта видно, что основными товарными группами импорта в 2018 г. в регионе являются: машины, и оборудование и транспортные средства 512,3 млн.долл. США (в 2017 году - 539,5 млн.долл. США, произошло снижение на 5,04%); металлы и изделия из них – 337,3 млн.долл. США (в 2017 году – 457,9 млн.долл. США, снижение на 26,34%); продукция химической промышленности и каучук – 288,3 млн.долл. США, (в 2017 году – 258,1 млн.долл. США, по этой позиции произошел рост импорта на 11,7%).

Основными торговыми партнерами Белгородской области в 2018 году были: Украина – 20,0% от всего товарооборота субъекта Российской Федерации (в 2017 году – 25,7%), Италия – 12,1% (3,8%), Германия – 7,3% (6,4%), Казахстан – 5,1% (5,2%), Беларусь – 5,0% (5,1%), Турция – 4,8% (9,1%), Испания – 3,2% (2,6%), Алжир – 3,0% (5,3%), Узбекистан – 2,9% (0,9%), Китай – 2,7% (2,8%).

По данным таможенной статистики за 2018 год предприятия и организации, зарегистрированные в Белгородской области, осуществляли торговлю со 128 странами мира. Их количество уменьшилось по отношению к 2017 году на 1,6% (на 2 страны). Экспорт товаров из Белгородской области по стоимости превышает объемы импорта в этот регион в 2,2 раза [7].

Развитие внешнеэкономической деятельности невозможно без укрепления конкурентных преимуществ предприятий, импортозамещающих производств на территории области. В настоящее время в нашей области реализуется план мероприятий по содействию импортозамещению. В 2017 году в перечень проектов, способствующих импортозамещению включен 71 проект на общую сумму 162,7 млрд. рублей.

Также важным для развития экономики нашей области, как приграничного региона, является вопрос привлечения инвестиций. Белгородская область – регион высоких возможностей реализации инвестиционных инновационно-технологических проектов любой

сложности и направленности в условиях минимальных региональных инвестиционных рисков.

На территории области ведется работа по привлечению частных инвестиций в создание объектов общественной инфраструктуры с применением механизмов государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

По данным Белгородстата за 2018 год объем инвестиции в основной капитал составил 134,2 млрд рублей. Объем инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) – 75,1 млрд рублей. За счет собственных средств предприятий и организаций профинансировано 56,6% инвестиций в основной капитал, за счет привлеченных – 43,4 процента.

Кроме того, Белгородская область, являясь приграничным регионом, на протяжении более 20 лет входит в число первых десяти регионов страны с наименьшими интегральными инвестиционными рисками и по итогам ежегодного рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА» в декабре 2018 года, занимает 5 место. По итогам рейтинга Национального рейтингового агентства область входит в топ 9 регионов России с высоким уровнем инвестиционной привлекательности. Самые высокие оценки регион получил за организованную работу по привлечению инвестиций [8].

Миграционные процессы нашего региона также имеют свои особенности. В связи с нестабильной обстановкой на юго-востоке Украины с 2014 года обострилась такая проблема как вынужденная миграция украинцев в Белгородскую область. В настоящее время в Белгородском регионе рассредоточено немалое количество беженцев из Восточной Украины. Местные власти в период 2014-2018 гг провели огромную работу по обеспечению жильем вынужденных переселенцев из Украины а также их трудоустройства. На эффективность работы в сфере стабилизации миграционной обстановки существенное влияние оказывает поддержка со стороны Правительства и органов местного самоуправления Белгородской области.

Для расширения внешнеэкономической деятельности приграничного региона необходимо совершенствовать механизм поддержки экспорта, это позволит привести экономику региона к внешнеторговой самообеспеченности.

Для выполнения этой задачи заключено соглашение между Правительством области и АО «Российский экспортный центр» о

сотрудничестве во внешнеэкономической сфере. Основными направлениями деятельности будут являться:

- Реализация инвестиционных проектов в курируемых отраслях промышленности, в том числе в рамках программы импортозамещения.
- Развитие экспортного потенциала белгородских товаропроизводителей за счет их вовлечения во внешнеэкономические отношения и повышения доступности услуг АО «Российский экспортный центр».
- Реализация программы по развитию индустриальных (промышленных) парков в целях выравнивания инвестиционной привлекательности территорий области.

Список литературы:

1. Белгородская область в цифрах. 2019: Краткий стат. сборник/Белгородстат. 2019. 252 с.
2. Информационно-аналитический материал по итогам социально-экономического развития Белгородской области за 2018 год. Электронный ресурс. URL: <http://derbo.ru/> (дата обращения: 7.08.2019 г.).
3. Куприянов С.В., Стрябкова Е.А., Герасимова Н.А. Особенности экономического развития приграничных регионов // Научная экономика. Серия экономика. Информатика. 2018. Том 45, № 1. С.5-14.
4. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: монография // под. ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 194 с.
5. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография // под. ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 314 с.
6. Проблемы соседства России и Украины в новых геополитических условиях на примере Белгородской области. Электронный ресурс. URL: https://istina.msu.ru/media/reports/report/2ed/f7b/21173933/NSO_GMN_2016.pdf
7. Федеральная таможенная служба. Электронный ресурс. URL: <http://customs.ru/folder/1> (дата обращения: 03.08.2019 г.).
8. Электронный ресурс. URL: <https://taexpert.ru/>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Корниенко Ю.Ю., канд. экон. наук, доц.
Луганский национальный университет им. В. Даля

Аннотация. Рассмотрены этапы развития управленческого учета как системы информационного обеспечения предприятия. Выделены основные направления современной системы управленческого учета, обеспечивающей подготовку и принятие эффективных управленческих решений, связанных с текущей деятельностью и будущим развитием предприятия.

Ключевые слова: информационное обеспечение, управленческий учет, стратегическое управление, концепции, прогнозирование, контроль.

Формирующаяся система экономических отношений обусловила необходимость изменений учетно-аналитической информационной системы предприятия, которая должна соответствовать современным методам управления.

Изменения составляющих механизма управления предприятием вызваны рядом причин. Наличие разных форм собственности, конкуренция на внешнем и внутреннем рынках требуют информационного обеспечения, которое удовлетворяло бы потребности всех уровней управления предприятием. Система управления должна оперативно реагировать на изменения, происходящие в деятельности предприятия, и предусматривать ситуации, связанные с изменениями во внешней среде.

Учетно-информационную систему необходимо рассматривать как стратегический ресурс, который формируется самим предприятием, и является основой для принятия управленческих решений с целью реализации конкурентных преимуществ.

Учетно-аналитическое обеспечение является необходимым условием принятия обоснованных управленческих решений, направленных на реализацию стратегии развития предприятия. Поэтому вопросы формирования на предприятиях учетно-информационной системы в современных экономических условиях достаточно актуальны.

Вся учетно-информационная система, обеспечивающая процесс принятия управленческих решений, имеет следующие составляющие: учетную, информационно-справочную и аналитическую подсистемы.

Соколов Я.В. считает, что система учетно-аналитического обеспечения предприятия является формой организации всех видов учета и анализа, целью которой является обеспечение менеджеров предприятия информацией для принятия текущих и стратегических управленческих решений и контроля за их реализацией. [4]

Под «учетно-аналитическим обеспечением» также понимают систему сбора, обработки, обобщения, представления и анализа финансовой информации, обеспечения ее количества и качества для ведения хозяйственной деятельности, в частности для управления.

Информационно-аналитическое обеспечение системы управления осуществляется с помощью бухгалтерской информации, специфических приемов ее аналитической обработки, специальных средств, а также самого процесса.

Существенные изменения в организации деятельности предприятия под воздействием внутренних и внешних условий требуют его адаптации к ним на основе принятия рациональных управленческих решений. Информационное обеспечение предприятий осуществляет система бухгалтерского учета.

Историю возникновения и развития управленческого учета, как составной части бухгалтерского учета, можно условно разделить на три этапа.

Длительное время бухгалтерский учет был лишь средством регистрации хозяйственных операций методом двойной записи и составления финансовой отчетности. На этом (первом) этапе выделяется понятие производственного учета, который направлен исключительно на обобщение затрат с целью калькулирования себестоимости продукции.

В начале XX века стало ясно, что учет в традиционном его использовании не в полной мере удовлетворяет потребностям управления в условиях обострения конкуренции, усложнения технологии и организации производства. В результате, на основе разработки методов нормирования труда, была усилена контрольная функция учета с применением систем калькулирования стандартных затрат и оперативного анализа отклонений.

В этот период начинается второй этап развития управленческого учета, который связан с разработкой систем калькулирования

переменных затрат (директ-костинг) и учета затрат по центрам ответственности.

В результате внедрения этих систем сформировалась отдельная подсистема бухгалтерского учета, которая использовала различные измерители, виды оценок и была направлена на информационное обеспечение текущих управленческих решений.

С усилением роли стратегического управления, в условиях изменений технологических и управленческих систем начался третий этап развития управленческого учета. На этом этапе возникала необходимость комплексно использовать планирование, нормирование, учет и анализ во внутреннем управлении производственными затратами, а также обоснованно стимулировать их экономию. Основное внимание уделялось элементам нормативного учета затрат, основанного на установлении норм затрат, их учета по действующим нормам с одновременным определением отклонений от норм и их изменений.

Основными задачами управления предприятием были: обеспечение высокой эффективности работы любого структурного подразделения; организация достоверного учета и контроля затрат производства; правильное исчисление себестоимости единицы продукции; определение затрат по местам возникновения и центрам ответственности; получение достоверных результатов производственной деятельности управляемого звена. [2]

Таким образом, организация внутрипроизводственного учета совпадает с одной из концепций управленческого учета – учетом затрат по центрам ответственности, ориентированным только на управление производством.

Изменение внешних условий деятельности в настоящее время требует от управления разработки стратегических целей и задач. Поэтому управленческий учет приобретает стратегическую направленность и обеспечивает информационные потребности управления по всем видам деятельности.

Современная учетно-информационная система, используя внешнюю и внутреннюю информацию, обеспечивает потребности не только производства, но и маркетинга, управления научно-техническими исследованиями. Она является информационной базой для анализа деятельности предприятия с учетом как текущих, так и долгосрочных целей. Расширяется сфера учетной деятельности, в которую включается информация о решающих факторах успеха: качестве, инновациях.

Кроме того, современный управленческий учет содержит и элементы оперативного учета, планирования, нормирования и прогнозирования.

В современных экономических условиях производственный учет охватил весь комплекс операций, связанных с управлением себестоимостью продукции, обобщением нормативов затрат, планированием и прогнозированием себестоимости продукции, учетом фактических затрат и калькулированием себестоимости продукции, анализом расходов и себестоимости, подготовкой управленческих решений, связанных с затратами на производство (себестоимостью продукции).

Учетно-информационная система должна не только обеспечивать принятие управленческих решений, но и осуществлять координацию действий руководства предприятия как по структурным подразделениям, видам деятельности, так и управленческим звеньям. Учетно-информационная система осуществляет планирование, организацию, мотивацию, контроль и регулирование деятельности предприятия.

Различные потребности управления требуют разных подходов к обработке информации. Общая характеристика результатов деятельности предприятия сосредоточена в финансовой отчетности, удовлетворяющей информационные потребности руководства при осуществлении инвестиционной деятельности. Нужды стратегического и текущего управления обеспечиваются управленческим учетом, направленным на оптимизацию использования ресурсов, обеспечение объективной оценки деятельности подразделений.

Учетно-информационная система обеспечивает руководство разных уровней информацией о соответствующих центрах ответственности. Повышение ее контрольных и информационных возможностей для формирования краткосрочных и стратегических управленческих решений целесообразно путем совершенствования методов учета затрат. С помощью данных управленческого учета можно координировать деятельность предприятия в соответствии с его стратегическими целями. Оперативное управление деятельностью основывается на управлении затратами.

Эффективная деятельность предприятий требует ежедневных оперативных данных, которые касаются не только объемов производства и отгрузки продукции, но и процесса формирования себестоимости. Это связано с тем, что выявление отклонений до или во время осуществления любого процесса дает возможность оперативно

управлять ходом производственного процесса, предупреждая неоправданные потери, что имеет большое значение для повышения эффективности. Показатель себестоимости реализованной продукции используется также для составления финансовой отчетности, на основе которой оценивается позиция предприятия на рынке, разрабатывается стратегия будущего развития предприятия.

Таким образом, себестоимость является не только инструментом оперативного и текущего управления, но и базой для принятия долгосрочных решений и прогнозирования будущей деятельности предприятия.

В управлении имеют значение такие важные нефинансовые критерии, как ценность и полезность, которые формируются в системе управленческого учета – лидерство на рынке, надежность клиентов, реакция на спрос, лидерство в технологии, соблюдение сроков поставки, качество продукции.

Учетно-информационная система позволяет принимать комплексные управленческие решения в соответствии с расширением цели системы управления и усложнением степени ее достижения. Ни один из видов информации в изолированной форме не может служить эффективной основой для принятия управленческих решений. Поэтому, управленческий учет основывается на использовании внутренней и внешней, бухгалтерской и не бухгалтерской информации, данных оперативного учета, нормативно-справочной, плановой и аналитической информации, результатов маркетинговых исследований. Следовательно, методология управленческого учета направлена на получение всех возможных альтернативных вариантов решения проблем, возникающих в деятельности предприятия и связанных с управлением расходами и доходами. Детализация данных в управленческом учете обусловлена самой стратегией бизнеса, которая положена в основу формирования центров ответственности.

Таким образом, управленческий учет призван обслуживать систему управления, которая включает функции планирования, учета, анализа, контроля, нормирования. Благодаря привлечению перечисленных видов информации, управленческий учет формируется как целостная система, содержащая подсистемы прогнозирования и планирования себестоимости, учета расходов и калькулирования себестоимости продукции, анализа формирования себестоимости и подготовки управленческих решений, связанных с текущей деятельностью и будущим развитием предприятия.

Список литературы:

1. Карпова Т.П. Управленческий учет: – М.: АУДИТ, ЮНИТИ, 2000. 350 с.
2. Керимов В.Э. Управленческий учет: – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. 268 с.
3. Котляров С.А. Управление затратами. – СПб: Питер, 2001. 160 с.
4. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

Король Н.В., магистрант

*Академия управления Министерства внутренних дел
Российской Федерации*

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты бюджетирования закупок для государственных нужд, в том числе в органах внутренних дел. Предлагается авторское изложение понятия «бюджетирование». Рассматривается понятие «бюджетирование, ориентированное на результат».

Ключевые слова: бюджетирование, закупки для государственных нужд, закупки

Органы внутренних дел являются крупнейшими государственными заказчиками, действующими в рамках федерального закона о закупках. В условиях современной экономики России, где особое внимание уделяется повышению результативности бюджетных расходов, сохранности бюджетных средств, их эффективному и равномерному использованию путем осуществления государственных закупок, особо актуальными становятся вопросы эффективности бюджетирования системы государственных закупок.

Система государственных закупок представляет собой сложный процесс взаимодействия участников бюджетного процесса (государственных заказчиков), органов власти, контролирующих органов, поставщиков путем проведения различных процедур, закрепленных законодательством, и направленных на сохранность бюджетных средств и их эффективное расходование. В сложившихся условиях особое значение имеет отлаженная система закупок для государственных нужд, в том числе и процесс бюджетирования.

Основная цель бюджетирования системы государственных закупок заключается в оптимизации расходов посредством эффективного планирования (в тесной увязке с бюджетным процессом), размещения государственного заказа (соблюдение принципов открытости, прозрачности конкурсных процедур), обеспечения результативности производимых расходов, контроля за расходованием средств.

Процедуры, технологии размещения заказа для государственных нужд в последние годы неоднократно изменялись, уточнялись. Однако

институты планирования, бюджетирования госзаказа и исполнения государственных контрактов, практически не развивались.

Все вышеизложенное предопределило актуальность и необходимость исследования вопросов бюджетирования закупочной деятельности, в том числе в органах внутренних дел.

Финансовая категория «бюджетирования» появилась относительно недавно – в XX вв. Следует отметить, что категория «бюджетирования» используется не только государственными структурами (финансируемыми из бюджетов различных уровней), но и коммерческими. В современной экономической литературе до сих пор продолжают дискуссии относительно содержания категорий бюджетирования.

Не будем оспаривать тот факт, что экономически оправдано использование современных технологий для решения задач управления, среди которых особенно актуальной является бюджетирование. В современных экономических условиях, условиях цифровой экономики, планирование и бюджетирование как финансовой, так и закупочной деятельности являются одними из важнейших составных элементов управления учреждения в целом.

Мы полагаем, что функционирование системы заказов для государственных нужд, ее эффективность определяется различными факторами: прогнозирование и планирование закупок для госнужд, использование единых подходов к бюджетированию закупок, финансирование закупок в необходимых объемах, правовое регулирование, контроль за исполнением государственных контрактов и аудит эффективности использования бюджетных средств.

На основании анализа различных источников информации (специальной литературы, нормативных-правовых актов, результатов исследований ученых) можно изложить различные подходы к определению понятия «бюджетирование».

Т.П. Карпова дает понятие бюджетированию как методу управления: «Бюджетирование - метод управления деятельностью предприятия и его подразделениями» [4, с.7].

А.Н. Гаврилова и А.А. Попов понятие «бюджетирование» рассматривают как «процесс планирования будущей деятельности организации, результаты которого оформляются системой бюджетов. [3, с. 425].

В.Е. Хруцкий и др. полагают, что «Бюджетирование на предприятии - это схема управления, которая включает в себя следующие понятия: комплексную организацию мер, приемов и

различных операций; разработка вышеуказанных мер для последующего внедрения» [9, с. 348].

Г.П. Кузина и Е.И. Шохин и дают следующее определение понятию «бюджетирование» – «это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов» [8, с. 123].

В системе управления общественными финансами на протяжении последних десятилетий важную роль играет категория «бюджетирование, ориентированное на результат» (БОР) [11, с. 23]. БОР — система бюджетного планирования, связывающая произведенные расходы с ожидаемой отдачей от этих расходов, с их социальной и бюджетной эффективностью [6].

Ценность БОР для общества состоит в том, что он лучше позволяет понять, какие цели ставят перед собой правительство, министерства и ведомства, насколько они отвечают потребностям различных групп населения и в какой степени правительству удастся достичь поставленных целей [там же].

Активное внедрение БОР как направления реформирования бюджетного процесса в России началось в рамках бюджетной реформы в 2004 г. одновременно с началом формирования нормативно-правовой базы, регламентирующей данную процедуру.

Отправным моментом в регулировании процедуры внедрения БОР в практику финансового среднесрочного планирования на федеральном уровне стало принятое Постановление от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов». Данная концепция реформирования бюджетного процесса в РФ в 2004-2006 годах направлена на повышение результативности бюджетных расходов и оптимизацию управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы РФ.

При этом трактовка самого термина «бюджетирование, ориентированное на результат» различна. Многообразие подходов к определению бюджетирования, ориентированного на результат, обусловлено тем, что эта категория интенсивно развивается и трансформируется во времени.

Одни авторы рассматривают бюджетное планирование, ориентированное на результат как некую систему: «как один из элементов системы взаимодополняющих мер по повышению эффективности государственного управления, и способно дать максимально положительный эффект при условии применения комплексного подхода к реформированию системы государственного управления [1, с.605]; «система организации бюджетного процесса и

государственного (муниципального) управления, при которой планирование, исполнение и контроль за исполнением бюджета осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами, обеспечивая распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства (региона, муниципального образования) с учетом приоритетов государственной (муниципальной) политики и общественной значимости ожидаемых непосредственных и конечных результатов использования бюджетных средств» [10, с. 28].

С.Р. Рустамова под БОР подразумевает «комплекс действий по планированию, исполнению, подведению итогов исполнения бюджета и контролю за расходованием бюджетных средств, обеспечивающий распределение бюджетных средств по целям, задачам и функциям государства с учетом приоритетов государственной политики и общественной значимости ожидаемых непосредственных и конечных результатов использования бюджетных средств, которые должны основываться возможным результатом их расходования» [7, с. 5].

Таким образом, нет единого подхода к определению категории «бюджетирование, ориентированное на результат». Исследователи видят в этой категории и систему, и метод, и комплекс действий.

Исходя из принципов бюджетирования, ориентированного на результат, формирование бюджета закупок для государственных нужд, должно основываться на следующих основных принципах:

1. «программное», то есть установленное и закрепленное в программных документах (закон о бюджете, стратегии развития и т.п.), формирование закупок для государственных нужд; закупки должны осуществляться исходя из приоритетов, целей и задач «программных документов»;

2. должна быть разработана оценка результативности произведенных расходов, то есть необходимо определить показатели (индикаторы), характеризующие состояние достижения цели;

3. необходимо определить ресурсы, необходимые для достижения целей, и сформировать сбалансированный бюджет государственных закупок.

Основная цель бюджетирования системы государственных закупок заключается в оптимизации расходов посредством эффективного планирования (в тесной увязке с бюджетным процессом), размещения государственного заказа (соблюдение принципов открытости, прозрачности конкурсных процедур), обеспечения результативности производимых расходов, контроля за расходованием средств.

Таким образом, на основании синтеза подходов различных авторов к определению понятия «бюджетирование» нами сформулировано определение данного понятия – это система согласованного управления финансами, бюджетными средствами учреждения и также процессами осуществления закупок для государственных нужд, обеспечивающая достижение стратегических целей функционирования учреждения.

Список литературы:

1. Бюджет и бюджетная система: учебник / Мст. П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов; под ред. Мст. П.Афанасьева; [предисловие А.И. Кудрина]. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2011. 777 с.
2. Бюджетирование, ориентированное на результат, для специалистов Роспотребнадзора: учебное пособие / Под ред. Н.В.Шестопалова, Л.М.Симкаловой, О.В.Митрохина. М.: ГЭОТАР Медиа, 2007. 256 с.
3. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий). М.: КНОРУС, 2010. 608 с.
4. Карпова Т. П. Управленческий учет: учебник для вузов. - М.: АСТ-пресс, 2013. 405 с.
5. Региональные финансы: опыт, стратегии, перспективы: Монография; А. В. Дорждеев и др. М.: Финансы, 2008. 365 с.
6. Рустамова С.Р. Бюджетирование, ориентированное на результат как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов // Автореф. дисс. к.э.н. - Махачкала, 2007. 24 с.
7. Финансовый менеджмент. Под ред. проф. Е. И. Шохина и Г. П. Кузиной. М.: ИДФКБ-ПРЕСС, 2009. 408 с.
8. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. - М.: Финансы и статистика, 2012. 140 с.
9. Чулков А.С. Бюджетирование, ориентированное на результат, в системе планирования муниципальных финансов: Дисс. на соискание ученой степени канд-та эк. Наук / А.С. Чулков. - Краснодар, 2011. 160 с.
10. Яковлева И.А., Жалсараева Е.А. Бюджетирование, ориентированное на результат: проблемы и перспективы на региональном уровне: монография. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГУТУ, 2014. 112 с.

О МОНИТОРИНГЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Кочина С.К., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Статья посвящена вопросам процедуры мониторинга инновационной и инвестиционной деятельности региона. Нами выявлены проблемные аспекты, характерные для проведения процедуры мониторинга региональной экономики в разрезе инновационной и инвестиционной деятельности. Также определены параметры, по которым следует ориентироваться в процессе проведения мониторинга. Основными целями мониторинга региональной экономической системы являются выявление проблем, перспектив для развития, а также пути усиления конкуренции между регионами.

Ключевые слова: мониторинг, инновации, инвестиции, региональная экономика.

Инновационная и инвестиционная деятельность являются основополагающими направлениями в экономике региона для обеспечения должного уровня социально-экономического положения. Для достижения этой цели необходимо внедрять систему мониторинга региональных проблем и перспектив в этих аспектах [2].

Мониторинг представляет собой длительный процесс наблюдения за объектом, который включает в себя периодическое снятие интересующих параметров, их обработка, хранение и анализ. Комплекс мероприятий всегда растянут во времени и позволяет изучить свойства объекта в динамике, понять направления его дальнейшего развития, выявить скрытые проблемы и риски.

В связи с этим, существует необходимость совершенствования и развития региональной экономики, которое невозможно без достаточной, актуальной и своевременной информации. Это влечёт за собой необходимость развития системы мониторинга, что позволит существенно оптимизировать принятие управленческих решений органами местного самоуправления, снизить уровень инвестиционных и инновационных рисков, масштабно внедрять инновации, повысить инвестиционную привлекательность региона, разрешить и урегулировать возникающие споры и проблемы [1].

Инновационная деятельность представляет собой комплекс мер и процедур по разработке новшеств и внедрению их в производство,

что, в конечном счёте, будет способствовать усилению рыночной конкуренции на территории одного субъекта, а также конкуренции между регионами.

Для этого необходимо проводить всемерную поддержку предприятиям, осуществляющим инновации, путём финансирования научно-исследовательской деятельности, создания малых инновационных предприятий и бизнес-инкубаторов, упрощения процедуры получения патента на разработки, совершенствования региональной инфраструктуры, повышения заинтересованности местных органов самоуправления [4].

Региональная инвестиционная деятельность представляет собой накопление субъектами инвестиционной деятельности инвестиционных ресурсов, их вложение в определённые объекты инвестирования, расположенные на территории региона, а при необходимости управление этим процессом со стороны собственников инвестиционных ресурсов и органов власти субъекта РФ [2]. Такое определение подчеркивает, что этот вид деятельности должен осуществляться не только в интересах инвестора, но и в интересах всей региональной системы.

Одной из причин, препятствующей внедрению в регион системы мониторинга инновационной и инвестиционной деятельности, является слабо развитая методологическая база анализа этих видов деятельности, в том числе несовершенство инструментов оценки, обработки данных, а также разработки рекомендаций по решению выявленных проблем и снижению рисков.

Таким образом, мониторинг инновационной и инвестиционной деятельности региона нацелен на повышение инновационной активности и инвестиционной привлекательности, что, в итоге, позволит национальной экономике выйти на международный уровень и быть конкурентоспособной [3].

Параметры, характеризующие инновационную деятельность региона, и рассматриваемые в системе мониторинга изображены на рис. 1.

Как мы видим из рис. 1, система мониторинга инновационной деятельности региона рассматривает три аспекта:

- наличие необходимых ресурсов для научной деятельности;
- развитая инфраструктура;
- измерение результатов инновационной деятельности и выработка рекомендаций по решению возникших проблем.



Рисунок 1 - Параметры мониторинга региональной инновационной деятельности

Мониторинг инвестиционной деятельности региона включает в себя следующие аспекты (рис. 2):

- Инвестиционный потенциал региона представляет собой ресурсы внешней среды и региональных фирм-производителей, которые могут быть направлены на инвестиционную деятельность.

- Инвестиционное законодательство определяет общие условия проведения инвестиционной деятельности в регионе. Нормативно-правовые и законодательные акты могут быть направлены как на стимулирование инвестиционной деятельности путём предоставления различных привилегий и бонусов участникам такой деятельности, так и на ограничения инвестиций в отдельные отрасли или на отдельных территориях.

- Инвестиционные риски характеризуют вероятность потери инвестиций и дохода от них. Они показывают, почему не следует

инвестировать в данное предприятие, отрасль или регион.

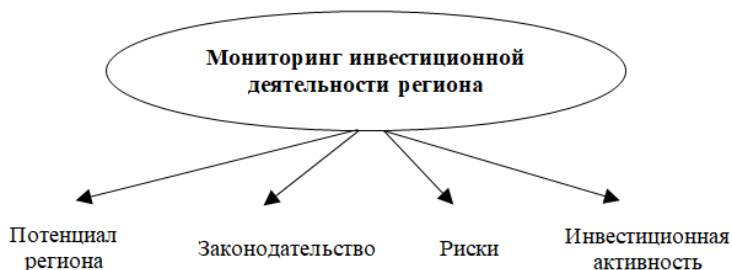


Рисунок 2 - Параметры мониторинга региональной инвестиционной деятельности

- Инвестиционная активность отражает степень интенсивности процессов инвестирования в рамках отдельного региона, учитывает ресурсы, перспективы и уже реализованные инвестиционные проекты региональной экономической системы.

Для стимулирования региональной инвестиционной и инновационной деятельности необходимо проводить процедуру мониторинга ежегодно. С этой целью нужно совершенствовать нормативно-методическую и программно-информационную базу исследований. Итоги мониторинга дадут предпосылки для поиска наиболее выгодных направлений научно-инновационной деятельности и инвестиционной политики в регионе.

Список литературы:

1. Краснова В.А. Инвестиции и инвестиционная деятельность региона: теоретический аспект // Молодой ученый. 2015. №9. С. 636-642.
2. Попова О.А., Малиновская Н.А., Нагаслаева И.О. Анализ системы мониторинга социально-экономического развития региона // Вестник ЗабГУ №1 (116). 2015. С. 142-146.
3. Усманов Д.И. Теоретико-методологические основы экономического неравенства регионов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2018. №2. С. 120-126.
4. Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Диагностика институционально-инновационной и маркетинговой среды в региональном аспекте // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2019. № 2 (75). С. 322-333.

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Кравченко Л.Н., канд. экон. наук, доц.,

Цевменко С.С., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Аннотация. В данной статье описаны возможные способы оптимизации налога на прибыль, поскольку его величина определяет конечный финансовый результат любого хозяйствующего субъекта, который, в свою очередь, выступает важнейшим источником финансирования экономической, производственно-хозяйственной деятельности организации, способствует решению многих социальных проблем.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовый результат, прибыль, налог на прибыль, бухгалтерский учет.

В условиях рыночного механизма получение прибыли – непосредственная цель каждого субъекта предпринимательства, и одновременно - результат его деятельности. В самом простом понимании прибыль - это превышение доходов над расходами. Именно прибыль определяет финансовое благополучие организации, ее финансовую устойчивость, платежеспособность, уровень деловой активности, инвестиционной привлекательности. Кроме того, прибыль дает возможность организации выполнять обязательства по налогам и сборам, перед кредиторами, учредителями, сотрудниками и другими контрагентами. При этом рост прибыли обеспечивает повышение налоговых поступлений в бюджет государства, в результате чего происходит увеличение темпов экономического роста, что в свою очередь, приводит к улучшению жизненного уровня населения страны.

Следует отметить, что в соответствии с российским законодательством часть прибыли изымается государством в виде налога на прибыль, который, как известно, играет значительную роль в налоговой системе России, поскольку выступает в качестве основного источника доходов бюджета государства, а, следовательно, представляет собой важнейший инструмент регулирования экономики страны [3].

В результате применения дифференцированных налоговых ставок, предоставления целевых льгот для отдельных категорий налогоплательщиков данный налог позволяет активно воздействовать на различные экономические процессы, эффективно влиять на инвестиционные потоки, развитие малого и среднего

предпринимательства, инновационной деятельности, привлечение иностранного капитала и т.п.

Вместе в тем необходимо подчеркнуть, что для целей налогообложения различают бухгалтерскую и налогооблагаемую прибыль. При этом бухгалтерская прибыль будет отличаться от налогооблагаемой, например, в результате применения различных правил признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете[2].

Налог на прибыль относится к прямым, поскольку его величина непосредственно зависит от финансовых результатов организации. В соответствии с налоговым законодательством ставка налога на прибыль в РФ составляет 20 %, при этом 3% поступает в федеральный бюджет, 17% - в региональный. Данная налоговая ставка является основной, однако доходы организаций могут облагаться и по иным ставкам: 0%, 9%, 13%, 15%, 30%. Такие процентные ставки применяются в отношении некоторых ценных бумаг, дивидендов [1].

В тоже время следует отметить, что уровень налога на прибыль в России ниже среднего по Европе. Так, например, на первом месте по уровню налога на прибыль находится Франция со ставкой 38%, на втором- Мальта (35%), третье место занимает Бельгия (34%). Замыкают пятерку Португалия и Италия со ставками налога на прибыль 31,5% и 31,4%, соответственно. По данным проведенного рейтинга Россия находится на 19 строчке, рядом с такими странами, как Казахстан, Армения, Хорватия, Азербайджан, Финляндия. При этом среди стран с достаточно низким уровнем ВВП на душу населения в России налог на прибыль является одним из самых высоких. Самый низкий налог на прибыль в Болгарии — всего 10%.

Налогоплательщиками данного вида налога выступают все юридические лица РФ, за исключением перешедших на режимы упрощенной системы налогообложения (УСН), единого налога на вмененный доход (ЕНВД), единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) и занимающихся игорным бизнесом. Налогоплательщиками также являются иностранные организации, действующие посредством постоянных представительств на территории Российской Федерации и получающие доходы от ее источников.

Ранее отмечалось, что от величины налога на прибыль зависит конечный финансовый результат организации. Поэтому очевидно, что каждый владелец бизнеса, стремясь заработать как можно больше денежных средств, старается снизить величину налога на прибыль.

Исходя из определения прибыли, становится ясно, что уменьшить

прибыль, а соответственно, и налог на прибыль, возможно за счет увеличения расходов либо снижения доходов. При этом следует отметить, что оба способа весьма сомнительны, ведь любой предприниматель стремится получить максимум доходов при минимуме расходов, но только не в целях налогообложения. В тоже время отдельные предприниматели прибегают к незаконным методам снижения прибыли: ведут двойную бухгалтерию, создают мнимых клиентов, предоставляют чеки с несуществующими затратами, то есть на деле бизнес является довольно успешным, а на бумаге — низкий доход при высоких затратах. Однако нужно понимать — нелегальные схемы занижения прибыли могут быть раскрыты в ходе налоговой проверки, а это влечет за собой применение штрафных санкций, дисквалификацию действующих лиц вплоть до лишения свободы[4].

Поэтому оптимизация налога на прибыль законными методами — единственное верное решение. Перечислим возможные методы:

- выбор режима налогообложения, подходящего к деятельности организации;
- открытие и ведение бизнеса, предусматривающего ставку налога на прибыль 0%;
- разработка выгодной учетной политики для конкретной деятельности;
- подтверждение расходов, которые учитываются при расчете налогооблагаемой базы;
- работа с контрагентами, имеющими право на налоговые льготы.

Поясним наиболее важные из вышеперечисленных методов. Следует отметить, что, прежде всего, необходимо определиться с налоговым режимом. Ведь специальные налоговые режимы и были созданы для того, чтобы стимулировать открытие и развитие малого бизнеса.

Общий налоговый режим, или основная система налогообложения предполагает сдачу сложной отчетности и уплату наибольших налоговых платежей. Если ОСН подходит всем юридическим лицам и применяется, так сказать, по умолчанию, то для перехода, к примеру, на упрощенную систему налогообложения государство установило следующие требования: величина годового дохода не должна превышать 150 млн. руб.; стоимость основных средств не более 150 млн. руб.; численность работников — до 100 человек.

При использовании УСН юридические лица, зарегистрированные как Общество с ограниченной ответственностью, освобождаются от

таких налоговых взносов, как: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, единый социальный налог. Индивидуальные предприниматели, перешедшие на «упрощенку», освобождаются от уплаты следующих налогов: налог на доход физических лиц, налог на добавленную стоимость, налог на имущество физических лиц, участвующее в предпринимательской деятельности, единый социальный налог с дохода от предпринимательской деятельности. УСН подразумевает начисление и уплату налогов по одной из двух схем:

- «Доходы» - от 1 до 6% по решению субъекта РФ;
- «Доходы минус расходы» - от 5 до 15% по решению субъекта РФ.

Несмотря на то, что организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, не платят налог на прибыль, они стремятся уменьшить отчисления в бюджет. Как же это сделать? Отрегулировать налоговые выплаты можно правильным выбором схем уплаты: так если доля расходов превышает 60%, то стоит выбрать вариант «Доходы минус расходы», если же доля расходов менее 60%, то лучше воспользоваться вариантом «Доходы».

Если организация использует общую систему налогообложения, то снизить налог на прибыль можно только путем грамотного учета расходов. При этом возможно использовать следующие способы:

- обучение сотрудников — это позволит не только снизить налогооблагаемую базу, но и повысить квалификацию работников;
- пользование консультационными услугами, для подтверждения расходов обязательно нужен заключенный договор с консалтинговой фирмой;
- правильное списание основных средств, поскольку налогооблагаемую базу можно уменьшить на величину затрат демонтажа и вывоза оборудования;
- признание нарушений договоров: уплаченные штрафные санкции можно отнести к внереализационным расходам;
- перевод капитальных затрат в текущие: капитальные затраты, как известно, включаются в себестоимость, постепенно и если нужно уменьшить налог на прибыль в текущем периоде, то предстоящие затраты можно учесть как текущие, только это обязательно должно быть отражено в первичной документации.

Если организация применяет Единый налог на вмененный доход, то здесь доходы определяет само государство. Расчет данного налога

осуществляется следующим образом:

*Базовая доходность * Физический показатель * K_1 * K_2 * 15%*,

где базовая доходность — условный доход за месяц в стоимостном выражении на единицу физического показателя в зависимости от вида деятельности;

физическим показателем может выступать площадь торгового зала, торговое место и пр.;

K_1 — коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение цен в прошлом периоде (устанавливается Правительством);

K_2 — корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий особенности вида деятельности (устанавливается местными органами власти);

15 % — ставка единого налога [5].

Исходя из формулы, очевидно, что единственным способом снижения налогового бремени является снижение физических показателей, это может быть сокращение численности работников, уменьшение помещений и сдача их в аренду и т.п.

Перейдем к характеристике еще одного очень важного и действенного метода — разработка учетной политики. В табл. 1 приведены некоторые элементы учетной политики, с помощью которых можно снизить налогооблагаемую базу, а также указаны оптимальные варианты их учета.

Таблица 1 - Элементы учетной политики, существенно влияющие на налогооблагаемую базу

Элементы учетной политики	Варианты учета	Оптимальный вариант
Учет выручки	- по отгрузке - по оплате	Первый вариант предполагает обязанность включения в налогооблагаемую базу денежных средств еще до их реального получения, поэтому предпочтительнее учитывать выручку по оплате
Учет расходов по заготовке и доставке товаров со складов	- включение в покупную стоимость товаров - в составе издержек обращения	С точки зрения налогообложения, включение расходов в стоимость товаров является более выгодным, так как при увеличении входной цены товара торговая наценка снижается, как следствие, налогооблагаемая база уменьшается

Оценка кредиторской задолженности по заемным средствам	- оценка без учета причитающихся к выплате процентов, - оценка с учетом причитающихся к выплате процентов	Наиболее предпочтительным является первый вариант
Способ начисления амортизации (для налогового учета)	- линейный - нелинейный	Более выгодным для снижения налогооблагаемой базы в первые годы эксплуатации основных средств является нелинейный метод, так как списывается основная сумма затрат на его приобретение

В заключении необходимо отметить, что применение методов по снижению налога на прибыль является не целью, а средством для улучшения финансового состояния и инвестиционной привлекательности организации.

Таким образом, следует заключить, что налог на прибыль - это налог, находящийся в прямой зависимости от финансового результата организации. Кроме того, налог на прибыль - один из основных источников пополнения бюджета государства, это инструмент, с помощью которого государство может воздействовать на экономическое развитие страны в целом, в том числе стимулировать повышение экономической активности предпринимателей, способствовать росту их инвестиционной активности, инновационной деятельности, процессу наращивания капитала, а также решению многих социальных проблем.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117 Ф3) (с изм. и доп. от 06.06.2019.).
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02: приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015).
3. Арская Е.В., Кравченко Л.Н., Усатова Л.В. Основные направления становления и развития налоговой системы Российской Федерации // «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия». 2019. №. 4. С.5-11.
4. Кравченко Л.Н., Ходоренко Е.О. Современное состояние и совершенствование системы безналичных расчетов в России //

- Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2017. № 8. С. 233-239.
5. Налог на прибыль: актуальные проблемы [Электронный ресурс] – URL.: <http://www.garant.ru/article/254549/#ixzz5WwouGxIo> (дата обращения: 17.06.2019).

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

**Краковецкая И.В., канд. экон. наук, доц.,
Мищенко А.А.**

*Национальный исследовательский
Томский государственный университет*

Аннотация. В статье приводятся результаты исследования, посвященного эмоциональному интеллекту и его актуальности в современных условиях. Представлены теоретические аспекты эмоционального интеллекта, основанные на анализе подходов ведущих исследователей в этом научном направлении, таких как, Д. Гоулман, Р. Бар-Он, Д. Карузо и других. Обосновывается особая важность развития эмоционального интеллекта современных менеджеров, а также наличие зависимости эмоционального интеллекта сотрудников и финансовых показателей компаний. Представлены результаты исследования студентов Института экономики и менеджмента НИ ТГУ разных уровней подготовки. Аргументируется целесообразность введения курсов эмоциональной грамотности в учебные программы университета.

Ключевые слова: эмоция, эмоциональный интеллект, Четвертая промышленная революция, профессиональные навыки, компетенции, менеджмент, эмоциональная грамотность, самоконтроль, эмпатия, управление отношениями, самосознание.

Введение. В конце XX века к ученым-психологам пришло понимание того, что интеллект и все его виды имеют особое значение и нуждаются в детальном изучении, особое внимание стало уделяться именно такому виду интеллекта, как эмоциональный. Ученые в 90 –х гг. начали анализировать и изучать такой феномен, как человеческие эмоции. Многие утверждали, что наша эмоциональная карта заложена генетически, однако великий исследователь Дэниел Гоулман, опровергнув данное мнение, ввел понятие «эмоциональный интеллект». Самоконтроль, рвение, настойчивость, а также умение мотивировать свои действия – все это относится не к генетическим особенностям человека, а к эмоциональному интеллекту, более того, которому можно научиться, как утверждает Гоулман и его последователи.

Результаты исследований подтверждают, что эмоциональный интеллект позволяет лидерам проявлять большую инновационность и действовать в качестве проводников кардинальных перемен. Для

бизнес-лидеров и политиков эмоциональный интеллект служит жизненно важным фундаментом таких навыков, как самосознание, самоконтроль, мотивация, эмпатия и социальные компетенции, которые играют решающую роль для достижения успеха в этих профессиях. Исследователи, специализирующиеся на изучении эмоционального интеллекта, доказывают, что выдающиеся руководители высшего звена отличаются от средних своим уровнем эмоционального интеллекта и способностью непрерывно развивать это качество, более того, сотрудники с высоким эмоциональным интеллектом приносят большую прибыль компаниям. В мире постоянных и интенсивных изменений те организации, в которых имеется большое число сотрудников с высоким эмоциональным интеллектом, будут обладать не только большим творческим потенциалом, но и инструментарием, позволяющим им быть более маневренными и успешными.

Эмоциональный интеллект также является и неотъемлемой частью экономики будущего. К. Шваб в своей книге «Четвертая промышленная революция» отмечает, что для того, чтобы эффективно существовать в цифровой экономике, человечеству необходимо развивать и применять четыре различных типа интеллекта: контекстуальный, эмоциональный, вдохновенный и физический [7]. Именно эмоциональный интеллект является все более важным атрибутом четвертой промышленной революции. Как отметил Дэвид Карузо, специалист Йельского Центра по изучению эмоционального интеллекта, не следует рассматривать это явление, как противоположность рациональному интеллекту или как «триумф сердца над умом – это уникальное сочетание обеих областей» [4].

Цель исследования: обосновать важность эмоционального интеллекта в современных условиях развития общества, необходимость его развития у менеджеров разных уровней; получить эмпирические данные об уровне развитости эмоционального интеллекта студентов вуза и аргументировать целесообразность введения курсов по эмоциональной грамотности в учебные программы университета.

Теоретические основы для исследования. Впервые термин «эмоциональный интеллект» (ЭИ), в том смысле, в котором мы понимаем его сегодня, был введен в 1995 г. социологом Д. Гуулманом. В своей теории он рассматривает ЭИ, как способность человека истолковывать собственные эмоции и эмоции окружающих, с целью использования полученной информации для реализации собственных целей [6]. По мнению Гуулмана, существуют четыре главных компонента эмоционального интеллекта, незначительно

усовершенствованных с 1995 г.: самосознание, самоконтроль, социальная чуткость и управление отношениями [1]. Во-первых, это самосознание – понимание самого себя, своего значения, своей роли в жизни и обществе. Выделяются следующие субкомпоненты самосознания: эмоциональное самосознание, точная самооценка, уверенность в себе. Во-вторых, самоконтроль – показатель управления самим собой. В него входят следующие субкомпоненты: обуздание эмоций, открытость, адаптивность, воля к победе, инициативность и оптимизм. В-третьих, социальная чуткость, которая включает сопереживание, деловую осведомленность и предупредительность. В-четвертых, управление отношениями. В эмоциональном интеллекте выделяют следующие субкомпоненты данного компонента: воодушевление, влияние, помощь в самосовершенствовании, содействие изменениям, урегулирование конфликтов, командная работа и сотрудничество. Восемнадцать субкомпонентов объединяются и составляют эмоциональный интеллект. Но разве это означает, что современный менеджер должен быть опытен абсолютно во всех из них? Ни один человек не может обладать столь широким кругом компетенций. Однако Гоулман в своей литературе четко отстаивает позицию о том, что успешные руководители должны обладать некоторыми навыками в большинстве субкомпонентов, а сопереживание должно стоять практически на первом месте в списке нужных компетенций, так как без него руководитель не сможет построить близкие отношения с сотрудниками, создать убедительное видение или оценить силу своего воздействия на других.

Другую идею эмоционально-социального интеллекта в 1988 г. предложил Рувен Бар-Он, по его мнению, ЭИ – это большое число не когнитивных возможностей и умений, которые оказывают большое влияние на способность успешно справляться с условиями и давлением окружения. Такой интеллект состоит из многих как глубоко личных, так и межличностных способностей, навыков и умений, которые, объединяясь, определяют поведение человека. Центральная мысль в данной теории заключается в том, что обладающий развитым эмоционально-социальным интеллектом человек приближается к максимально продуктивному существованию. Также он ввел коэффициент эмоциональности, показывающий эмоциональную развитость человека, используемый, как альтернатива показателю эмоционального интеллекта. Р. Бар-Он отметил пять основных компонентов эмоционального интеллекта: познание себя, навыки

межличностного общения, способность к адаптации, управление стрессом, счастье и оптимизм [6].

Согласно теории Джона Мейера, Питера Саловея и Дэвида Карузо, эмоциональный интеллект – это способность отслеживать свои собственные эмоции, а также эмоции и чувства других людей, чтобы различать их и использовать эту информацию для руководства своим мышлением и действиями. Человек фактически отражает определенную потребность или цель, проявляя эмоции, поскольку они являются внутренней сигнализацией того, насколько удовлетворены или не удовлетворены его потребности. Адекватное выражение эмоций способствует увлечению других реализацией поставленных человеком целей. Вопрос состоит в том, какими компетенциями необходимо обладать, чтобы адекватно выражать свои эмоции. Модель ЭМ, по мнению Мейера, Саловея и Карузо, состоит из следующих компонентов. Самоосознание и распознавание, то есть восприятие - способность идентифицировать свои собственные эмоции и эмоции других людей по мимике, жестам, внешнему виду, походке, поведению, голосу; самомотивация и использование эмоций для стимуляции мышления; понимание эмоций; управление эмоциями и управление взаимоотношениями - способность сдерживать и направлять свои эмоции и эмоции других людей для достижения поставленных целей [4].

В наше время колоссальное число ученых занимаются исследованиями в области эмоционального интеллекта, но, тем не менее, единого устоявшегося представления об эмоциональном интеллекте в науке на сегодняшний день не сложилось. Существует множество определений эмоционального интеллекта, но самым удачным, на наш взгляд, является определение Д. Гоулмана, которое он приводит в одной из своих работ. Итак, эмоциональный интеллект – это способность отслеживать свои собственные эмоции, эмоции и чувства других людей, чтобы различать их и использовать эту информацию для руководства своим мышлением и действиями[3].

Практическое обоснование важности изучения эмоционального интеллекта. В своих исследования Д. Гоулман и его сотрудники использовали различные методы оценки руководителей разных компаний всего мира. Все исследования заканчивались перечнем тех характеристик, которые отличали топ-менеджеров от руководителей среднего звена, главными из которых являлись: инициативность, командная работа, способность к сопереживанию и эмпатия. Безусловно, что успешность лидера определяется и его умственным

интеллектом, аналитическим способностями, также особенно важными оказались когнитивные способности, а именно широкий умственный кругозор и способность к предвидению. Однако итогом всех исследований послужил вывод о том, что чем выше был ранг руководителя, тем больше навыков эмоционального интеллекта было заложено в фундамент его успеха. При сопоставлении различий выдающихся представителей топ-менеджмента компаний и менеджеров среднего уровня, оказалось, что 85% различий в их эффективности относятся именно к факторам эмоционального интеллекта [2]. Одной из причин такого явления является то, какими интеллектуальным требованиям должен соответствовать руководитель. Например, для получения степени MBA требуется IQ не ниже 110-120 [2]. Чтобы претендовать на место топ-менеджера в компании, необходимо пройти отбор по умственному развитию, а уже из тех, кто прошел этот отбор, различия в коэффициенте IQ весьма незначительны. Когда дело касается эмоционального интеллекта, отбор в большинстве компаний отсутствует, но разброс в коэффициенте ЭИ между руководителями весьма велик. В связи с этим соответствующие способности имеют колоссальное значение и становятся определяющими, когда дело касается ведущего топ-менеджмента компаний.

В своей работе Д. Гоулман приводит яркий пример одной аудиторской компании и вклад различных сотрудников в ее развитие. Как оказалось, партнер, владеющий навыками самоконтроля, приносил компании прибыль, на 78% превышающую вклад партнеров, не имеющих таких способностей. Таким же образом, сотрудники, чьей сильной стороной являлись социальные навыки, приносили фирме прибыль на 110% выше, чем все прочие; а те сотрудники, которые владели и навыками самоконтроля, и социальными навыками, принесли организации колоссальную добавочную прибыль (390%), в данном случае дополнительно 1 465 000 долл. в год. А вот сильные аналитические способности принести компании только 50% дополнительной прибыли [2]. Таким образом, хотя когнитивные способности и помогают добиться коммерческого успеха, навыки эмоционального интеллекта способствуют ему в значительно большей степени.

Многие компании сегодня успешно внедряют коэффициент эмоционального интеллекта в свою деятельность. Яркими примерами служат: компания Google, военно-промышленная корпорация Lockheed Martin, биофармацевтическая компания Bristol-Myers Squibb; в учебной

деятельности: Уортонская школа бизнеса и Йельский университет в США [4].

Также стоит отменить то, как меняются требования к сотрудникам. Согласно статье «10 Компетенций, которые нужны для того, чтобы преуспеть в «Четвертой промышленной революции», представленной на «Мировом экономическом форуме» десять важнейших компетенций 2015 г. значительно изменятся к 2020 г. Креативность выйдет в первую тройку самых востребованных компетенций сотрудников, ведение переговоров и когнитивная гибкость занимали высокое место в списке необходимых компетенций в 2015 г., однако, в 2020 г. они уйдут из топ-10, поскольку машины, используя массу данных, начнут принимать наши решения за нас. Эмоциональный интеллект, который не входил в этот список, станет одним из главных навыков, необходимым всем и приобретёт значение большого конкурентного преимущества на рынке труда, особенно в сфере управления [8].

Методика исследования. В рамках исследования была проведена оценка уровня эмоционального интеллекта студентов бакалавриата и магистратуры Института экономики и менеджмента НИ ТГУ по методике «Оценки параметров эмоционального интеллекта» [5 с. 516]. Для оценки параметров и уровня эмоционального интеллекта студентов им была предложена анкета, состоящая из 40 утверждений, связанных с навыками, которые человек использует в повседневной жизни. Эмоциональный интеллект испытуемых был оценен по четырем шкалам, в соответствии с блоками: «знание своих эмоций и управление ими», «мотивирование самого себя для достижения поставленных целей», «осознание эмоций других людей» и «выстраивание отношений с другими людьми». Сумма баллов, полученных по каждой шкале, определяет уровень эмоционального интеллекта: высокий – 155-200 баллов, средний – 135-154, низкий – 40-134.

Исследование. В опросе приняли участие 54 студента Института экономики и менеджмента НИ ТГУ разных уровней подготовки: 27 студентов, обучающихся на бакалавриате, и 27 студентов, обучающихся в магистратуре.

По студентам-бакалаврам можно заключить следующее. Наиболее развитым компонентом ЭИ оказалось «мотивирование себя для достижения поставленных целей» (37,11 баллов из 50), наименее развитым компонентом является «знание своих эмоций и управление ими» (33,74 баллов из 50). Общий уровень ЭИ, состоящий в совокупности из четырёх основных компонентов, оказался равным 144,43 баллов из 200, что означает, что студенты, в среднем, обладают

средним уровнем ЭИ. По студентам-магистрантам можно сказать следующее. Наиболее развитым компонентом, как и в случае со студентами-бакалаврами, оказался компонент «мотивирование самого себя для достижения поставленных целей» (39,26 баллов из 50). Наименее развитым компонентом является, как и в случае со студентами-бакалаврами, «знание своих эмоций и управление ими» (35,70 из 50). Общий уровень ЭИ составил 151,85 баллов из 200, что опять-таки обозначает, что студенты-магистранты обладают средним уровнем эмоционального интеллекта. Обобщенные данные представлены на рисунке 1.

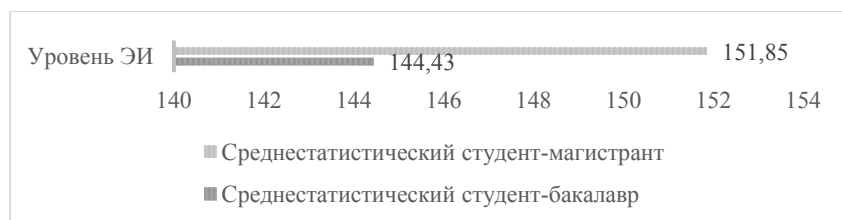


Рисунок 1 - Уровень развитости эмоционального интеллекта студентов ИЭМ НИ ТГУ

Как в случае с магистрантами, так и в случае с бакалаврами, можно сделать следующий вывод: студенты ИЭМ НИ ТГУ обладают средним уровнем эмоционального интеллекта. Это обозначает то, на сегодняшний день существует необходимость развития эмоционального интеллекта студентов. Один из вариантов решения этой проблемы – это введение курсов эмоциональной грамотности в университетские программы современных вузов, что, в свою очередь, позволит осуществлять подготовку будущих выпускников на качественно новом уровне.

Заключение. В данном исследовании было обоснована необходимость высокого уровня эмоционального интеллекта для эффективной работы менеджеров любого звена, его особая значимость для каждой компании, которая хочет оставаться конкурентоспособной в новых условиях и в рамках неизбежной Четвертой промышленной революции, пронизывающей все сферы нашей жизни. Эмпирические данные показали, что студенты НИ ТГУ обладают средним уровнем развития эмоционального интеллекта и нуждаются в его развитии для повышения личностной конкурентоспособности на рынке труда.

Список литературы:

1. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки. М. : Альпина Паблишер, 2017. 301 с.
2. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Д. Гоулман; перевод с англ. А. П. Исаевой. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. 464 с.
3. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе / Д. Гоулман. М. : МИФ, 2014. 512 с.
4. Карузо Д. Эмоциональный интеллект руководителя / Д. Карузо, П. Саловой. СПб. : Питер, 2017. 320 с.
5. Никифоров Г.С. Психология менеджмента: практикум / Под ред. проф. Г.С. Никифорова. СПб. : Речь, 2010. 535 с.
6. Робертс Р.Д. Эмоциональный интеллект: проблемы теории, измерения и применения на практике / Р.Д. Робертс, ДЖ. Мэттьюс, М. Зайднер // Психология. 2004. № 4. С. 3–26.
7. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. М. : Эксмо, 2019. 208 с.
8. The 10 skills you need to thrive in the Fourth Industrial Revolution [Электронный ресурс] // World Economic Forum: официальный сайт. – Электрон.дан. Geneva, 2016. – URL: <https://www.weforum.org/> (дата обращения: 20.04.2019)

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ РЕЗЕРВОВ ПОД ОБЕСЦЕНИВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Куденко М.С., ст. преподаватель

Донбасский государственный технический университет

Аннотация. В статье приведен анализ инвестиционной активности организаций за 2017-2018 годы, динамика и структура финансовых вложений. Выявлены особенности и проблемы формирования оценочных резервов под обесценивание финансовых вложений. Представлена последовательность создания оценочного резерва под обесценивание финансовых вложений.

Ключевые слова: инвестиции, финансовые вложения, устойчивое снижение стоимости, оценочные резервы.

В условиях экономической нестабильности и внешних ограничений организации должны по-новому взглянуть на свои финансовые ресурсы. Под влиянием глобализации произошла трансформация экономических процессов, которая привела к развитию бизнес-процессов отечественных организаций, что в свою очередь повлекло качественные изменения существующих и появление инновационных хозяйственных средств и вызвало необходимость углубления теоретико-методологических основ их бухгалтерского отражения. Вместе с этим рост роли финансовых рынков в процессах экономического развития государства стимулирует совершенствование процессов управления инвестиционной деятельностью отечественных организаций, что невозможно без формирования ее надлежащего учетно-аналитического обеспечения.

Финансовые вложения представляют собой инвестиции в фондовые инструменты финансового рынка. Их возникновение является результатом прошлых инвестиционных операций, в результате которых в пользование инвестора поступают активы финансового характера.

Учетное отражение финансовых вложений организаций предполагает последовательную реализацию следующих этапов: признание и первоначальная оценка; классификация; отражение на счетах бухгалтерского учета; переоценка на дату баланса; признание, оценка и отражение дохода от финансовых вложений; раскрытие информации в финансовой отчетности; создание резерва под обесценивание финансовых вложений, прекращение признания и списание.

Вопросам учета финансовых вложений посвящены труды российских и зарубежных учёных, к которым относятся: Бакаев А.С., Галанов В.А., Ендовицкий Д.А., Палий В.Ф., Шнейдман Л.З., Кутер М.И., Ивашкевич В.Б., Ковалев В.В., Сулимова С.Н., Мизиковский Е.А., Мэтьюс М.Р., Энтони Р., Ларионов А.Д., Колесников В.Н., Рабинович А.М., Гордон В.М., Шершеневич Г.Ф., Хабарова Л.П., Сухарев И.Р., Абрамова А.В., Соколов Я.В. и многие другие.

Основными задачами, которые решает хозяйствующий субъект, инвестируя средства в финансовые вложения, являются:

- эффективное использование временно свободных денежных средств, с целью получения дохода;
- гарантия высокой ликвидности;
- минимизация затрат по поддержанию оборотного капитала;
- минимизация рисков финансово-хозяйственной деятельности.

В таблице 1 рассмотрена структура и динамика финансовых вложений организаций в России за 2017-2018 годы.[1]

Объем финансовых вложений организаций за 2018 г. составил 246503,1 млрд. руб. в том числе долгосрочные — 32636,1 млрд. руб., краткосрочные — 213867,3 млрд. руб. Заметен рост финансовых вложений, что является положительным и говорит о развитии финансового рынка России за последние годы и о развитии инвестиционной деятельности организаций.

Не смотря на рост финансовых вложений организаций за последние годы, управленцы должны предусмотреть вероятность их обесценения. Порядок учёта финансовых вложений и формирования резерва под их обесценение изложено в ПБУ 19/02 «Учёт финансовых вложений». [2] Следует обратить внимание, что резерв обязательно формируется в случае обесценения финансовых вложений в ценные бумаги которые не котируются на фондовом рынке. Данное ПБУ дает понятие устойчивого снижения стоимости финансовых вложений — ситуация, когда на нынешнюю и предыдущую отчетную дату учетная стоимость существенно выше расчетной стоимости.

Чтобы подтвердить обоснованность создания резерва, нужно доказать, что снижение стоимости финансовых вложений является устойчивым, для этого необходимо определить расчетную стоимость на отчетную и предыдущую отчетные даты.

ПБУ 19/02 не даёт регламентаций по определению расчётной стоимости финансовых вложений, которая зависит от суммы снижения стоимости обесцененных вложений.

Таблица 1 - Финансовые вложения организаций (за 2017-2018 годы), млрд. руб. [1]

Наименование	Всего	2017		Всего	2018	
		В том числе			В том числе	
		долго-срочные	кратко-срочные		долгосрочные	краткосрочные
Финансовые вложения в паи и акции и другие формы участия в капитале	25013,3	6364,0	18649,3	22618,3	14354,6	8263,7
Финансовые вложения в долговые ценные бумаги и депозитные сертификаты	42029,8	4764,6	37265,2	52538,0	7148,0	45390,0
Предоставленные займы	25125,7	5541,4	19584,3	54272,2	7808,5	46463,7
Банковские вклады	63069,8	1651,7	61418,1	97151,4	2498,6	94652,8
Прочие	10430,6	264,8	10165,8	19923,5	826,4	19097,1
Всего	165669,2	18586,5	147082,7	246503,4	32636,1	213867,3

Если рассмотреть формирование такого резерва согласно МСФО, то следует обратить внимание, что специальный стандарт отсутствует, а для учёта финансовых вложений существуют такие стандарты как МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты — признание и оценка». [3]

Сравнивая подходы отечественных и международных стандартов в части обесценения финансовых вложений можно заметить существенные отличия, а именно в МСФО содержатся достаточно подробные регламентации по определению величины снижения стоимости обесцененных финансовых активов. Общий принцип в определении оценки финансовых вложений по МСФО заключается в оценке их по справедливой стоимости. В таком случае вопрос по формированию резерва под обесценение финансовых вложений может быть снят.

На сегодняшний день чтобы создать резерв под обесценение финансовых вложений, необходимо придерживаться следующей последовательности:

1. Проведение и отражение инвентаризации финансовых вложений на счетах бухгалтерского учёта (в случае отклонений).
2. Оценка финансовых вложений на предмет обесценения.
3. Определение расчётной стоимости финансовых вложений.
4. Расчёт суммы резерва под обесценение финансовых вложений.
5. Составление первичного документа на формирование резерва под обесценение финансовых вложений.
6. Отражение на счетах бухгалтерского учёта формирования резерва под обесценение финансовых вложений.
7. Раскрытие информации в финансовой отчётности.

Так как закрепленного порядка формирования резерва в нормативно-законодательных документах нет, данный вопрос вызывает определенные трудности в части определения суммы обесценения финансовых вложений.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики, Финансовые вложения // [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: Федеральная служба государственной статистики, Финансовые вложения // [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/investing/
2. Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.12.2002 N 4085)
3. Одегова Н.А. Проблемы формирования резерва под обесценение котируемых долговых финансовых вложений // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2014. № 19. С. 103–108.

ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Кузнецова И.А., канд. экон. наук, доц.,

Божков Ю.Н., канд. экон. наук, доц.,

Пирожков С.И., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова,*

Аннотация. В статье отмечается первостепенное значение человеческого капитала в становлении инновационной экономики; анализируются факторы, определяющие кругооборот человеческого капитала и влияющие на его величину; рассматриваются основы формирования инновационного человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная экономика, инновации, стадии формирования человеческого капитала, инновационный человеческий капитал

Экономическое развитие в начале двадцать первого века тесно связано с инновационной деятельностью и научно-техническим прогрессом. Под инновациями понимается не только внедрение технологических новинок в жизнь человечества, но и использование новых подходов в управлении и образовании. По сути, инновация – это определенный продукт деятельности человека, который осуществляет принципиально новый подход в выпуске продукции, либо придает ей новые свойства. В любом случае, новаторские идеи и их реализация должны быть применимы для каждодневной жизни общества [1].

Следует отметить, что драйвером мирового экономического развития, начиная с середины двадцатого века, выступает такой фактор производства как человеческий капитал. Современные тенденции развития экономической мысли также направлены на рассмотрение человеческого капитала как основного рычага, способствующего стабильному экономическому росту.

Развитие информационной экономики, равно как и сферы ИТ-технологий, невозможно без опоры на человеческий капитал. Именно он обеспечивает современное технологическое развитие и является двигателем прогресса. Человеческий капитал – очень сложное и многогранное понятие. Оно включает в себя совокупность врожденных способностей индивида и приобретенных им в ходе жизни знаний, навыков и мотиваций, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ. Именно человеческому

капиталу отводится первоочередная роль в формировании и развитии инновационной экономики и экономики знаний [2].

Основными факторами, обеспечивающими развитие человеческого капитала, считаются конкуренция, инвестиции и инновации. В основе же самого его развития лежит обеспечение должного уровня реализации материальных и духовных интересов, обеспечивающее всестороннее развитие личности и способствующее росту человеческого капитала. Информационная экономика меняет не только характер занятости, но и требования, предъявляемые к трудовым ресурсам. Особенно ценными кадрами считаются высокоинтеллектуальные узкоспециализированные кадры, работающие в сфере ИТ-технологии и инновационных отраслях экономики. Именно они совершенствуют старые и создают новые технологические решения, облегчающие повседневную жизнь людей по всему миру [3].

Известно, что человеческий капитал как таковой формируется отдельными индивидами, которые отличаются друг от друга многими признаками, оказывающими влияние на ряд параметров, интересующих нас с точки зрения управления человеческим капиталом. Рассмотрим факторы-детерминанты уровня (величины и качества) человеческого капитала.

1. Возраст и опыт относятся к тем факторам, которые очень тесно коррелируют с уровнем заработной платы и производительностью труда, однако эта зависимость носит пикообразный характер. Заработная плата увеличивается вместе с возрастом и достигает пика, а затем начинает падать у работников, особенно занимающихся физическим трудом. Наоборот, заработки у работников умственного труда продолжают расти до 60 лет [4].

2. Пол и раса. Как свидетельствует статистика западных стран, женщины и работники цветных рас зарабатывают меньше, но это может быть связано с двумя причинами: либо более низкой производительностью (например, уход за детьми у женщин, недостаточное образование у «цветных»), либо с дискриминацией. Последнее означает сегментацию рынка труда на неконкурирующие между собой группы работников, отдельно от мужчин и женщин, по расовым признакам и т.п. [1].

3. Способности и квалификация – они имеют как генетическое происхождение, так и приобретаются в процессе образования и обучения.

4. Семейное положение – разница в семейном положении (состояние в браке, наличие детей, иждивенцев, гармоничность

отношений в семье и пр.) не может не оказывать влияния на основные составляющие человеческого капитала.

5. Отношение к работе – дисциплина труда, мотивация к повышению его результативности, потребность в реализации через труд.

6. Отношение к сотрудникам – доброжелательность, коммуникабельность, готовность прийти на помощь, быть наставником, формировать атмосферу взаимодействия, творчества, роста.

7. Отношение к риску и новшествам, инновационные компетенции.

8. Региональные особенности – имеются в виду природно-климатические условия, световой и температурный режимы, а также экологическую обстановку. Кроме того, к региональным особенностям относятся, в частности, плотность населения, которая может при высоких значениях ухудшать условия жизни, трудовой деятельности и отдыха, негативно сказываясь как на воспроизводстве человеческого капитала, так и на его использовании. Для преодоления этих негативов необходимы специальные меры (опыт Японии по компенсациям жителям районов с высокой плотностью, больших городов-мегаполисов). Кроме того, сюда относятся факторы региональной социально-демографической политики, истории и культуры региона, национальные особенности и пр. [1].

Макроэкономические факторы, влияющие на формирование человеческого капитала, определяются состоянием рынка рабочей силы: спросом на неё по отдельным видам профессий, стоимостью работника, системой отношений на этом рынке и эффективностью его инфраструктуры. Отметим, что этот рынок тесно связан с рынком образовательных услуг и системой повышения квалификации.

Таким образом, можно условно выделить три основные группы факторов, определяющих кругооборот человеческого капитала (а именно: формирование → накопление (или воспроизводство) → использование) и влияющих на его величину:

– факторы индивидуально-личностного и физиологического характера;

– факторы внешней среды как совокупности природно-географических, историко-культурных, социально-политических и научно-технологических процессов, причем они могут быть прослежены и различаться в зависимости от рассматриваемого среза: на уровне региона, на уровне национальной экономики, глобальном уровне [5];

– факторы, формируемые менеджментом предприятия: мотивация, достаточные инвестиции в человеческий капитал, развитие персонала, обеспечение его информацией, прогрессивными средствами труда, формирование психологического климата и пр.

Новая экономика – экономика знаний и инноваций – приводит к переоценке ценностей как индивидов, так и всего общества. Они начинают осознавать, что цель деятельности человека состоит не столько в накоплении вещно-материального богатства, сколько в саморазвитии и самосовершенствовании их собственной личности. В условиях инновационной экономики главным показателем и критерием благополучия отдельного человека и социума в целом является степень обогащения жизнедеятельности, скорость обмена информацией и ее качество, уровень накопленных ими мотиваций, способностей и знаний, а также их реализации.

В условиях инновационной экономики с необходимостью должны меняться подходы к управлению капиталом, особенно человеческим, нужны новые механизмы и системы накопления и воспроизводства этого капитала, а также его использования.

Однако сегодня на первый план выходит уже не просто человеческий капитал, а его инвестиционная составляющая. Динамичные приоритеты экономического развития направлены теперь на формирование открытой инновационной модели экономики. Значимой составляющей данной модели наряду с наукоемкими технологиями и инновациями является инновационный человеческий капитал [6].

Инновационный человеческий капитал – это совокупность накопленных знаний и практического опыта креативных, обладающих предпринимательскими способностями специалистов технического и естественно-научного направления, маркетинга и менеджмента.

Инновационная составляющая человеческого капитала в глобальном смысле определяется удельным весом в общей его величине способностей специалистов, занятых в сфере технических и естественных наук, маркетинга и управления. Формирование данной части человеческого капитала требует большего объема инвестиций, чем по другим его частям, поскольку требует больших затрат на обеспечение получения образования и мобильность таких специалистов. При этом затраты на здоровье, также являющиеся значимым видов расходов, сопоставимы с аналогичными расходами на иных специалистов. Инвестирование в человеческий капитал, особенно в его инвестиционную часть, обеспечивает больший экономический эффект,

чем увеличение численности занятых в экономике. В отношении инновационной части человеческого капитала наибольшую значимость имеют «узкие» инвестиции, то есть те инвестиции, которые направляются на прохождение формального обучения в школе, институте и прочих учебных заведениях и развитие специфической инновационной компоненты специалиста. Данный факт обусловлен потребностью в высококвалифицированных специалистах, без которых невозможно применение современных высокоинтеллектуальных технологий [6].

Специалисты ОЭСР установили следующую закономерность: прирост среднего показателя формального образования на один год обеспечивает увеличение уровня занятости на 1,7 процентных пункта, производительность труда – на 5 процентных пунктов [1]. Для большинства государств характерно наличие тенденции роста удельного веса и количества лиц, имеющих академическое образование, полученное в университетах. Причем отличительной особенностью формального образования является время его приобретения: оно получается до начала трудовой деятельности и в большинстве случаев имеет эксплуатационный период, равный всей продолжительности трудовой деятельности, в то время как вложения в специальное образование могут осуществляться на протяжении всей жизни человека. В современной экономической литературе можно проследить формирование следующей логической цепочки: производство – исследование – венчур – освоение инноваций в массовом порядке. Такая логика ставит перед образованием следующую основную задачу: оно должно обеспечивать свое соответствие требованиям инновационных моделей развития национальных экономик.

Ускорение экономических и социальных процессов обеспечивает удвоение информации каждые три года, пятидесятипроцентное обновление профессий в течение каждых семи лет, что требует от успешного человека смены мест работы три-пять раз за жизнь в среднем [1].

Соответственно это предъявляет определенные требования к индивиду, заставляя его совершенствовать объем знаний и навыков на протяжении всей жизни. Инвестиции в развитие инновационной части человеческого капитала еще до недавнего времени были характерны для крупных представителей бизнеса, однако, с распространением технологий в сферу среднего и малого бизнеса обусловили их значимость и для этих субъектов рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что с точки зрения наиболее

современной экономической науки и менеджмента инноваций, ядром структуры корпоративных активов становится инновационный человеческий капитал – ценные знания, навыки, которые позволяют персоналу быть изменчивым и активным, а также обладать готовностью к совместной новаторски-творческой деятельности с другими членами организации, а также с клиентами и бизнес-партнерами, то есть эффективно работать в быстро меняющейся инновационной среде [5].

Рассмотренные нами факторы и условия формирования и использования человеческого капитала должны являться объектом постоянного анализа со стороны топ-менеджмента предприятия, поскольку значимость их может меняться с течением времени и по мере изменения как внешней, так и внутренней ситуации. В этой связи процесс управления человеческим капиталом в условиях инновационного развития представляется как комплекс мер по обеспечению этих факторов и условий на уровне предприятия с целью их максимального задействования для накопления и реализации его главного актива – человеческого капитала.

Список литературы:

1. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: монография / под ред. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 194 с.
2. Воронин В.П., Осенева О.В. Управление человеческим капиталом на основе процессного подхода в интересах инновационного развития // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2011. № 11. С. 45-47.
3. Божков Ю.Н. Человеческий капитал как ресурс инновационного развития промышленного предприятия // Белгородский экономический вестник. 2013. №4 (72). С. 15-26.
4. Добрынин А.Н., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб.: Наука, 1999. 309 с.
5. Божков Ю.Н. Инновационная бизнес-среда и ее влияние на систему управления человеческим капиталом промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 5 С. 281-285.
6. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография / под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. 314 с.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ В СТРУКТУРЕ ВВП НА ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кунченко А.В., канд. экон. наук, доц.

Донбасский государственный технический университет

Аннотация. В статье актуализируется необходимость формирования модели экономики, отвечающая требованиям постиндустриального этапа развития общества. Обосновано, что такой является социально ориентированная экономика, успешно реализованная в ряде развитых стран. Доказано, что на пути становления социально ориентированной экономики более важным является не повышение социальных расходов в стране, а совершенствование механизма их перераспределения.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт (ВВП), индекс лучшей жизни, модель, социально ориентированная экономика, социальные расходы.

Рыночная модель экономики давно перестала отвечать потребностям современного общественного развития. Экономические модели социально ориентированного характера, реализованные в странах Европейского Союза, США, Канаде, Японии, Китае, свидетельствуют о большей адаптации условиям постиндустриального этапа развития.

В научных публикациях выделяют такие виды социально ориентированной экономики: англосаксонскую, австрийскую, британскую, итальянскую, немецкую (германскую или рейнскую), скандинавскую или шведскую, французскую, японскую [1, с.111-113; 2, с. 190]. По приведенным названиям можно идентифицировать страны, в которых реализован вид социально ориентированной экономики. Доля социальных расходов в структуре ВВП таких стран является одной из самых высоких. В табл. 1 представлен удельный вес социальных расходов в структуре ВВП стран, участниц Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР).

Согласно данным статистического сборника «Финансы России» [4], по итогам 2016 г. расходная часть Федерального бюджета на социальные статьи составила 41,9% или 6878,47 млрд. руб. Данная сумма соответствует 7,9% объема ВВП Российской Федерации (86148,6 млрд. руб.) в 2016 г.

Таким образом, в странах с социально ориентированной экономикой удельный вес социальных расходов в ВВП более чем в три раза превышает аналогичный показатель Российской Федерации.

Таблица 1 - Удельный вес социальных расходов в структуре ВВП стран ОЭСР по итогам 2018 г.*

Страна (член ОЭСР)	Удельный вес социальных расходов в структуре ВВП, %
Франция	31,2
Бельгия	28,9
Финляндия	28,7
Дания	28,0
Италия	27,9
Австрия	26,6
Швеция	26,1
Германия	25,1
Норвегия	25,0
Испания	23,7

* Составлено по данным [3]

Можно предположить, что количественный показатель удельного веса в структуре ВВП отражает качественное состояние социальных взаимоотношений в обществе. Индекс лучшей жизни, ежегодно рассчитываемый ОЭСР, включает набор элементов, характеризующих условия и качества жизни населения, а именно: жилищные условия, доход, работа, общество, образование, экология, гражданские права, здоровье, удовлетворенность, безопасность, отдых.

В табл. 2 сведена информация о рейтинговом месте стран по индексу лучшей жизни, имеющих наиболее высокие социальные расходы в структуре ВВП. Из данных табл. 2 можно сделать вывод, что высокий удельный вес социальных расходов в структуре ВВП страны не обеспечивает соответствующий уровень качества жизни населения. Франция, Бельгия, Италия, Австрия, Германия, Испания не входят в десятку стран по индексу лучшей жизни, но по удельному весу социальных расходов в структуре ВВП входят в топ-10. Проведенное сравнение между уровнем социальных расходов в структуре ВВП стран, сформировавших социально ориентированную модель экономики, и индексом лучшей жизни указывает на отсутствие тесной взаимосвязи.

Российская Федерация находится на 33 месте среди 40-ка исследуемых стран. Занимаемое положение свидетельствует о недостаточных преобразованиях, проводимых в государстве на пути становления социально ориентированной экономики.

Таблица 2 - Рейтинговые места стран по индексу лучшей жизни за 2017 г.*

Страна	Рейтинговое место
Франция	18
Бельгия	13
Финляндия	9
Дания	5
Италия	24
Австрия	17
Швеция	8
Германия	15
Норвегия	1
Испания	19
Российская Федерация	33

*Составлено по данным [5]

Таким образом, на пути формирования социально ориентированной экономики в Российской Федерации не следует увеличивать объем социальных расходов, а более целесообразным является совершенствование перераспределения и поступления выделяемых средств конечному потребителю. Для этого уместным и необходимым является исследование опыта формирования социально ориентированной экономики Норвегии, Финляндии и Дании.

Список литературы:

1. Лоскутова М.В. Формирование социально ориентированного рыночного хозяйства: Российский и зарубежный опыт // Социально-экономические явления и процессы. 2011. №7. С. 110-118.
2. Грошева Т. А. Россия на пути к социально ориентированной рыночной экономике // Известия ТПУ. 2005. №5. С. 189-191.
3. OECD iLibrary. Social spending. URL https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/social-spending/indicator/english_7497563b-en.
4. Финансы России. 2018: Стат. сб./ Росстат. М., 2018. 439 с.
5. OECD Better Life Index. URL <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/#/11111111111>

ФИНАНСОВО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ

Лазаренко В.Е., д-р экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Рассмотрены особенности формирования и формы проявления кризиса научно-инновационного комплекса, выявлены институциональные и финансовые барьеры активизации инновационной деятельности, предложены неотложные меры по возрождению научно-инновационных взаимодействий в экономике современной Украины.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная деятельность, институты, транзитивная экономика, Украина.

Постановка проблемы. Необходимость инновационного развития экономики Украины обусловлена рядом процессов и факторов.

Во-первых, это необходимость закрепления, подтверждения и развития в современных условиях статуса независимого государства, построенного согласно принципам социальности, приоритета рыночной экономики и первичности целей защиты прав и имущества своих граждан. Эти задачи в XXI веке невозможно реализовать на базе индустриальной экономики, основы которой были заложены еще в начале минувшего столетия. Такая индустриальная экономика, в силу ряда социальных, институциональных и технологических изменений внешнего и внутреннего происхождения, в современных условиях уже не может не только развиваться, но и просто существовать. Сегодня историческая идентичность украинского государства может быть реализована лишь как реальная субъектность в высоко конкурентном и инновационном глобальном пространстве, и потому требует целенаправленной поддержки со стороны государственной политики.

Во-вторых, низкие показатели использования естественных, человеческих и технологических ресурсов все более превращают экономику Украины в европейского аутсайдера, не способного к реальному участию в Европейском Союзе и иных международных объединениях развитых стран мира в силу наличия множества институциональных и технологических разрывов с ними. Преодоление таких разрывов возможно лишь на основе инновационного развития.

В-третьих, внешняя конкуренция для украинских производителей

становится ныне все более деструктивной. Не только исторические прямые конкуренты страны, но и ее партнеры и потенциальные союзники обнаруживают свою крайнюю незаинтересованность в формировании в ее лице сильного технологического игрока, способного претендовать на значительные сегменты мирового рынка товаров и услуг высокого инновационно-технологического уровня. Поэтому технологическая субъектность Украины на сегодняшний день может рассматриваться как обязательное условие экономического суверенитета, который позволяет государству принимать стратегические решения на основе первичности национального интереса, национальных целей устойчивого социально-экономического развития.

Указанные факторы обуславливают необходимость имманентной интеграции всех направлений экономической политики государства с решением задачи воспроизводства интеллектуальных ресурсов и обеспечения как активизации научно-инновационной деятельности, так и стабильности общественных условий ее развития. И именно эти вопросы призвана решать инновационная политика, которая реализуется путем проведения специальных мероприятий и осуществления программ, инициированных всеми группами субъектов инновационного процесса. Среди последних выделяются государство, частный бизнес и общество в целом в лице общественных организаций; интенсивность взаимоотношений между ними более всего определяет перспективы развития инновационного потенциала страны, а через него – и степень внутренней и внешней конкурентоспособности национальной экономики.

Иначе говоря, именно на стыке взаимодействия, в диалоге этих акторов формируется национальная модель инновационных процессов экономики и отрабатывается возможность ее механизмов содействовать либо препятствовать разрешению важнейших социальных проблем в системе рыночных отношений. Понятно, что содержанием такого диалога может быть лишь сближение позиций относительно стратегических проблем развития, поиск консенсуса относительно распределения функций создания, внедрения и коммерциализации инноваций в обществе, а также установление приоритетов, границ и источников финансирования научно-производственного комплекса. Обязательной же предпосылкой успеха (и даже начала) национального инновационного диалога мы считаем четкую *артикуляцию* собственных позиций и интересов всеми группами его субъектов, для чего необходимо наличие в стране устойчивой институциональной и

финансовой среды. Как состоят дела с формированием такой среды в современной Украине?

Результаты и их обсуждение. К сожалению, есть все основания для вывода о нахождении инновационного комплекса Украины в состоянии глубокого системного кризиса, который формирует яркое антиинновационное поведение всех субъектов этого комплекса.

Общие формы проявления этого кризиса хорошо известны: они включают ее одинаково негативные институциональную и финансовую составляющие. *Институциональный* кризис в инновационной области отражает очевидную недостаточность усилий государства в области формирования стабильных экономических институтов, их абсолютную неспособность минимизировать неопределенность функционирования и эволюции национальной хозяйственной системы. За 25 лет рыночной трансформации различными органами власти Украины было принято более двух сотен Законов и других нормативных актов, регулирующих отдельные аспекты осуществления инновационной деятельности, и внесено в них более тысячи корректив (их описание приводится в фундаментальной работе Института экономики НАН Украины [1, с. 23]). И каждый раз с очередной волной бесчисленных реформ потенциальные субъекты инноваций оказывались в существенно ином экономическом пространстве, с иными правилами игры, с иными приоритетами и иной политикой государства. Причем происходит это на фоне отсутствия общесогласованной концепции инновационной стратегии (то есть промедления с выбором ориентации на формирование собственной национальной модели или адаптацию иностранных моделей поддержки инновационной деятельности – см. [2, с. 88]). В таких условиях естественно реализуется наименее рискованная «консервативная» модель инновационного взаимодействия, нацеленная на инерционное воспроизведение существующей технологической базы производства путем внедрения улучшающих нововведений в технологии вчерашнего дня. Ожидать от нее внедрения прорывных технологий принципиально невозможно как в силу отсутствия потребности в последних, так и крайне низкой инновационной потребности со стороны субъектов хозяйствования.

В этой связи авторы научного доклада «Имплементация высоких технологий в экономику Украины» (2016) справедливо подчеркивают, что перманентные метаморфозы отечественной экономики оставляют для страны лишь один – суженный – формат воспроизводства сферы науки и техники, в котором национальный технологический и инновационный потенциал постепенно, но неуклонно утрачивается.

Более того, по мере снижения интереса субъектов хозяйствования к развитию современной отечественной научно-исследовательской базы создается устойчивая технологическая зависимость национальной экономики, о которой свидетельствует расширение разрыва между импортом технологий и высокотехнологичных товаров и экспортом таких товаров из Украины, который условно можно определить как технологический дефицит платежного баланса (см. [3, с. 11, 14]).

Инновационная активность основных потребителей инноваций – предприятий крупного бизнеса – дополнительно сдерживается и еще одним существенным фактором: запредельной олигархизацией украинской экономики. Большинство отечественных и иностранных экспертов отмечает, что на сегодня в стране полностью сформировался тип экономической системы, определяемый термином «олигархическая экономика» или, по меткому выражению венгерского ученого И. Селеньи, система «капиталистов без капитализма» [4].

В отличие от бывших социалистических стран Восточной Европы, которые смогли в ходе рыночной трансформации достаточно развить конкурентную среду, институционализировать конкурентное поведение субъектов хозяйствования и потому обеспечить возрастание их спроса на инновации, в Украине за тот же период лишь усилилась деформация структуры национальной экономики. Сегодня олигархи владеют либо распоряжаются почти половиной собственности страны – и это на фоне 80% населения, официально находящегося за чертой бедности [5, с. 97]. В таких условиях вполне естественно, что экономическая власть олигархично-инсайдерских групп – мощных бизнес-группировок типа СКМ, Приват, Тасс, ІСД, EastOne, GroupDF, Інтерпайп и др., которые получили весомое влияние на государственные органы, – уже давно стала основной движущей силой структурных сдвигов в экономике, и все более определяет не только современную, но и будущую неэффективную модель национального развития.

В инновационной сфере олигархическая модель всегда будет ориентироваться лишь на примитивные технологические уклады и низкий уровень человеческого капитала, поскольку это помогает сохранению ее отличительных характеристик (дистрибутивного характера экономики, уничтожению конкуренции, асимметричности фискального давления) и облегчает манипулирование обществом через разного рода мифы. Все указанные формы и последствия проявления олигархизации приобрели в современной Украине широкое распространение, значимого сопротивления которому ни со стороны государства, ни субъектов крупного бизнеса не ощущается. Поэтому

появления потребности во внедрении модели модернизационного развития, укоренении инновационного типа поведения и подведения под него финансовой базы у имеющихся общественных акторов в ближайшие годы ожидать никак не приходится.

Так общая институциональная неопределенность обуславливает вторую – *финансовую* – компоненту кризиса научно-инновационного комплекса современной Украины. Последняя состоит в непрерывном абсолютном и сравнительном (с другими странами) снижении уровня национальных сбережений и инвестиций, что формирует объективный экономический ограничитель для развития инновационной деятельности. Подчеркнем, что именно в макрофинансовых показателях институционально обусловленные барьеры инновационного развития украинской экономики вплетаются в общую логику негативного развития и получают количественное измерение: низкий уровень ВВП на душу населения, который автоматически ограничивает национальные возможности финансирования инновационного развития; низкий уровень сбережений в ВВП, который ограничивает возможности привлечения ресурсов населения к финансированию инноваций; низкий уровень инвестиций в ВВП; низкий уровень инноваций в валовых инвестициях, который ограничивает рыночный спрос на инновации [6].

Данные официальной статистики и независимых экспертов свидетельствуют о самой неблагоприятной во всем регионе Восточной Европы (включая большинство стран бывшего СССР) динамике ВВП Украины на протяжении всего периода рыночной трансформации: затяжной попеременный спад при наименьших абсолютных значениях ВВП на душу населения [7]. Такое падение объемов производства, которое еще более усиливается внешней инфляцией, непрерывно обостряет дефицит формирования финансовых средств, которые теоретически можно было бы выделять на программы поддержки инновационной деятельности.

Еще более пессимистичные выводы можно сделать относительно реального выделения этих средств. Данные по структуре использования ВВП [8] демонстрирует сверхвысокую волатильность инвестиций, которая отражает не только недостаточность надежных финансовых источников, но в первую очередь отсутствие устойчивых позитивных ожиданий субъектов хозяйствования. В этом проявляют себя большая зависимость от нестабильной внешней среды и неопределенность институциональных условий воспроизводства собственности и доходов субъектов. У большинства из них инновации никогда не попадают в перечень приоритетов, поскольку сумма актуальных рисков

ограничивает временные горизонты планирования деятельности краткосрочным периодом.

Выводы.

Нынешнее состояние инновационного комплекса и ситуация с инновационной деятельностью в Украине характеризуются самым глубоким среди европейских стран постсоциалистического и постсоветского региона кризисом. Системность, комплексность и длительность этого кризиса лишает надежд на его быстрое и автоматическое разрешение в обозримом будущем. Поэтому сегодня речь следует вести не о повышении национального инновационного потенциала, а о его *спасении* – сохранении той его части, которая пока еще осталась и функционирует. Лишь гораздо позже, после выправления описанных негативных макро- и микроэкономических тенденций, в повестку дня можно будет ставить задачу возрождения инновационных процессов, восстановления системы научно-инновационного взаимодействия и развития элементов национальной инновационной стратегии. Единственной же целью нынешних (неотложных) мероприятий в сфере активизации инновационной деятельности, по нашему мнению, надо считать всемерное оживление спроса на инновации со стороны всех субъектов украинского общества, и прежде всего – сферы крупного и малого бизнеса. Для достижения такой цели в первую очередь имеет смысл сосредоточиться на шести основных направлениях государственной инновационной политики:

1. Создание социально-экономических условий для повышения уровня национальных сбережений в ВВП до 25-30%. Результатами должны стать создание структурных предпосылок для макроэкономической и финансовой стабилизации, а также расширение внутренней ресурсной базы финансово-кредитных учреждений, что приведет к снижению банковских ставок и создаст благоприятные условия для активизации банковского кредитования потребителей и создателей инноваций.

2. Создание институциональных, финансовых и денежно-кредитных условий для активизации инвестиционных процессов, включая эффективную защиту собственности и инвестиций, поддержку процессов формирования национального рынка капиталов, использование бюджетно-фискальных рычагов стимулирования инвестиционного спроса в национальной экономике и его инновационной компоненты.

3. Общие мероприятия по ускорению социально-экономического развития в направлении достижения уровня ВВП на душу населения,

отвечающего уровню России и других ведущих стран СНГ. Результатом такого развития может стать создание национального финансового ресурса роста, включая технологическое инновационное развитие.

4. Осуществление непрерывного мониторинга, контроля и ограничения деятельности монополий и олигархических финансово-промышленных групп с использованием институциональных механизмов государства. С другой стороны, выработка и широкое обнародование нестандартных сценариев поведения субъектов хозяйствования в условиях технологического дефицита; с этой целью, например, проведение правовых, политических и фискальных мероприятий по повышению привлекательности внутреннего рынка высокотехнологичных производств для нерезидентов.

5. Использование государственных инструментов, включая госзакупки, в целях ускорения процесса внедрения инноваций в экономику; выработка общих концептуальных основ, аналитических и методических инструментов государственной стратегии инновационного развития; определение миссии, целей и задач государственной политики инновационного развития.

6. Первоочередная государственная поддержка академической и университетской науки, государственный заказ на специалистов для инновационных областей и производств; повышение уровня финансирования фундаментальных исследований хотя бы до уровня других ведущих стран СНГ; принятие мер по сохранению и развитию национальных научных, конструкторских и иных технологических школ.

Список литературы:

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. К., 2015. 336 с.
2. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України // Економіка і прогнозування. 2014. № 1. С. 87-100.
3. Імплементация високих технологій в економіку України : наукова доповідь / за ред. І.Ю.Єгорова, І.В. Одолюка, О.Б. Саліхової; НАН України. К., 2016. 166 с.
4. Poverty under post-communism / Ed. by I. Szelenyi. – Sofia: SU- Press, 2002. 198 p.
5. Козюк В. Політекономія олігархічної економіки / В. Козюк, О. Шаманська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2013. № 3. С. 97-104.
6. Національні рахунки України, 2016 рік [Електронний ресурс] /

- Державна служба статистики України. Режим доступа: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата обращения: 13.05.2019).
7. Структура ВВП України за кінцевим використанням з 2005 по 2017 роки [Електронний ресурс]. Режим доступа: <https://www.index.minfin.com.ua/economy/gdp/> (дата обращения: 13.05.2019).

БАНКИ, ДЕНЬГИ И БЕДНОСТЬ: К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Лукша И.М., канд. экон. наук

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье рассмотрены краткосрочные последствия монетарной (денежно-кредитной) политики, проводимой Центральным Банком РФ в условиях режима таргетирования инфляции. Автор акцентирует внимание на усилении неравномерности и неравенства в распределении доходов между различными сферами экономики, как результате жесткой монетарной политики.

Ключевые слова: монетарная политика, денежно-кредитная политика, Центральный Банк РФ, таргетирование инфляции, ключевая ставка, банковский сектор, реальные доходы населения.

В 2011 году ЦБ РФ принял решение о переходе к таргетированию инфляции. Одним из основных элементов режима инфляционного таргетирования является признание стабильности цен в качестве главной цели монетарной политики, проводимой центральными банками. Впервые положение о ценовой стабильности как перспективной приоритетной цели денежно-кредитной политики было озвучено в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов» [4]. В 2014 г. переходный период был завершен и с 2015 г. финансовый мегарегулятор всецело осуществляет указанный денежно-кредитный режим. Практическая направленность такого подхода заключается в приоритетности цели по снижению инфляции. Изменение целевых ориентиров монетарной политики сопровождалось и пересмотром роли инструментов денежно-кредитной политики: на смену программированию денежного предложения и управления валютным курсом приходит повышение роли процентной политики и переход к режиму свободно плавающего валютного курса [1].

Однако, если в 2012 – 2017 гг. ценовая стабильность рассматривались ЦБ РФ как важнейшие условия формирования сбалансированного и устойчивого экономического роста, повышения и сохранения на высоком уровне благосостояния российских граждан [4], то уже в 2019 г. ценовая стабильность – всего лишь важный элемент благоприятной среды для жизни людей и ведения бизнеса [4].

На протяжении последнего десятилетия монетарная политика, проводимая финансовым мегарегулятором, может быть охарактеризована как жесткая и преимущественно жесткая. Изменение уровня ключевой ставки с сентября 2013 г. по май 2019 г. представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Ключевая ставка ЦБ РФ

Источник [3]

По оценкам экспертов ЦБ РФ влияние изменения ключевой ставки на экономику и наибольший эффект мер денежно-кредитной политики проявляется по прошествии полутора-двух лет [4]. Таким образом, у нас есть возможность сопоставить аргументацию необходимости и целесообразности использования инфляционного таргетирования и первоначальный макроэкономический эффект, выражающийся в динамике конкретных макроэкономических показателей.

Основные аргументы ЦБ РФ о необходимости и целесообразности достижения и поддержания низкой инфляции могут быть сгруппированы следующим образом:

во-первых, сохранение покупательной способности национальной валюты, покупательной способности заработных плат и пенсий и как результат повышение благосостояния российских граждан;

во-вторых, формирование предсказуемой среды для долгосрочного планирования и принятия экономических решений, предоставление кредитных ресурсов на длительные сроки и по относительно низким ставкам, рост сбережений и инвестиций и, как результат – создание условий для структурных изменений в экономике.

Для анализа влияния инфляционных процессов на благосостояние мы используем следующие показатели: индекс потребительских цен на товары и услуги (ИПЦ), среднедушевые денежные доходы населения и реальные располагаемые денежные доходы. На рис.2 представлены данные о динамике указанных показателей за период 2008 – 2018 годы.

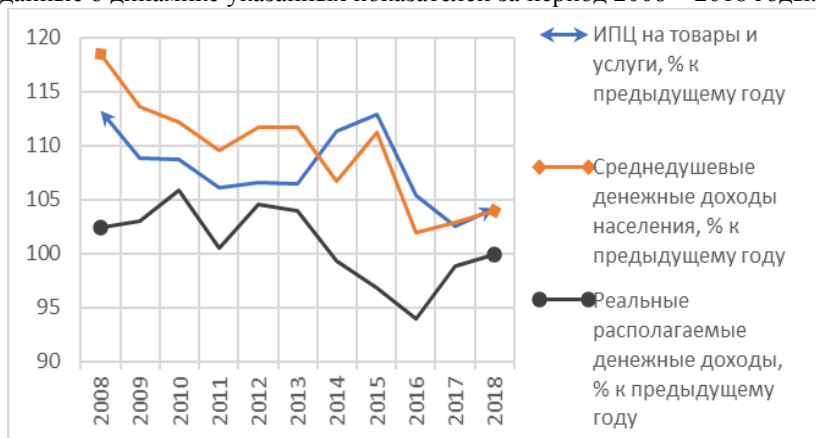


Рисунок 2 – ИПЦ и доходы населения [1,5]

Мы видим, что формальное достижение (даже с опережением) цели по инфляции происходило на фоне сокращения реальных доходов населения, хотя до 2013 года включительно более динамичные инфляционные процессы не вступали в противоречие с ростом реальных доходов населения. Кроме того, самые позитивные потребительские ожидания россиян были отмечены при годовых значениях инфляции 111,87 (по итогам 2007 г.) и 113,28 (по итогам 2008 г.). Индекс потребительской уверенности населения, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в течение 2007 и первых трех кварталов 2008 гг. принимал значения от (-5) до 1, что соответствовало максимальным значениям за период наблюдения с 1998 по 2019 гг. Для сравнения, в конце 1998 г. он был равен (-58). В период с 2015 по 2018 включительно индекс потребительской уверенности принимал значения от (-32) в первом квартале 2015 до (-8) в первом-втором кварталах 2018 г. [5]. Таким образом, с позиций потребителя рост реальных доходов на фоне более высокой инфляции вселял больше уверенности, чем перманентное падение реальных доходов в условиях ценовой стабильности.

На рисунке 3 представлена динамика темпов роста показателей банковского сектора за период 2008 – 2018 гг. Мы видим, что даже в условиях финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов банковский сектор демонстрировал позитивную динамику: рост активов составил 5% [3].

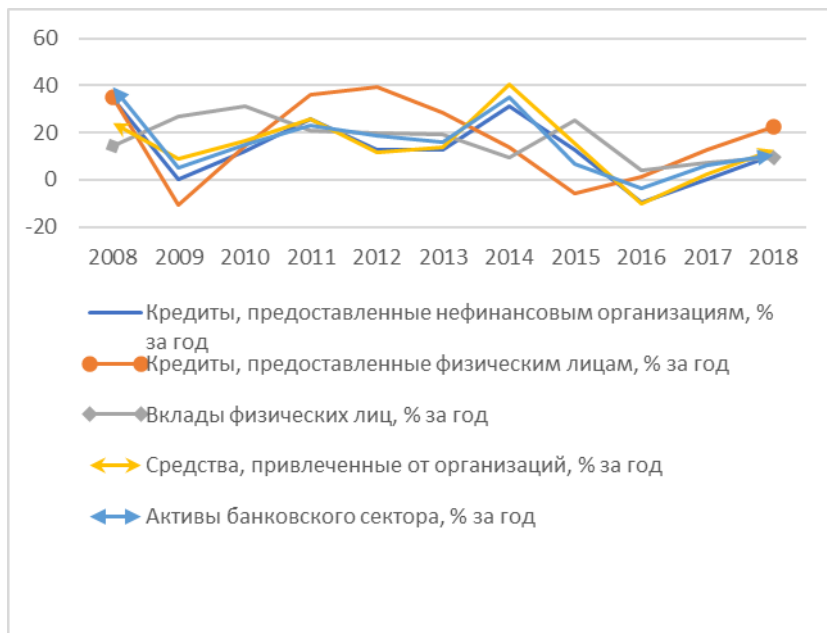


Рисунок 3 – Показатели банковского сектора [3]

Тогда как после экономических шоков 2014-2015, несмотря на приоритетную поддержку ЦБ РФ, банковский сектор впервые за долгое время продемонстрировал сокращение активов (-3,5% в 2016 году). Единственный показатель банковского сектора, оставшийся в области положительных значений в 2015-2016 годах, были вклады физических лиц, что можно объяснить сберегательной моделью поведения и агрессивным предложением банковских услуг [6]. И это несмотря на то, что в эти годы в структуре использования денежных доходов доля сбережений сокращалась: с 14,3% в 2015 г. до 5,6% в 2018 г. [5]. На этом фоне рост средней номинальной заработной платы по отраслям в

целом по экономике с 2013 по 2016 годы составил 23,5%, в то время как для финансового сектора он составил 26,7%. Данная тенденция в распределении доходов сохраняется и на сегодняшний день. По показателю «распределение численности работников по размерам начисленной заработной платы (в пересчете на величину прожиточного минимума) финансовая деятельность уступает только добыче полезных ископаемых: в 2019 г. 33,7% работников получает заработную плату более 5 прожиточных минимумов (ПМ). Для сравнения в добыче полезных ископаемых – 45,6%, в сельском хозяйстве и образовании – по 8,3%, а в целом по экономике – 18,9% [5].

Анализ макроэкономических показателей позволяет нам сделать ряд выводов о краткосрочном эффекте политики таргетирования инфляции. Во-первых, аргумент ЦБ РФ о ценовой стабильности как условии социального благополучия не подтверждается процессами в реальной экономике. Скорее наоборот – падение реальных доходов населения на протяжении последних пяти лет является условием для достижения цели по инфляции. Во-вторых, приоритетная поддержка финансовым мегарегулятором банковского сектора только усиливает перераспределительные процессы в экономике. В-третьих, в среднесрочной и долгосрочной перспективе жесткая монетарная политика угнетающе действует на экономический рост и благосостояние населения.

Список литературы:

1. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991 – 2019 гг. [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab-potr1\(2\).htm](https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab-potr1(2).htm)
2. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File /19384/obs_198.pdf
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики (2007 – 2019 гг.) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/publ/ondkp/>
5. Уровень жизни. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gks.ru/folder/13397>
6. I. Luksha, R. Luksha Influence of the financial macro regulators activity on inequality and poverty: the example of Russia and the associative effect on the EU //Book of Abstracts. International Conference “Trends in Inequality: social, economic and political issues”. Fondazione di ricercar. Istituto Carlo Cattaneo. Bologna, 2-3-4 November 2017, p. 17.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ MDA-МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОМПАНИИ

Лукша С.В., магистрант

*Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»*

Аннотация. В статье описывается алгоритм формирования MDA-моделей, приводятся их достоинства и недостатки. С помощью наиболее известных зарубежных моделей получены вероятности наступления банкротства ПАО «НК «Роснефть». Делается вывод о том, что при использовании MDA-моделей в качестве главного фактора, от которого зависит наступление банкротства, принимается эффективность операционной деятельности и величина прибыли, получаемой организацией.

Ключевые слова: MDA-модель, прибыль, финансовая устойчивость, прогноз, банкротство, вероятность.

MDA-модели оценки вероятности банкротства компании представляют собой экономико-математические модели, полученные с помощью множественного дискриминантного анализа путем обработки финансовой отчетности компаний-банкротов и финансово устойчивых организаций. Для построения MDA-модели необходимо выполнить следующие шаги [2]:

1. Сформировать две выборки из предприятий-банкротов и финансово устойчивых компаний;
2. Отобрать финансовые коэффициенты, детерминирующие финансовую устойчивости компании;
3. Рассчитать значения коэффициентов для хозяйствующих субъектов из каждой группы;
4. С помощью инструментария множественного дискриминантного анализа построить регрессионное уравнение, которое позволит различать финансово устойчиво и финансово неустойчивые предприятия;
5. Выполнить оценку адекватности полученной модели.

Принято считать, что MDA-модели отличает комплексность проводимого анализа, что позволяет оценить финансовое состояние организации с разных сторон. В то же время детальный анализ таких моделей ясно свидетельствует о том, что в большинстве из них входящие в состав уравнения финансовые коэффициенты коррелируют друг с другом, что не позволяет получить адекватных оценок. Кроме

того, разные авторы используют разномерные шкалы, что усложняет формулирование итогового вывода по результатам проведенного исследования. Результаты шкалирования позволяют сделать лишь качественный вывод о степени ожидаемости наступления банкротства (например, «очень вероятно», «маловероятно» и т.д.), который нельзя перевести в конкретную числовую характеристику вероятности наступления неплатежеспособности. В то же время MDA-модели в практике проведения финансового анализа используются очень часто, поскольку они, как правило, просты и понятны.

Рассмотрим наиболее известные зарубежные методики прогнозирования банкротства компаний с использованием MDA-моделей на примере ПАО «НК «Роснефть».

Одной из первых MDA-моделей можно считать модель, предложенную Э.Альтманом. Уравнение базируется на анализе 33 финансово устойчивых и 33 финансово неустойчивых компаний. Двухфакторная модель включает только два коэффициента – коэффициент текущей ликвидности и коэффициент капитализации. Результаты оценки вероятности банкротства ПАО «НК «Роснефть» с использованием этой модели представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Оценка вероятности банкротства по двухфакторной модели Э. Альтмана

Показатель	Весовой коэффициент	2018 г.	2017 г.
X ₁	-1,0730	1,0515	0,5975
X ₂	0,0579	1,8144	1,9233
Z-счет		-1,4109	-0,91746

Вероятность банкротства компании оценивается как меньше 50%, так как значение Z-счета отрицательное.

Поскольку изучение только двух показателей не может дать объективную картину финансового состояния хозяйствующего субъекта, аналитики, как правило, используют 5-факторную модель Э.Альтмана. В ней наибольший вес имеет X₃ – рентабельность активов. При этом в модель включены явно дублирующие факторы X₂ и X₃, поскольку и тот и другой коэффициент – это рентабельность активов, только первый – по нераспределенной прибыли, второй – по операционной. Результаты оценки вероятности банкротства ПАО «НК «Роснефть» с использованием этой модели представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Оценка вероятности банкротства по пятифакторной модели Э. Альтмана

Показатель	Весовой коэффициент	2018 г.	2017 г.
X ₁	1,200	0,230	0,187
X ₂	1,400	0,274	0,271
X ₃	3,300	0,098	0,051
X ₄	0,600	0,551	0,520
X ₅	0,999	0,614	0,481
Z-счет		1,925	1,564

Как следует из таблицы, за 2018 г. риск потери финансовой устойчивости компании снизился, предприятие из «красной» зоны перешло в «серую», где вероятность банкротства оценивается в 35 – 50%.

Модель прогнозирования Р.Лиса появилась в Великобритании в 1972 г. По сути, она мало отличается от своей предшественницы – модели Э.Альтмана, поскольку включает почти тот же набор переменных. Результаты расчета Z-счета по данной методике представлены в табл. 3.

Таблица 3 - Оценка вероятности банкротства по модели Р.Лиса

Показатель	Весовой коэффициент	2018 г.	2017 г.
K ₁	0,063	0,230	0,187
K ₂	0,092	0,063	0,032
K ₃	0,057	0,274	0,271
K ₄	0,001	0,551	0,520
Z-счет		0,036	0,031

Как видно из таблицы, наибольший вес в итоговый показатель вносит коэффициент K₂, представляющий собой отношение прибыли до налогообложения к активам. Надо отметить, что в модели Р.Лиса вообще большое внимание уделяется прибыли, поскольку K₃ также присвоена высокая значимость, а показатель представляет собой ни что иное, как рентабельность активов по нераспределенной прибыли. Отсюда очевидно, что финансовые коэффициенты K₂ и K₃ коррелированы, чем больше у предприятия прибыли, тем оно будет признано более финансово устойчивым. В то же время K₄, который определяет структуру источников финансирования, присвоен

наименьший вес. Поскольку $Z < 0,037$, банкротство компании очень вероятно.

В 1977 г. в Великобритании появилась модель Р.Таффлера. В качестве базы для анализа автор использовал отчетность 92 компаний, половина из которых остались финансово устойчивыми, а половина – обанкротились за период 1969 – 1975 гг. Как видно из табл. 4, наибольший удельный вес среди всех компонентов модели имеет K_1 – рентабельность краткосрочных обязательств. Иными словами, чем более эффективна операционная деятельность компании и чем выше у нее прибыль от продаж, тем более финансово устойчиво положение хозяйствующего субъекта. Результаты расчета Z-счета по данной методике представлены в табл. 4.

Таблица 4 - Оценка вероятности банкротства по модели Р.Таффлера

Показатель	Весовой коэффициент	2018 г.	2017 г.
K_1	0,53	0,45	0,64
K_2	0,13	0,36	0,28
K_3	0,18	0,22	0,31
K_4	0,16	0,61	0,48
Z-счет		0,42	0,51

В соответствии с разработанной Р.Таффлером шкалой, ПАО «НК «Роснефть» находится в «зеленой» зоне, т.е. вероятность банкротства компании невелика.

В 1978 г. в Канаде Г. Спрингейтом была предложена модель, представляющая собой модификацию уравнения Э.Альтмана. Для построения уравнения автором было проанализировано 20 канадских предприятий-банкротов и 20 – небанкротов. Как видно из табл. 5, в данной модели также наибольший вес присвоен K_2 – рентабельности активов. Иными словами, чем больше финансовый результат у предприятия, тем более оно финансово устойчиво.

Таблица 5 - Оценка вероятности банкротства по модели Г. Спрингейта

Показатель	Весовой коэффициент	2018 г.	2017 г.
K_1	1,03	0,23	0,19
K_2	3,07	0,06	0,03
K_3	0,66	0,29	0,10
K_4	0,40	0,61	0,48
Z-счет		0,87	0,55

Как следует из таблицы, вероятность банкротства ПАО «НК «Роснефть» за 2018 г. снижается, и данный риск становится маловероятным.

Подводя итог анализу вероятности банкротства предприятия с помощью MDA-моделей, следует сделать вывод о том, что во всех рассмотренных алгоритмах оценки финансовому результату деятельности компании присваивается наибольший вес. Прибыль признается главным критерием, по которому судится о том, станет ли хозяйствующий субъект банкротом или нет. Чем эффективнее операционная деятельность предприятия, тем ниже оценивается вероятность наступления его банкротства. В то же время структуре источников финансирования, маржинальности, ликвидности и платежеспособности уделяется недостаточно внимания, хотя данные показатели очень важны для оценки финансового состояния организации [1, 3, 4]. Иными словами, говорить о том, что MDA-модели позволяют получить действительно комплексную оценку финансового состояния предприятия нельзя. Большим недостатком оценки вероятности банкротства с помощью MDA-моделей следует назвать то, что выводы, полученные с использованием разных методик, дают противоположные результаты. Так, например, модель Р.Лиса свидетельствует о высокой вероятности банкротства ПАО «НК «Роснефть», а Р.Таффлера – о низкой. Это свидетельствует о том, что выбрать какую-то одну методику в качестве единственной оценочной не представляется возможным.

Список литературы:

1. Алеева Г.Н., Сыщикова Т.Л. Кредитная политика как инструмент минимизации финансовых рисков организации // Вестник Международного института рынка. 2018. № 1. С. 7-13.
2. Жданов В.Ю. Модели банкротства зарубежных предприятий с формулами расчета (4 MDA-модели). <http://finzz.ru/modeli-bankrotstva-zarubezhnyx-predpriyatij-4-mda-modeli.html>.
3. Кудряшова Ю.Н., Газизьянова Ю.Ю., Крестьянова Е.Н. Маржинальный анализ как элемент управления затратами на производство // Инновационные достижения науки и техники АПК. 2018. С. 325-329.
4. Нестерова С.И., Лукша С.В. Применение многомерного сравнительного анализа в оценке финансового состояния нефтеперерабатывающей организации // Вестник Международного института рынка. 2018. № 2. С. 36-42.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Лычева И.М., канд. экон. наук, доц.,

Смыкалова И.В., магистрант

*Белгородский государственный технологический
университет им.В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние отечественного ипотечного рынка после введения экономических санкций против государственных банков. Анализируются современные тенденции данного сегмента кредитования в банковском секторе страны и выясняются причины наметившегося спада в количестве и объемах предоставляемых ипотечных кредитов.

Ключевые слова: ипотечные кредиты, просроченные ипотечные кредиты, риск-веса по ипотечным кредитам, ставка процента по ипотечному кредиту.

Рынок ипотеки в большинстве стран – это неотъемлемая часть их финансовой системы. Для граждан нашей страны ипотечное кредитование постепенно становится наиболее доступным способом приобретения жилья и ипотечный рынок показывает значительную динамику в последние годы.

Остановимся подробнее на основных показателях ипотечного рынка страны в 2015-2018 годах и по итогам 1 полугодия текущего 2019 года. За это время объем ипотечного рынка России вырос по сравнению с резким падением в 2015 году, которое было вызвано началом санкций, в первую очередь, против государственных банков.

В 2018 году ипотека показала стремительные темпы роста: было выдано 1471,8 тыс. шт. ипотечных кредитов, сумма которых составила 3,01 трлн. руб., а темпы роста объема кредитования составили 49% по сравнению с 2017 годом[7]. Однако такой рост объемов не обошелся без роста просроченной задолженности по ипотечным кредитам, он также вырос, но темпы его роста составили 23,6%, что значительно ниже темпов роста объемов кредита в 2018 году. Данные показатели свидетельствуют о том, что постепенно наш банковский рынок адаптировался к условиям санкций, и показывает уверенный рост по ипотечному кредитованию, несмотря на снижение уровня доходов населения в последние четыре года в нашей экономике.

По итогам 1 полугодия 2019 года отмечается некоторое замедление темпов роста по сравнению с предыдущим годом. Главной причиной

замедления, как отмечают исследователи, является рост цен на жилье, особенно в сегменте "первички".

Характеризуя тенденции ипотечного рынка, особенно следует остановиться на показателе просроченной задолженности по данному виду кредитования.

Несмотря на рост объема ипотечной задолженности, следует отметить, что в 2018 году доля просроченных платежей ипотечного портфеля находилась на минимуме 1,1%, и в рассматриваемом периоде, незначительно, но постоянно снижалась, что можно оценивать как позитивное явление (рис.1).

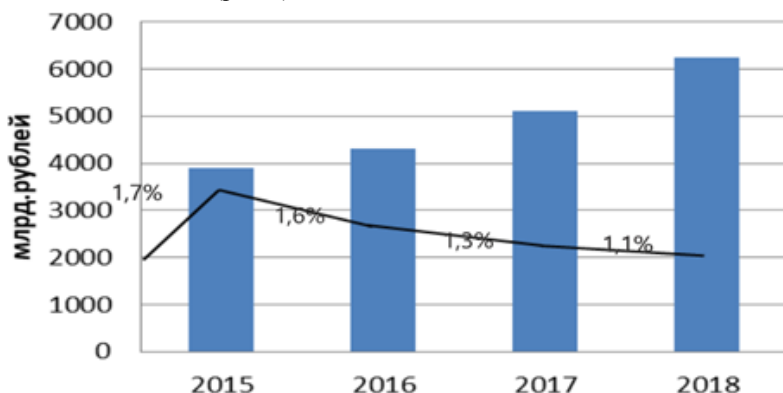


Рисунок 1 -Динамика просроченной задолженности по ипотечным кредитам в России [9]

Объем просроченной задолженности по рублевым ипотечным кредитам рос вместе с ростом его объемов. Однако темпы роста имеют разнонаправленную динамику. Не отмечается рост данного показателя и в 1 полугодии 2019 года. Именно поэтому ужесточения требований банков к ипотечным заемщикам не последовало. Вместе с тем, банки более внимательно стали относиться к заемщикам с небольшим первоначальным взносом. С 1 января 2019-го были повторно увеличены риск-веса по ипотечным кредитам с первоначальным взносом менее 20%. Такие кредиты оказывают большее давление на показатели достаточности капитала банков, чем ипотека с более высоким первоначальным взносом и поэтому менее выгодны банкам.

Значимым событием 2018 года, которое привело к рекордному росту выдачи ипотечных кредитов, стало снижение процентных ставок с 10,6% до 9%, сохранявшееся большую часть года (рис.2).

Но сохранить низкий уровень процентных ставок по ипотеке в 2018 году не удалось, так как к концу года снова повысилась ключевая ставка до 7,75%, и в рознице ипотечная ставка снова увеличилась.



Рисунок 2 - Динамика ставок по ипотеке на российском банковском рынке

В I полугодии 2019 года ипотечный рынок продемонстрировал замедление и ушел в "красную зону". Июньская динамика рынка дает некоторые надежды на рост рынка.

Повышение стоимости ипотеки, начавшееся осенью 2018 года, привело к замедлению и последующему сокращению рынка ипотеки на фоне снижения доходов населения. В полной мере эта тенденция проявилась и в I полугодии 2019 года.

С января по июнь 2019 года российские банки выдали населению 576 тыс. кредитов на сумму 1,26 трлн. рублей. По сравнению с первой половиной прошлого года, число россиян, занявших ипотечные кредиты сократилось на 13%, но сумма заимствований сократилась на 4%. Полугодовые показатели ипотечного рынка ушли в минус впервые с 2015 года, за которым последовали три года непрерывного роста (2016-2018)[8].

Снижение ключевой ставки в 2019 году до 7% годовых вновь делает возможным и более привлекательным ипотечный рынок, но пока население снижает свою активность на данном рынке. Даже относительно низкие ставки по кредитам 2018 года на российском ипотечном рынке выглядят по сравнению с европейскими странами

менее привлекательными (рис.3). В сентябре 2019 года наметилась тенденция снижения ключевых ставок в США и странах Европы, которая может еще больше снизить проценты по ипотечному кредиту в этих странах. Отразится ли эта тенденция на снижении российских ставок по ипотечному кредиту утверждать трудно.



Рисунок 3 -Средняя ставка по ипотеке в европейских странах в 2018 году [9]

Суммируя проведенные исследования ипотечного сегмента кредитного рынка нашей страны, следует выделить следующие тенденции.

Со стороны поддержки ипотечного рынка – снижение ставок предложения по ипотечным продуктам; развитие льготных программ с субсидируемой ставкой; усиление ожиданий относительно роста цен на жилье.

Со стороны торможения ипотечного рынка - отсутствие кардинального улучшения финансового состояния домохозяйств, как в части доходов, так и в части сбережений; рост цен на жилье на фоне трансформации системы жилищного финансирования; усиление конкуренции и сужение маржи для кредиторов[7].

Подводя итог, мы видим, что объемы ипотечного кредитования в 2019 году будут ниже, чем в предыдущем. По прогнозу Банка России, из-за уменьшения доходов населения процент кредитования будет уменьшаться до 8-9%, что приведет к снижению потребительской

активности до минимума. Банк России вернет ключевые ставки, если начнется снижение процентов по ипотеке.

Высокий рост по ипотечному кредитованию может сохраниться только в отдельных регионах, где заработная плата и доходы населения более стабильны.

Список литературы:

1. Актуальные проблемы и направления развития российской экономики и финансов (часть 2). Монография /под ред. Бухоновой С.М. Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова 2016. С.149.
2. Баранова А.С., Никонец О.Е. Кредитные риски// Экономика и управление в XXI веке. 2015. № 7. С. 43-48.
3. Грудцын Г. О. Банковское ипотечное жилищное кредитование в РФ: состояние и перспективы развития // Молодой ученый. 2017. № 2. С. 34-36.
4. Гулько А. А., Колесникова И. В. Современные реалии банковского ипотечного кредитования жилищного строительства в России // Молодой ученый. 2016. № 7. С. 27-33.
5. Караваева Ю.С., Никонец О.Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе// Вестник НГИЭИ. 2016. № 1 (56). С. 72-82.
6. Мандрон В.В., Никонец О.Е. Степень волатильности конъюнктуры национального финансового рынка в условиях кризиса// Вестник НГИЭИ. 2016. № 3 (58). С. 40-52.
7. Ипотечный рынок в России 2019 году. – [Электронный ресурс].Режимдоступа:<https://www.finam.ru/analysis/newsitem/ipotechnyiy-rynok-v-rossii-2019-godu>
8. Итоги ипотечных кредитов первого полугодия 2019 года. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.msknov.ru/news/Itogi_ipotechnyh_kreditov_pervogo_polugodiya_2019/
9. Процентные ставки по ипотеке в странах Европы – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bizneslab.com/stavki-po-ipoteke-v-evrope/>

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДРАЙВЕРОВ

Малыхина И.О., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Проанализированы методологические и концептуальные основы формирования инновационно-инвестиционных драйверов экономического развития. Представлен алгоритм воздействия драйверов экономического развития инновационно-инвестиционной природы на хозяйствующие субъекты всех уровней. На основе исследованного массива статистических данных выявлены тенденции технологического развития Российской Федерации и представлены авторские рекомендации.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционные драйверы, экономическое развитие, инновации, технологии, региональная экономическая система.

Качество экономического развития в современных условиях мирового хозяйствования преимущественно зависит от скорости и эффективности реализации научно-технологической политики. Успешно реализуемая в Российской Федерации национальная технологическая инициатива по факту является вектором не только и не столько технологического развития, сколько фундаментом формирования инновационной экономики, основанной на применении новых знаний и ориентированной на развитие высокотехнологичных производств и отраслей.

Таким образом, перед государством, наукой и промышленностью стоит вопрос: каким образом инновационное и технологическое, а, соответственно, и экономическое развитие стимулировать? Что может быть использовано в качестве драйверов развития?

В рамках проводимого исследования, изучив авторитетные мнения ведущих отечественных и зарубежных ученых в данной предметной области знаний, исследовав проблемы экономического роста Российской Федерации и обозначив перспективы ее технологического развития, полагаем, что поиск драйверов инновационного развития необходимо осуществлять в плоскости инновационно-инвестиционного генезиса в рамках экономических систем мезоуровня.

В качестве инновационно-инвестиционных драйверов нами рассматриваются высокотехнологичные системы. Полагаем, что они могут быть закономерно представлены как организованные на высоком уровне и определенным образом взаимодействующие совокупности высокотехнологичных хозяйствующих субъектов-драйверов экономического развития, применяющие и воспроизводящие в процессе производства наукоемкой продукции результаты интеллектуальной деятельности в целях производства продукции высокого качества, способной удовлетворить требования и ожидания потребителей.

Отметим, что с методологической точки зрения важно выделять следующие факторы развития экономических систем под воздействием инновационно-инвестиционных драйверов:

- научно-технический задел: от скорости и качества развития научной мысли и реализации технических и технологических возможностей зависит одно из главных конкурентных преимуществ – технологическое развитие, определяющее положение государства не только на национальном, а прежде всего на глобальном рынке, т.е. на мировой арене;

- инновационно-инвестиционный потенциал: в рамках проводимого исследования нами была доказана безусловная взаимосвязь и взаимозависимость двух стратегически важных понятий, определяющих сегодня приоритеты национального развития каждого государства – инноваций и инвестиций, таким образом, учеными сегодня данная взаимосвязь преобразована в единую научную дефиницию, что обуславливает возможность анализа и исследования экономических процессов и явлений, формирующих потенциал гармоничного развития;

- институты развития: представляют собой важный инструмент реализуемой государством научно-технологической политики, поскольку представляют сочетание финансовых, материальных, административных и иных видов ресурсов, способных стимулировать инновационное и технологическое развитие на всех уровнях;

- инновационная инфраструктура: призвана создать благоприятные условия реализации инновационной деятельности на всех этапах инновационного процесса, обеспечивая возможность привлечения инвестиций с целью осуществления коммерциализации инноваций и трансфера технологий;

- инвестиционная привлекательность: как экономическая категория может быть рассмотрена в контексте стимулирования экономического развития как совокупность факторов и механизмов,

явных и неявных предпосылок и условий, привлекающих инвестиции в комплексное развитие экономических систем;

- иные факторы.

Подчеркнем, что сегодня важной задачей развития экономических систем как на макро- и мезо-, так и на микроуровне является поиск и стимулирование инновационно-инвестиционных драйверов, обеспечивающих активизацию инновационных и инвестиционных процессов в экономике. Представим на рис. 1 алгоритм воздействия драйверов экономического развития инновационно-инвестиционной природы на хозяйствующие субъекты всех уровней.

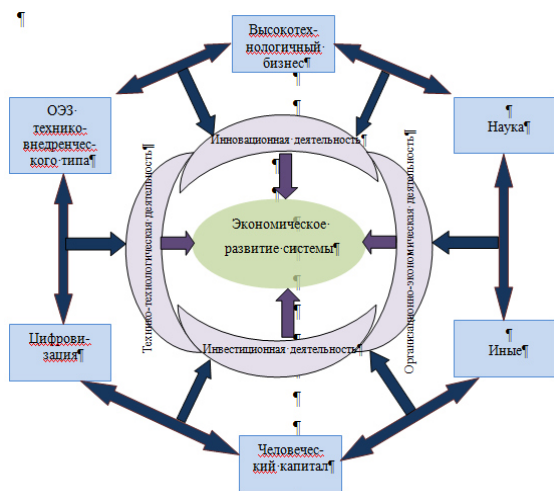


Рисунок 1 - Алгоритм воздействия драйверов экономического развития инновационно-инвестиционной природы на хозяйствующие субъекты всех уровней (авт.)

Описывая представленный на рис. 1 концептуальный алгоритм воздействия инновационно-инвестиционных драйверов на субъекты хозяйствования, сформированный, опираясь на фундаментальные основы, сформулированные Й. Шумпетером в теории экономического развития [6], а также отечественными учеными [2, 3, 4 и др.], представим совокупность наиболее важных, по нашему мнению, инновационно-инвестиционных драйверов экономического развития, всесторонне воздействующих на систему:

- высокотехнологичный бизнес;
- особые экономические зоны технико-внедренческого типа;
- человеческий капитал;
- цифровизация.

С точки зрения развития методологии инновационно-инвестиционного развития посредством активизации драйверов экономического роста, представленный алгоритм является наглядным отражением возможности объединения конкурентных преимуществ каждого из них с целью достижения синергетического эффекта от взаимного влияния на экономическую систему, при этом указанные взаимосвязи циклично влияют непосредственно на ядро системы, стимулируя ее развитие.

Отметим, что роль государства в инновационном, научно-техническом, технологическом развитии приоритетна, чем обусловлена тотальная зависимость от производимых государством ассигнований их бюджетов различных уровней. Так, представим динамику бюджетных ассигнований на развитие гражданской науки из средств федерального бюджета за ряд лет (табл. 1).

Таблица 1 - Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн. руб. [5]

	2000	2015	2016	2017	2018
Ассигнования на гражданскую науку всего	17091,7	439392,8	402722,3	377882,2	373524,3
Фундаментальные исследования	7866,2	120203,8	105247,6	116977,6	148513,9
Прикладные исследования	9225,5	319188,9	297474,7	260904,6	225010,4
В процентах:					
к ВВП	0,23	0,53	0,47	0,41	0,45
к расходам федерального бюджета	1,66	2,81	2,45	2,30	2,73

В целом в динамике наблюдается сокращение объемов финансирования гражданской науки, и к 2018 г. данный показатель достиг 373524,3 млн. руб., что на 15% меньше, чем в 2015 г.

Безусловно, подобные явления объяснимы протекающими не только в отечественной экономике, но и во всей мировой экономической системе кризисными явлениями, напряжением геополитической обстановки в мире, осуществлением санкционной политики рядом стран в отношении Российской Федерации, а также, что, на наш взгляд, еще более серьезно, неготовностью российской экономики встретить подобные вызовы и противостоять им.

Подводя итог, подчеркнем, что развитие промышленности, высокотехнологичных и наукоемких производств, интенсификация процессов технологического развития в результате стимулирования инновационно-инвестиционных драйверов развития экономических систем является вектором движения на пути к построению столь желанной экономики нового типа – инновационной, основанной на новейших знаниях и технологиях.

Список литературы:

1. Дорошенко, Ю.А., Глаголев, С.Н., Малыхина, И.О. Конвергенция научных подходов к формированию и развитию инновационно-инвестиционных источников экономического роста // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. IX Междунар. заочной науч.-практ. конф. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2018. С. 168-174.
2. Дорошенко, Ю.А., Сомина, И.В. Оценка трендов и структурных гармоний инвестиционного обеспечения инновационной деятельности малых предприятий России // Креативная экономика. 2015. Т.9. №4. С. 461-472.
3. Иванова, Л.Н., Терская, Г.А.: Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий. Современная институциональная теория, 2015, Том 7, № 2, С. 120-133.
4. Молчан, А.С. Формирование точек экономического роста как базовая экономическая стратегия развития и модернизации региональной экономики. Научный журнал КубГАУ, 2011, №67(03), С. 1-23.
5. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2019. 84 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ОПЕРАЦИОННОМ УПРАВЛЕНИИ

**Минаева Л.А., канд. экон. наук, доц.,
Глаголев С.Н., д-р экон. наук, проф.,
Дорошенко Ю.А., д-р экон. наук, проф.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Аннотация. В статье ставится задача показать взаимосвязь инновационной и операционной деятельности на современных российских предприятиях. Выявлены схожие черты и различия. Приведены примеры применения инновационных решений в управлении операционной деятельностью таких предприятий, как БМЗ, УАЗ, «Газпром нефть».

Ключевые слова: инновационная деятельность, операционное управление, управленческие решения, система управления операционной деятельностью.

Операционный менеджер, согласно утверждению Ричарда Б.Чейза выполняет обязанности по разработке операционных систем, которые должны обеспечивать оптимальное использование материалов, кадровых ресурсов, техники и технологий, производственного оснащения в процессе изготовления продукции или предоставления услуг. Ужесточение конкурентной ситуации для многих российских предприятий поставило их перед проблемой эффективного операционного управления, направленного на сокращение издержек в производстве, оптимизации логистики, построения целостных производственных систем предприятия.

Эффективность операционного управления в современных условиях зависит от непрерывного внедрения как технологических, так и управленческих инноваций. Решением задач повышения эффективности функционирования внутренней среды предприятия, как правило, озадачены специалисты инновационного менеджмента. Однако логическое завершение инновационных разработок и инновационных стратегий будет только в случае переложения их на «язык» операций. С одной стороны, инновации и операции не имеют ничего общего. Но, учитывая то, что творчество и рутина в инновациях тесно переплетаются на протяжении всего процесса возникновения и коммерциализации инновации, возникает необходимость увязки инновационных разработок с операционной деятельностью. Причем, в

механизме увязки непрерывности инновационных разработок с операционной деятельностью данные процессы должны иметь равнозначную ценность при достижении целей организации.

В управлении инновациями и управлении операциями имеются различия, обусловленные степенью определенности целей и путей их достижения, наличием необходимой информации, определенному временному фактору для получения результата и достижения дохода. Тем не менее, ядро одной и другой деятельности, их сущность имеет схожие характеристики. И инновационная, и операционная деятельность направлена на определенный потребительский спрос, скорость удовлетворения которого зависит от их динамизма и эффективности. Даже при внедрении инновации необходимо, хоть и менее значимо, как при операционной деятельности, иметь некую отработанность процедур, четкие временные рамки для снижения уровня «туманности» исследований и сокращения затрат времени. Сама последовательность создания новых знаний: появление гипотез, разработка новшеств и исследования, пилотные мероприятия и т.д., отражает влияние операционного менеджмента. Можно сказать, что операционный менеджмент распространяется не только на производственные процессы и их обеспечение, но и на научные исследования и разработки, т.к. наличествует общая цель – решение задач организации.

На современных российских предприятиях активно используются инновационные разработки друг друга. Так, на Брянском машиностроительном заводе (БМЗ) были применены инновации, способствующие операционной деятельности на Ульяновском автомобильном заводе (УАЗ). Локомотивное производство БМЗ отличается от производства автомобилей на УАЗ, прежде всего циклом сборки продукции. На сборочных линиях локомотивного производства время такта многочасовое, тогда как при сборке автомобилей – считанные минуты, однако процессы маркировки материалов, логистические системы управления ресурсами и др. имеют много схожего.

Новшества на БМЗ, «взятые» из опыта операционной деятельности УАЗ касались внедрения многоярусной системы подачи материала, использования электронных меток взамен из штрихкодирования, ввода промышленного WI-FI.

Многоярусная система подачи материалов позволяет осуществлять комплектацию сборочных единиц точно в срок используя выстроенную логистику для бесперебойного функционирования линии сборки.

Использование электронных меток дает возможность автоматически контролировать товарно-материальные ценности, используемые в производстве. Внутрицеховая система WI-FI дает полную информацию о процессе производства на любом участке предприятия. На БМЗ так же внедряется корпоративная сервисная шина данных предприятия, представляющая из себя связующее программное обеспечение, что даст возможность различным информационным системам управляться через единую систему управления [1].

Примечателен опыт разработки и внедрения системы управления операционной деятельностью (СУОД) в «Газпром нефти». В компании пришли к пониманию, что разрозненные управленческие элементы, процессы, стандарты необходимо свести в единую четко структурированную систему, обязательную к использованию на всех производственных участках. Система включала оценку 9 уровней управления – от высшего менеджмента до рядового исполнителя. Оценивался уровень развитости системы управления по следующим элементам:

- управление надежностью оборудования;
- управление производственными процессами;
- управление организацией и компетенциями;
- управление операционными рисками;
- управление воздействием на человека и окружающую среду;
- управление подрядчиками и поставщиками;
- управление проектами;
- управление информацией и документацией;
- управление изменениями;
- управление ожиданиями заинтересованных сторон.

По результатам диагностики системы управления «Газпром нефть» были выявлены узкие места, в т.ч. по таким направлениям, как «Управление операционной эффективностью», «Управление подрядчиками и поставщиками», «Управление надежностью и целостностью оборудования», «Лидерство и культура». В компании по этим направлениям были разработаны «опережающие инструменты развития», т.е. методики, следуя которым все подразделения обязаны работать до внедрения комплексной целевой системы.

С целью выстраивания эталонной системы управления операционной деятельностью в такой крупной компании как «Газпром нефть» было внедрение отдельных элементов СУОД на Омском заводе смазочных материалов (ОЗСМ). После реализации пилотного проекта, были выявлены 107 гипотез по улучшению различных процессов.

Расчеты показали, что реализация мероприятий, в т.ч. использование таких инструментов, как «Время полезной работы», «Процессные КПЭ», «Стандартные операционные процедуры» и др. позволят в будущем предприятию получить более 700 млн. рублей [2].

Опыт «Газпром нефть» показал, что помимо экономического эффекта внедрение СУОД вовлекает руководителей различных уровней, оптимизирует отношения в коллективе, способствует появлению новых идей.

Для решения задач инновационного развития страны существенным фактором является создание благоприятных условий для создания и развития инноваций в операционной деятельности организаций. Как правило, большинство имеющихся инновационных разработок не имеют практической реализации в связи с отсутствием теоретико-методологического аппарата. Внедрение инноваций в операционной деятельности зачастую зависит от необходимости создания конкретных механизмов использования инноваций, от опыта и видения конкретного человека. Важность внедрения инновационных разработок в операционном менеджменте подтверждается необходимостью решения задач бережливого производства, сокращения потерь и повышения производительность труда.

Список литературы:

1. Обмен опытом: специалисты БМЗ познакомились с УАЗом // Машиностроитель. 16.05.2019 http://www.uppro.ru/library/production_management/operations_management/opytuaz.html
2. «Эталон»: результаты системы управления операционной деятельностью «Газпром нефти» // Сибирская нефть 10.02.2019 http://www.uppro.ru/library/production_management/operations_management/etalon-rezultaty.html

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ ПУТЁМ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Никитин К.А., магистрант

Поволжский государственный технологический университет

Аннотация. В статье рассмотрена проблема привлечения финансовых средств для любых категорий компаний, от малых до крупных. Рассмотрена эмиссия бумаг, как инструмент по получению денежных ресурсов. Приведены одни из важнейших условий для реализации вопроса привлечений денежных средства указанным выше путем. Также рассмотрены и сделаны выводы о перспективности и актуальности эмиссии ценных бумаг.

Ключевые слова: эмиссия, инвестирование, финансовые средства, IPO, SPO, банк, кредиты и т.д.

В последнее время рынок ценных бумаг в России является активно растущей сферой финансового рынка государства. Рынок ценных бумаг по своей организации и структуре сложен, особенно, в обстоятельствах постоянно меняющихся рыночных отношений. На данный момент данная область с точки зрения налогового законодательства полностью ещё не сформировалась.

В ходе моего научного исследования, я ставлю цель изучить проблему, обращения эмиссионных ценных бумаг как инструмента для изыскания финансовых средств.

Для российских компаний способов получений внешних средств остаётся акционерный и заёмный капитал. На фондовом рынке, заёмный капитал привлекается при помощи эмиссии коллективных облигаций, где эмитент принимает на себя обязанности на постоянной основе выплачивать оговоренный процент, а в конце срока оборота облигации – ещё и выплатить номинальную сумму долга.

«Эмиссионные бумаги длительного значения, пример – коллективные облигации, вращаются, как на биржевом, так и на внебиржевом рынке. Такие ценные бумаги выпускаются, зачастую с участием инвестиционных банков или финансовых консультантов.

Акционерный капитал, показывающий право собственности на долю в акционерном обществе, формируется путем эмиссии акции с целью привлечения ресурсов, потребных для работы предприятия, на долговременной основе[1]».

Важнейшим условием для хозяйствующего субъекта, принявшего решения привлечь средства путём эмиссии акций, является разработка плана развития компании с поэтапным описанием применения полученного капитала, сформированного в итоге выпуска этих ценных бумаг.

Инвестор, вкладывая свои денежные средства в акции, надеется приобрести большую прибыль, чем, если бы он вложил их в долговые ценные бумаги.

Выпуск ценных бумаг и их размещение производится самим эмитентом или же через банки и другие кредитно-финансовые учреждения, которые для этой цели часто объединяются в эмиссионные консорциумы. Initial Public Offering (IPO) – это первичный опыт размещения акций какой-либо компании на фондовой бирже, которая ранее не была публичной. Главной целью является привлечение новых денежных средств в компанию.

IPO – достаточно затратное мероприятие. Кроме того, многие компании просто не хотят открыто показывать свою реальную отчетность и «выходить из тени». Но за рубежом данный вид финансирования очень распространен.

Secondary Public Offering (SPO) – это открытая продажа на бирже ранее выпущенных ценных бумаг, принадлежащая частному лицу, которая ранее осуществила долгосрочное вложения капитала. Вторичное размещение акций не влечет за собой увеличение уставного капитала компании, в отличие от того же IPO, но делает компанию-эмитента открытой. Помимо этого, благодаря SPO возрастает количество акционеров компании, что позитивно влияет на ликвидность её акций [2].

Вывод: в заключение хотелось бы сказать, что стоит чётко осознавать, что в современных реалиях заявление о проведении IPO и само проведение IPO, к сожалению понятия не равны. Большое количество компаний, сделав заявление о намерениях провести IPO, позже либо переносят IPO на другой срок, при этом могут переносить его по несколько раз, либо делают вид, что такого намерения не было.

В результате чего, получаем, что эмиссия является неотъемлемой частью, успешной предпринимательской деятельности.

Темнее менее, мы видим, улучшение процедуры эмиссии, не является панацеей и не решит всех проблем в бизнесе. Одновременно надо формировать спрос внутри своего рынка на ценные бумаги, путём развития института совместных инвестиций (ПИФов, негосударственных пенсионных фондов и т.п.), а также массового

индивидуального инвестора, лишь тогда рынок капитала сможет покрыть инвестиционные потребности российских хозяйствующих субъектов в больших объемах финансирования.

Развитие российского рынка ценных бумаг, сегодня пребывает на нестабильном уровне, при котором с участниками появляются сложности с составлением плана и реализацией собственных инвестиций, а также выбора наиболее рациональных способов мониторинга ситуации на рынке.

Список литературы:

1. Правоведение. Магницкая Е.В., Евстигнеев Е.Н. [Электронный ресурс]. URL: <https://alleng.org/d/jur/jur817.htm> (дата обращения 03.07.2019).
2. БКС – экспресс – информационно – аналитический портал [Электронный ресурс] URL: <http://bcs-express.ru> (дата обращения 03.07.2019).

АКТУАЛЬНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УЧЁТА МАТЕРИАЛА КАК ОДНОЙ ИЗ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ МЕБЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Никитин К.А., магистрант

Поволжский государственный технологический университет

Аннотация. В данной работе рассмотрена актуальность проблемы автоматизации учёта материала, для эффективного и рационального управления предприятием. Описаны основные программные продукты на рынке складского материального учета на рынке Российской Федерации. На примере мебельной компании «Русская мебель» приведён и аргументирован выбор наиболее эффективного программного продукта для улучшения работы предприятия.

Ключевые слова: автоматизация, учёт, эффективный менеджмент, программные продукты, 1С: Торговля и склад, Проксиома склад, Galaxu.

На сегодняшний день мы имеем ситуацию, в которой такие факторы как, дефицит профессиональных сотрудников, нарастающая конкуренция, проблемы связанные с логистикой, как транспортной, так и материально-технической – ставит, на путь вымирания любое микропредприятие мебельной отрасли [1]. Поэтому важным аспектом существования таких предприятий является автоматизация бизнес-процессов и грамотный менеджмент.

Целью моей работы, является исследования мебельной компании «Русская мебель» занимающаяся изготовлением корпусной мебели, выявление потребности в необходимости автоматизации процессов, а так же пути для решения данной задачи.

Во время исследования мною были изучены труды Бабаева Ю. А., Ивасекнко А. Г., Волгина В. В., произведен анализ теоретических, а так же практических материалов, изучена управленческая составляющая компании «Русская мебель».

В ходе своего исследования я получил следующие результаты. Так как на предприятии в отделе учета и склада отсутствуют автоматизированные процессы, то выявлена потребность в ведение такой автоматизированной программы.

Это не обходимо для того, что бы облегчить сам процесс и вести более строгий и дееспособный учет, а так же это окажет благотворное влияние на такие факторы как:

1. Работа с документооборотом;
2. Отчетность;
3. Управление финансовыми средствами и потоками;
4. И т.д.

На сегодняшний день в Российской Федерации используются следующие основные программные продукты для системы автоматизации торговли, как:

1. 1С: Торговля и склад – предназначена для учета любых видов торговых операций. Благодаря гибкости и настраиваемости, система способна выполнять все функции учета - от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных ведомостей и аналитических отчетов.;

2. Проксиома склад – быстрокупаемая модульная система управления складом «Проксиома Склад WMS», которая полностью адаптирована под запросы бизнеса и содержит оптимальный набор функций по управлению складом;

3. Galaxy – модульная система «Складской учет» в контуре «Управление логистикой» предназначена для автоматизации задач по учету складского хозяйства с возможностью формирования операций по передаче материальных ценностей в производственно-ремонтные подразделения

4. Система управления предприятием ИС-Про – разработана компанией «Интеллект-Сервис» поддерживает стандарт MRP II - один из самых распространенных методов управления, используемый в мировой практике. Стандарт MRPII - это совокупность правил, моделей и процедур управления, обеспечивающая улучшение показателей экономической деятельности предприятий, в которых интегрированы все основные процессы - поставка, планирование, производство, продажи, контроль за материальными и финансовыми ресурсами. [2];

5. И т.д.

Программные продукты, как, 1С: Торговля и склад, все же делает акцент на работу с торговлей в розницу, а не на процесс автоматизации внутри самого предприятия;

Проксиома склад, несёт большие финансовые вложения на приобретения сканеров штрих-кодов и сопутствующих товаров, а Galaxy разработана под определенную организацию, не связанную с мебельной промышленностью, то я решил отказаться от рассмотрения данных продуктов, как возможных, для внедрения в фирме «Русская мебель».

Свой же выбор я сделал в пользу такого программного продукта, как – Система управления предприятием ИС-Про. Система «Ис-Про» является многофункциональной программой, которая может использоваться не только на складе, но и в других отделах организации [3].

В заключении хочу отметить, то, что проблема автоматизации производства стоит остро на любом предприятии, и те фирмы, которые обладают грамотными менеджерами способными эффективно использовать ресурсы предприятия и новые тенденции на рынке программных услуг, смогут обеспечить себе комфортное существования на рынке производства мебель и не только.

Список литературы:

1. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет. М.: Юнити-Дана, 2012. 354 с.
2. Ивасекнко А. Г., Гридасов А. Ю., Павленко В. А. Информационные технологии в экономике и управлении. М.: КноРус, 2015. 154 с.
3. Волгин В. В. Склад. Логистика, управление, анализ. М.: Дашков и Ко, 2011. 736 с.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Никифорова Е.П., канд. техн. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Внутрифирменное планирование определяет главную линию развития организации с учетом рыночной конъюнктуры, охватывающее как текущее, так и перспективное планирование, исходя из возможностей более рационального употребления ресурсов всеми структурными подразделениями предприятия и самим предприятием.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, бизнес-план, стратегия, риски и угрозы, замысел (идея) плана, прогноз.

Суть планирования как неотъемлемой части управления заключается в необходимости учесть заранее все внешние и внутренние факторы, которые смогут обеспечить подходящие условия для эффективного функционирования предприятия. Она заключается в формировании комплекса мер, устанавливающих последовательность реализации намеченных целей исходя из возможностей более рационального употребления ресурсов всеми структурными подразделениями и самим предприятием.

В процессе планирования необходимо вскрыть и учесть потенциальные риски и угрозы, которые в дальнейшем могут оказать негативное влияние на различные стороны хозяйственной деятельности, что может уменьшить размер дополнительной прибыли и снизить уровень экономической безопасности предприятия.

Вышеизложенный процесс базируется на проведении тщательного анализа всех сторон хозяйственной деятельности, объективной оценке и прогнозировании на ближайшее время и отдаленную перспективу производственных возможностей, и конъюнктуры рынка, для чего следует увязать все функциональные области производственной деятельности (планирование, производство, снабжение) с прогнозом потребительского рынка.

Внутрифирменное планирование охватывает и текущее, и перспективное планирование. Результатом систем планирования является разработка планов:

1. Стратегический (перспективный) план – план общего, основного направления развития организации.
2. Текущий план формируется на основе стратегического

посредством его детализации и конкретизации по отдельным направлениям деятельности.

Стратегические планы характеризуют укрупненную структуру финансовых средств (как вложений, так и заимствований), а текущие планы – определяют эффективность потенциальных источников финансирования, с оценкой каждого из вариантов развития бизнеса.

3. Оперативный план представляет собой тактический план на небольшой отрезок времени, связанный с решением конкретной задачи предприятия (план закупки оборудования и т. п.)

Все системы планирования взаимосвязаны, их реализация запускается в установленные сроки в определенном порядке.

Изначальное действие в формировании планирования – разработка прогноза по главным направлениям хозяйственной деятельности организации (разработка базовой стратегии).

Посредством формирования текущих планов, следующих в строгом соответствии с общей стратегией развития, определяются цели и задачи функциональных подразделений предприятия.

Несмотря на очевидную значимость стратегического планирования, на сегодняшний день не все предприятия его применяют, допуская тем самым появления множества проблем и рисков в будущем.

В РФ необходимость разработки бизнес-плана подтверждена на государственном уровне, и в последнее время он все больше служит для внутренней управленческой среды в решении разнообразных вопросов производственной и финансовой деятельности предприятия, необязательно связанных с поиском внешних инвесторов.

Бизнес-план – это документ, который в процессе его реализации может подвергаться корректировке, а именно в него могут быть внесены изменения и непредусмотренные ранее дополнения, возникающие, как правило, в связи с изменениями как в самой внутренней среде предприятия, а также и во внешнем окружении.

Сегодня ни одно предприятие не сформулирует цели своего функционирования и не сможет приобрести финансирование без продуманного бизнес-плана. Если не предъявлен бизнес-план, инвестиционный замысел даже не будет рассмотрен.

К преимуществам использования планирования можно отнести следующие:

- предоставляет время воспользоваться в будущем благоприятными условиями;
- вскрывает проблемные вопросы;

- мотивирует менеджеров разного уровня к внедрению управленческих решений;
- совершенствует взаимодействие между отделами в организации;
- благоприятствует росту профессионального образования менеджеров;
- способствует повышению информатизации компании;
- содействует рациональному разделению ресурсов;
- улучшает контроль в организации [10].

Роль планирования в настоящих жестких условиях рынка многократно возрастает и основными факторами этого роста являются:

- рост масштабов производства и усложнение деятельности;
- большая неопределенность окружающей рыночной среды;
- прогрессивный стиль руководства;
- углубление центробежных сил в субъектах экономики.

Однако и возможности планирования не безграничны. Существуют сдерживающие их факторы: неустойчивость рыночного окружения, вероятность поглощения другой компанией, возможность монопольного ценообразования.

Помощь предпринимателям в решении сложных задач бизнеса – основное назначение бизнес-плана, среди которых можно выделить следующие:

1. бизнес-план раскрывает, каким образом и за счет чего возможно добиться намеченной цели;
2. бизнес-план содействует получению необходимого финансирования от потенциальных инвесторов;
3. проанализировать емкость и перспективы развития рынка сбыта;
4. оценить производственные расходы и сравнить их с ценами, чтобы рассчитать возможную прибыль;
5. обнаружить потенциальные угрозы, которые могут возникнуть, особенно в первый год его осуществления;
6. выделить экономические показатели, по результатам которых можно будет осуществляться постоянный контроль ситуации.

В перечень основных функций, характерных для бизнес-планирования, надлежит включить: обоснование выбранной стратегии и тактики реализации плана, планирование, способствующее процедуре оценки и контроля фактического развития событий, привлечение инвесторов и внешнего финансирования (кредиты), увеличение количества участников проекта.

Разработка бизнес-планов имеет ряд подходов. И хотя их многое объединяет, но некоторые отличия все же присутствуют. На первое место устанавливается личная цель предпринимателя. После анализа и оценки внешней и внутренней среды организации выделяется главная цель, а затем непосредственно переходят к формированию стратегии (конкретизация цели, задач и подзадач).

При реализации избранной стратегии необходимо регулярно корректировать план исходя из фактических событий (разработка оперативного плана).

Следующим шагом является разработка долгосрочного плана, который формируется исходя из долгосрочных целей и оперативного плана.

В особенно тщательном обосновании нуждается замысел (идея) плана на его достижимость. Для этого разрабатываются частные стратегии: НИОКР, финансовая, товарно-рыночная, производственная. НИОКР является главной, именно она формирует разработки, соответствующие ресурсному потенциалу предприятия и представляющая интерес для потребителя.

На втором этапе по результатам разработок альтернативных стратегий рассчитываются объемы капитальных вложений и финансовый результат от этих вложений в виде прибыли. Эти данные обрабатываются блоком финансовой стратегии для завершающего уточнения потребностей в финансовых ресурсах, установлении объемов заемных средств и форм их привлечения.

Третий этап формирования стратегии предусматривает поступление полученных результатов в начало замысла плана для его корректировки.

Уточненный план, данные анализа рынка и оценка потенциала организации отражаются в рамках глобальной стратегии.

Надо отметить, что методики планирования имеют много общего и могут дополнять друг друга.

План маркетинга при разработке бизнес-плана является центральной из его частей, так как именно в этом разделе непосредственно раскрывается содержание планируемого бизнеса и намерениях осуществления проекта, который призван привести предприятие к успеху.

Цель маркетинговой части плана – раскрыть каким образом, предлагаемый проект будет влиять на окружающий рынок для сбыта своей продукции. Маркетинговый план формируется в разных вариациях зависимо от характера бизнеса, но обязательно должен

содержать в себе замысел стратегии маркетинга в целом, политику образования цен, способы продвижения продукции на рынке.

Значительная часть в бизнес-плане принадлежит производственному планированию. Очень важно предоставить особое место для всестороннего анализа планируемой продукции, именно от привлекательности продукции будет зависеть успешность бизнеса.

Это раздел, включающий детальное описание технологии производства в особенности интересен для инвесторов, так как в нем раскрывается компетентность предпринимателя по изготовлению предлагаемого продукта, по которой оцениваются будущий проект в целом.

Расчеты, сопровождающие производственный план, должны быть взаимосвязаны с планируемыми объемами продаж готовой продукции и размерами закупок сырьевых ресурсов.

Желательно подкрепление сведений сформированным календарем (производственной таблицей) поставок производственных запасов, хранения и отгрузки готовой продукции до ритейла или конечного потребителя. Содержание плана производства формируется на цепочке преобразований используемых ресурсов в результат технологического преобразования. В качестве применяемых ресурсов в организации задействованы персонал, инвестиции, оборудование, сырье. Итогом деятельности организации в рамках производственного плана являются товары, пользующиеся спросом у потребителя.

Финансовый раздел в бизнес-плане рассматривается последним, что несомненно подчеркивает его заключительную и важную роль в подведении итога. Финансовая часть плана должна подтвердить, что бизнес-идея финансово жизнеспособна. Цель финансового раздела – в обобщенном виде представить результаты хозяйственной деятельности организации в разрезе прибыльности. Прогноз ожидаемых прибылей и убытков раскрывает формирование и изменение прибыли, что и представляет прогноз финансовых результатов.

Проведенный анализ сущности, цели и этапов планирования, позволяет сделать вывод о бизнес-плане как неотделимой части внутрифирменного планирования, важнейшего документа любой организации.

Список литературы:

1. Молокова Е. И. Бизнес-планирование: монография /Молокова Е. И. - Саратов: Вузовское образование, 2019. 117 с.
2. Тасуева А. А. Бизнес-планирование как способ укрепления позиции предприятия //Молодой ученый. - 2018. - №6. С. 103-105. - URL <https://moluch.ru/archive/192/48169/>

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Павлова И.Г., ассистент,

Сотникова А.А., ассистент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Аннотация. В статье рассматривается динамика развития инновационной деятельности государства. Представлен анализ рейтинга «Инновационные регионы России 2018 года» и «Регионы – лидеры по уровню развития инновационной деятельности 2018 года», а также глобального инновационного индекса за 2019 год.

Ключевые слова: Инновационная экономика. Стратегия инновационного развития Российской Федерации. Рейтинг «Инновационные регионы России». Лидеры инновационной деятельности. Конкурентоспособность. Глобальный инновационный индекс.

Большинство стран, занимающие лидирующие позиции на мировой арене, перешли к инновационной экономике. При этом правительство Российской Федерации активно разрабатывает законодательные акты, концепции и социальные программы для ускоренного перехода к инновационной экономике.

Проанализировав Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, можно сказать, что она направлена на формирование инновационного потенциала страны, а также обеспечивает всесторонний мониторинг потенциальных угроз для экономики.

Наблюдаются положительная динамика развития инновационной деятельности государства, что обуславливается наличием развивающейся инновационной среды, ростом количества инновационно ориентированных компаний, деятельность которых направлена на политику импортозамещения, а также стремительное увеличение числа венчурных фондов.

Для определения инновационности страны следует рассмотреть рейтинг «Инновационные регионы России», который составлен на основе главных показателей, характеризующих состояние инновационного потенциала и оценивающие способность региона к внедрению инноваций (рис. 1).

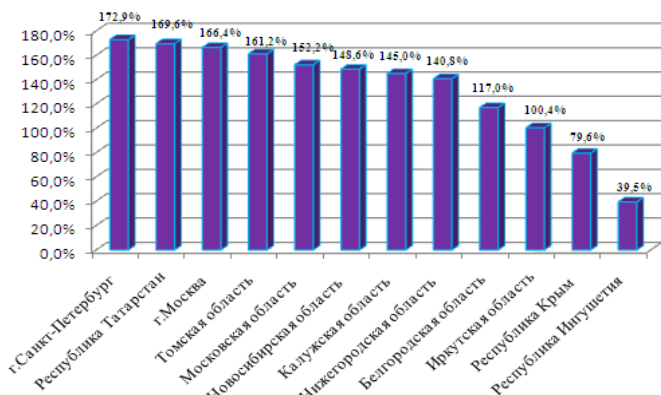


Рисунок 1 - Рейтинг «Иновационные регионы России 2018 года» [4]

Лидирующие позиции занимают г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан и г. Москва, что объясняется тем, что обеспечивается высокое финансирование со стороны государства и наличием наиболее развитой инновационной инфраструктуры по сравнению с другими регионами.

Однако следует уделить внимание и негативным аспектам, к которым относятся:

- низкая интеграция инноваций на внутреннем рынке, которые ориентированы на экспорт;
- сохраняется тенденция утечки капиталов и мозгов, а также венчурных проектов за пределы Российской Федерации;
- наличие секторальных санкций, изъятие активов за рубежом, что служит катализатором проблематичности международных контактов.

Прослеживается взаимосвязь между уровнем инновационного развития регионов и показателем конкурентоспособности. Ведь данная оценка складывается из анализа удельных весов организаций, в том числе и малых предприятий, осуществляющих внедрение различного вида инноваций, также рассматривается число созданных передовых производственных технологий, что оказывает прямое воздействие на экономическое состояние страны.

И в связи с этим, следует проанализировать регионы-лидеры по уровню развития инновационной деятельности в 2018 году, наглядно продемонстрированные на рис. 2.

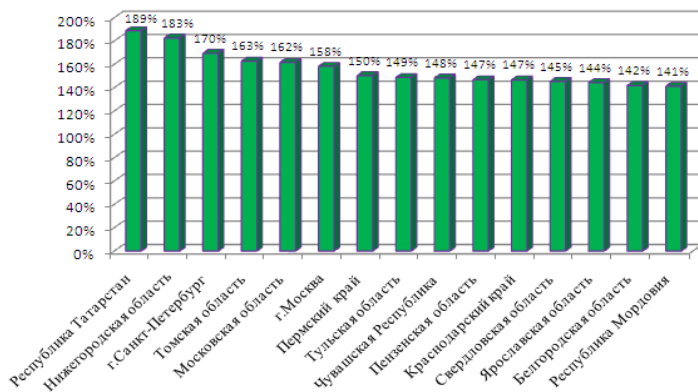


Рисунок 2 - Рейтинг «Регионы – лидеры по уровню развития инновационной деятельности 2018 года» [4]

Из приведенного выше рисунка наглядно видно, что лидеры инновационного развития – это те регионы, которые считаются наиболее экономически развитыми в России.

Рассматривая конкурентоспособность любой страны, можно лишь проследить ее доминирующее положение в отдельных ее частях, но не во всех отраслях сразу. Это достигается за счет динамичности и перспективности развития отдельных областей, что в дальнейшем приводит к успеху в определенной ветви деятельности той или иной страны. Поэтому следует выявить уровень развития бизнеса в разных странах и насколько он способен конкурировать за положение на мировом рынке и рассмотреть потенциальные инвестиции.

Объективную оценку для разработки и внедрения тех или иных инноваций, то есть соотношение имеющихся ресурсов и условий для реализации инноваций и результаты, которые были достигнуты непосредственно после осуществления, дает «The Global Innovation Index».

Итак, перейдем непосредственно к анализу глобального инновационного индекса за 2019 год, представленный на рис. 3.

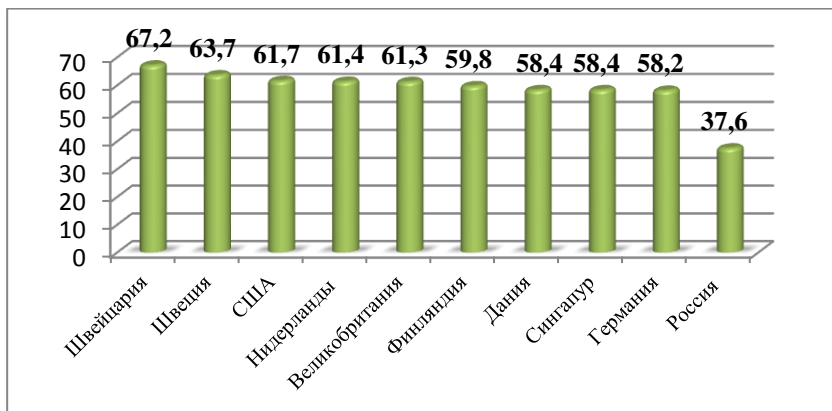


Рисунок 3 - Рейтинг стран по уровню инноваций за 2019 год [5]

Позиции страны заметно снижаются по степени воздействия результатов научно-технической и инновационной деятельности на экономику и общество. Низкая эффективность инновационной деятельности и связанных с ней институтов определяет отставание России от стран-лидеров.

По сравнению с другими странами Россия имеет низкий уровень инноваций, это связано в первую очередь с развитием технологий и экономики знаний, что является важным показателем результатов инновационной деятельности. А также сектор малого и среднего предпринимательства не в полной мере реализует свой потенциал.

Таким образом, инновационная экономика Российской Федерации основана не на потоке инноваций и постоянном технологическом совершенствовании, что свидетельствует о несоответствии с термином «инновационная экономика». В свою очередь, прибыль российских компаний формируется не за счёт интеллекта новаторов и технических изобретений, а за счёт активного материального производства.

Список литературы:

1. Дорошенко, Ю.А. Стратегические аспекты инновационного развития экономики / Дорошенко Ю.А., Глаголев С.Н., Сомина И.В., Глаголев Е.С. и др., под общ. ред. Ю.А. Дорошенко // Белгород: Изд-во БГТУ, 2017 - 173с.
2. Дорошенко, Ю.А. Формирование инновационной инфраструктуры в аграрном секторе экономики в условиях интеграции России в ЕАЭС /

- Дорошенко Ю.А., Ушачев И.Г., Санду И.С., Нечаев В.И. и др. // М.: Научный консультант, 2018 - 140с.
3. Инновационная экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/guwiki/450233>(дата обращения: 24.09.2019)
 4. Рейтинг инновационных регионов России 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://i-regions.org/reiting/rejting-innovatsionnogo-razvitiya/2018> (дата обращения: 27.09.2019)
 5. Рейтинг стран по уровню инноваций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nonews.co/directory/lists/countries/global-innovation-index> (дата обращения: 25.09.2019)
 6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/docs/9282/> (дата обращения: 25.09.2019)

АКТУАЛЬНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Палкина М.А., ассистент

*Донбасская национальная академия
строительства и архитектуры*

Аннотация. В данной работе определен процесс формирования стоимости предприятия с учетом ее изменения вследствие хозяйственной деятельности фирмы на рынке, а также рассмотрены факторы, влияющие на процесс капитализации предприятия, которые в свою очередь распределены на внутренние и внешние.

Ключевые слова: капитал, стоимость предприятия, внешние факторы стоимости предприятия, внутренние факторы стоимости предприятия.

Каждое предприятие является структурной единицей, формирующей современную рыночную экономику. В свою очередь основой предприятия является его капитал, который представляет собой денежные средства, вложенные в предметы и средства труда и способные в процессе эксплуатации приносить выгоду владельцам. Таким образом, сущность капитала заключается в его постоянном преобразовании согласно всеобщей формуле капитала К. Маркса [1]. Только находясь в постоянном движении и обновлении, капитал может приносить своему владельцу доход. В процессе кругооборота капитала происходит его изменение (увеличение или уменьшение его величины). Разница между наращенными и первоначальным капиталом и представляет собой изменение стоимости предприятия. Исходя из основ общей экономической теории, можно сказать, что основной целью деятельности предприятия является рост его стоимости или капитализация бизнеса. Стоимость предприятия изменяется во времени в зависимости от разницы между наращенными и первоначальным капиталом. Стоимость компании может как расти, так и снижаться в результате неэффективной финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период.

Стоимость предприятий является критерием их развития и эффективного функционирования в существующих условиях внешней среды. Следовательно, актуальным вопросом является исследование процесса управления стоимостью предприятия.

Важным этапом управления стоимостью предприятия является анализ факторов, влияющих на стоимость предприятия. Их можно разделить на внешние и внутренние (рис. 1).

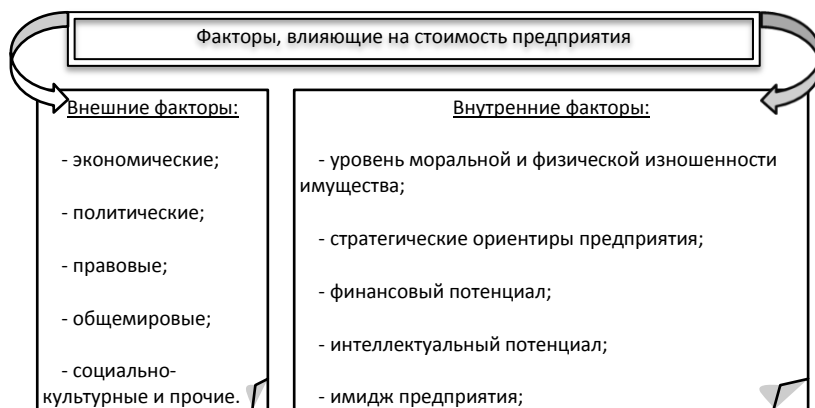


Рисунок 1 – Факторы влияния на стоимость предприятия

К совокупности внешнеэкономических факторов влияющих на стоимость предприятия можно отнести такие общеэкономические факторы, определяющие тенденции ее развития, как уровень и темп инфляции, изменение курса национальной валюты по отношению к иностранным, налоговая политика, условия кредитования и процентная банковская ставка, уровень динамики цен, распределение прибылей и спрос покупателей, способность контрагентов отвечать по долговым обязательствам и прочее. В последнее время большое значение приобрела глобализация – экономический фактор, который осуществляет значительное влияние на рыночную стоимость предприятия в процессе слияния, присоединения или поглощения.

Факторы политической сферы влияют на деятельность предприятия посредством принятия различных решений местными и государственными органами власти. К данной группе факторов можно отнести следующее: степень политической стабильности региона и государства в целом; направление развития политической системы; вектор международной политики государства; уровень общественной поддержки программы развития государства; международные соглашения и обязательства, касающиеся бизнеса и производства, и др.

К правовым факторам, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов, относятся различные законодательные акты, постановления, нормативные документы.

В современном мире присутствует тенденция глобализации рынка. Это означает, что стираются границы между бизнесом в различных странах, развиваются транснациональные корпорации, все большее влияние имеют международные экономические и политические организации. К общемировым факторам, обуславливающих развитие международного бизнеса, относятся: более низкие издержки ведения бизнеса за границей, стремление уйти от торговых ограничений внутри страны, а также инвестиционные и производственные возможности других стран.

Конкуренция – это фактор, отражающий преимущества данного предприятия по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами (активность конкурентов, спрос и т.д.).

Любое предприятие функционирует по меньшей мере в одной культурной среде, поэтому социокультурные факторы, прежде всего, жизненные ценности, традиции, образовательный уровень, социальная обеспеченность, криминализация общества, влияющих на деятельность субъекта хозяйствования.

К системе внутренних факторов, влияющих на стоимость предприятия, относятся внутренние переменные, которые определяют процессы его деятельности (рис. 2). Совокупность основных процессов и элементов предприятия, а также их состояние определяют тот потенциал и те возможности, которыми владеет предприятие, что, в свою очередь, имеет значительное влияние на стоимость предприятия.

Следовательно, чем детальнее рассматривается влияние внешних и внутренних факторов на стоимость предприятия, тем точнее результаты анализа и высшее качество принятого решения. В любых ситуациях без глубокого и всестороннего изучения прямого влияния факторов невозможно осуществить обоснованные выводы об объективной оценке стоимости предприятия, поэтому одна из важных задач руководства предприятия во время управления стоимостью субъекта хозяйствования – выявлять и учитывать влияние различных факторов внешней и внутренней среды.

Список литературы:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1.Кн.1 : Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1967. 908с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Перов Г.О., д-р соц. наук, проф.

*Ростовский государственный экономический
университет (РИНХ)*

Аннотация. В статье рассмотрены особенности формирования системы индикаторов «цифровой экономики» России. В международной гонке инноваций цифровой сектор, вероятно, будет витриной страны.

Измерение воздействия «цифровой экономики» важно для понимания экономики страны в целом, кроме того позволяет увеличить уверенность фирм и потребителей в цифровых продуктах и сервисах. Статистические данные обеспечивают более глубокое понимание размера и экономической важности «цифровой экономики», чтобы менеджмент фирм, и другие заинтересованные стороны могли принимать обоснованные решения.

Автор применял системный подход и метод сравнительного экономического анализа. Полученные результаты могут быть использованы для создания в России системы индикаторов «цифровой экономики». Для этого потребуются проведение дополнительных теоретических и практических исследований в вопросах практического наполнения индикаторов.

Ключевые слова: цифровая экономика, аналитический базис, бизнес, риски, инфраструктура, индикаторы цифровой экономики.

Введение

Актуальность проблемы разработки индикаторов формирования «цифровой экономики». Председатель правительства РФ Д. Медведев подписал распоряжение от 28.07.2017 №1632-р, утверждающее программу «Цифровая экономика Российской Федерации». Программой определены цели, задачи, направления и сроки реализации основных мер государственной политики по созданию необходимых условий для развития в России цифровой экономики, в которой данные в цифровом виде являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности. В настоящее время одной из трудностей практической реализации идей цифровой экономики является отсутствие общего концептуального подхода к оценке эффективности соответствующих действий. Необходимо осуществить перепроектирование

существующей в стране системы индикаторов с учетом специфики процессов цифровизации экономических отношений, а также государственного регулирования экономических процессов[1].

Речь идет о сложной задаче, от решения которой во многом зависит эффективность проектных мероприятий в вопросах цифровизации ведения бизнеса. Чтобы достигнуть поставленных целей, экономические показатели должны постоянно улучшаться и совершенствоваться, отвечая требованиям экономической системы страны. По этой причине необходимо действовать на упреждение, и настоящая статья ориентирована на содействие решению упомянутой проблемы.

Результаты

Цифровая экономика - это фундаментальное и длительное изменение в национальной экономической системе [2]. По мере развития практик цифровой экономики бизнес-модели будут существенно изменяться. Соответственно, система индикаторов должна на перманентной основе трансформироваться, при этом играя в масштабах экономики страны стабилизирующую, нормализующую роль.

Отсутствие же системы индикаторов или их фрагментарность уже сегодня создают дополнительные проблемы в продвижении инициированных государством новаций. В частности, на сегодняшний день создание «умных городов» является одним из основных направлений. Однако в России продвижению новаций мешает отсутствие соответствующих индикаторов, значимых для комплексной оценки проектных мероприятий.

Материалы и методы

Формирование принципов и методологии создания системы индикаторов цифровой экономики. В условиях отсутствия комплексной системы индикаторов оценка проектных мероприятий должна опираться на соответствующие принципы. Формирование упомянутых принципов достаточно длительный процесс и автор статьи предлагает несколько основополагающих идей. При создании новой системы индикаторов необходимо использовать конструкты теории конвергенции, позволяющие интегрировать новое в существующую систему экономических показателей. В процессе поиска моделей индикаторов необходимо творческое переосмысление упомянутых конструктов, в ином случае неизбежны когнитивные конфликты при осуществлении внедрения в практику.

При разработке индикаторов необходимо учитывать *принцип функциональных требований* к внедрению инноваций в разных секторах экономики. Ориентация на упомянутый принцип позволит разработать новый способ измерить экономику, которая может только помочь нам сделать правильные шаги, чтобы поддержать рост. В этом отношении трудно переоценить значимость профильной аналитической деятельности [3].

Система индикаторов должна позволять определять особенности осуществления новаций, выявлять существующие барьеры и неопределенности, помогать власти и бизнесу принимать взвешенные решения при выборе технических и технологических решений. Аналитика функционирования системы индикаторов должна предлагать варианты ее усовершенствований.

Создаваемая система индикаторов должна содействовать организации сотрудничества в области преимущественного использования отечественных технологий, в целях развития цифровой экономики в РФ

Необходимо учитывать риски искажений бизнесом первичных статистических и административных данных. Мотивацией таких дисфункций могут быть опасения утечки чувствительных сведений. По этой причине система индикаторов должна быть дополнена подсистемой мотиваций предоставления объективных сведений и гарантиями защиты конфиденциальности данных. О качестве защиты могут свидетельствовать анализ заполненной на сайте Росстата специальной анкеты.

Обсуждение

Зарубежный опыт создания систем индикаторов цифровой экономики должен адаптироваться к российским реалиям. Применение индикаторов для мониторинга развития цифровой экономики является крайне важной составляющей в создаваемой аналитической системе учета, поскольку скорость изменений бизнес-моделей растет, постольку трансформации должны находиться под контролем, позволяя уменьшить сопутствующие риски.

При использовании различных средств мониторинга может потребоваться разработка узкопрофильных индикаторов.

Бизнес-аналитика – зрелая область с большим потенциалом интеграции в цифровую экономику. Моделирование имеющихся отношение к процессам цифровизации данных вписывается в аналитические процессы.

Концептуально, система индикаторов цифровой экономики должна включать все товары и службы, связанные с цифровизацией. Однако зарубежный опыт ориентирует первоначальные оценки на артефакты, которые являются, прежде всего, цифровыми.

Применения инструментов продвинутой аналитики позволяет отслеживать продвижение новаций в экономической системе страны и в практиках отдельных бизнесов. Рассматриваемая система должна учитывать специфику внедрения новых технологий мирового уровня.

Система индикаторов является частью каркаса безопасности цифровой экономики, что означает, в частности, проверку общедоступных коммерческих решений и их взаимодействий на соответствие нормам безопасности.

Многоуровневый подход к созданию системы индикаторов «цифровой экономики». Из фрагментов экспериментирования в разных странах по части показателей цифровой экономики вырисовывается необходимость ориентации на многоуровневую структуру индикаторов. С одной стороны многоуровневый подход не должен отрицать национальные особенности экономик, а с другой – позволять объективно оценивать развитие инноваций. Кроме того, разноуровневый подход позволяет исследовать различия в результатах внедрения инструментов цифровизации. По мнению автора настоящей статьи необходимо вести речь о четырех уровнях создания системы индикаторов.

Первый уровень должен позволять сравнивать разные страны по уровню диджитализации. К примеру, удельный вес разных стран в общемировом числе патентных заявок. На рассматриваемом уровне аналитика и данные по разным странам носят в значительной мере абстрагированный от реальных практик цифровой экономики характер, хотя и позволяют сделать некоторые макроэкономические выводы.

Второй уровень также относится к макроэкономическим показателям. Он должен позволять оценивать прогресс национальной экономики в рассматриваемой сфере, а также способствовать выявлению причин ресурсных и экономических потерь в процессе внедрения практик цифровой экономики, а также выявлять нормативные барьеры на пути инновационного развития.

Третий уровень необходим для сравнения показаний регионов страны. Соответствующие сведения значимы как для политико-экономических оценок, так и для принятий решений по финансированию региональных проектов. Акцент на этом уровне

желательно делать на управлении рисками внедрения новаций на уровне региональной экономики.

Четвертый уровень отражает уровень развития новаций в контексте отдельных бизнесов. Конкурентная эволюция с появлением цифровых технологий уже не линейна и стратегия бизнеса должна отражать эту динамику. В рассматриваемом контексте значимость системы индикаторов необходимо рассматривать и на уровне отдельно взятых экономических субъектов.

С точки зрения индикаторов физического уровня, они позволяют понять текущее состояние внедрения практик цифровой экономики, показывая, что существует сегодня. Но, основываясь на таких индикаторах трудно выявить тренды, поскольку соответствующие модели не представляют значимых абстракций.

Все представленные уровни должны быть взаимосвязаны, что потребует системного проектирования комплекса новых индикаторов, а также модификацию существующих экономических показателей. Разрабатываемые многоуровневые модели должны обладать качествами масштабирования, чтобы отражать появление новых переменных. При разработке необходимо учитывать соответствующие риски и возможные последствия [4].

Зарубежный опыт использования индикаторов продвижения цифровой экономики. Проблематика использования рассматриваемых систем индикаторов достойна отдельной монографии. В настоящей статье автор приведет в рамках использования сравнительного экономического анализа несколько наиболее показательных примеров, позволяющих представить отдельные аспекты феномена продвижения практик цифровой экономики.

Первый уровень - сравнивать разные страны по уровню диджитализации. В настоящее время для оценки продвижения цифровой экономики используется так называемый «индекс цифровой эволюции». При составлении упомянутого индекса учитываются показатели 60 стран по четырем ключевым факторам: возможность доступа в сеть Интернет / профильная инфраструктура; потребительский спрос на цифровые артефакты; институциональная среда (государственная политика и т. д.); и инновации. В процессе оценки национальные рынки размещаются в одной из четырех категорий:

- Stand Out - топ-исполнители (Великобритания, США, Сингапур, Гонконг, Япония, Израиль, Эстония, ОАЭ и Новая Зеландия), которые

являются лидерами в инновациях и связанному с ними росту экономики;

- Stall Out - страны имеют историю роста, но в них отмечается замедление темпов (большая часть Западной Европы находится в этой категории, а также в нее входят Австралия и Южная Корея);

- Break Out - для входящих в эту категорию стран характерен более низкий уровень цифрового развития, тем не менее, государства демонстрируют быстрый рост, в их числе Китай, Индия и Россия;

- Watch Out - низкое цифровое развитие и медленный рост. В эту категорию входят Южная Африка, Египет и Греция.

Определенная аналитическая польза от упомянутого индекса существует, тем не менее, он так и не стал универсальным в контексте индикаторов цифровой экономики. Основная причина – различие существующих на разных уровнях развития стран основополагающих экономических проблем.

Второй уровень - позволяет оценивать прогресс национальной экономики в рассматриваемой сфере. Две главных трудности связаны с методикой измерения сектора информационно-коммуникационных технологий [5].

Первая трудность заключается в определении границ сферы ИКТ. Дело во включении отдельных компьютеризированных артефактов в продукты не ИКТ. Вторая проблема происходит от отношений между «материальной» и «нематериальной» стороной цифровой экономики. Провести различие крайне сложно в силу интегрированности технологий. К примеру, с этими проблемами столкнулся Евростат в процессе разработки методов измерения цифровой экономики. Профильная экспертная группа была создана еще в начале 2000 года. Тот факт, что работа группы в той или иной форме продолжается и до настоящего времени, свидетельствует о сложности рассматриваемых проблем.

Одной главной проблемой было бы включение сравнения между относительными достоинствами классификации, основанной на продукте/предметах *потребления* и классификации, основанной на артефактах *производства*. В настоящее время значительный объем товаров включающих цифровые артефакты производится вне традиционных отраслей ИКТ.

Основная проблема классификации основана на понятии «встроенной неосязаемости» из-за существования все более и более туманной границы между материальными и неосязаемыми товарами,

между товарами и сервисами, видимой и невидимой торговлей, основанными на трансфере знаний сервисами и др.

Третий уровень использования индикаторов продвижения цифровой экономики. Для сравнения показаний регионов страны Китай - развивающаяся страна, в которой существует значительная доля занятости в сельском хозяйстве, которое не может быть быстро оцифровано. С другой стороны такие мегаполисы как Пекин, Шанхай и Гуандун демонстрируют стремительное внедрение новаций. В целом по КНР относительно низкий уровень цифрового развития обусловлен показателями некоторых депрессивных регионов, в числе которых Тибет, Юньнань и Гуйчжоу.

В силу упомянутых причин в Китае цифровую экономику индексируют только по пяти определенных индикаторов: число пользователей с доступом к широкополосному Интернету, мобильные пользователи сети Интернет, мобильный трафик доступа в Интернет, объем сделок электронной коммерции, и розничные продажи онлайн как пропорция полных розничных продаж. Официальные результаты показывают, что цифровая экономика в Китае выросла почти на 40 % в 2015 г. [6]. Поскольку существенные различия существуют и между регионами России, представляется, что китайский опыт мог бы быть применен и в нашей стране.

Четвертый уровень использования индикаторов продвижения цифровой экономики ориентирован на показатели бизнесов. Приведем пример Германии. В этой стране вопросам формирования цифровой экономики занимается Федеральное министерство экономики и энергии (BMWi, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie). В выпущенном в 2018 г. отчете фигурируют три основных индикатора: использование цифровых устройств, государство внутренней компании диджитализация, и эффект внедрения цифровых технологий на деятельность компании. Данные собираются путем опроса высокопоставленных лиц, принимающих решение в 1061 фирме.

В процессе кластеризации данные объединяются в три основные группы с последующей разбивкой по подгруппам (упомянутые группы находится во взаимосвязи): производительность труда и структура издержек; конкуренция и структуры рынка; прямое влияние на компоненты индекса потребительских цен [6]. В рамках подгрупп индексируют следующие показатели:

- процент цифровых процессов (градация: чрезвычайно высоко / высоко);
- стратегическая интеграция (чрезвычайно высоко / очень высоко).

- влияние диджитализации на коммерческий успех (чрезвычайно высоко / очень высоко).
- доход от реализации цифровых продуктов (очень высоко – > 60 % общего дохода);
- инвестиции в диджитализацию (очень высоко – > 10 % общего дохода);
- уровень диджитализации номенклатуры изделий (чрезвычайно высоко / очень высоко).

Необходимо учитывать, что немецкая система индикаторов позволяет косвенным образом учитывать и продвижение практик цифровой экономики. Так, в 2016 г. только 46 % промышленных компаний сказали, что у них были достаточно компьютеризированы внутренние процессы; в 2018 этот показатель возрос до 58 %. В 2016 г. почти половина всех промышленных компаний (48 %) указала, что считают диджитализацию ненужной для бизнеса. Этот показатель теперь составляет только 29 % [8].

Выводы

Приведенные выше примеры отражают сложность формирования системы индикаторов цифровой экономики. Проведенное автором статьи исследование позволяет сделать вывод, в соответствии с которым связанные с процессами диджитализации структурные изменения в экономике займут много лет. Требуются исследования методологии формирования индикаторов с учетом практик их применения.

Зарубежными исследователями признана необходимость многофакторного изучения проявлений новых экономических практик. В этом контексте необходимо объединить усилия и академической науки и статистических структур, а также объединений предпринимателей, не говоря уже об участии представителей бизнеса.

Потребуется проведение многочисленных экспериментов. Экспериментирование может также быть поддержано в рамках пилотных проектов, включая проекты «свободных зон регулирования» цифровой экономики, в которых регуляторы могли предложить гибкость относительно применения действующего законодательства, чтобы ускорить понимание специфики внедрения инноваций. В частности, для этого желательно создать центры компетентности цифровой экономики. Упомянутое должно сопровождаться первоочередными мероприятиями по созданию «каркаса безопасности» цифрового бизнеса.

Список литературы:

1. Трансформация государственного управления в условиях новых вызовов: моногр. / С.А. Стрижов, Е.А. Богатырева, Т.Г. Богатырева. – М.: Проспект, 2018.
2. *Андреева, Г.Н., Бадалянц, С.В., Богатырева, Т.Г. [и др.]*. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: моногр. – Н. Новгород, 2018.
3. *Agrawal, A., Gans, J.S., Goldfarb, A.* What to expect from artificial intelligence // MIT Sloan Management Review. 2017. № 3. Vol.58.
4. *Цветкова, С.Н., Перов, Г.О.* Угледобывающий регион в условиях снижения депрессивности: рынок труда и перспективные стратегии экономического развития: моногр. / под общ.ред. С.Г Тяглова. – 2-изд. Шахты, 2009. С.187-221.
5. Digital Planet 2017: How competitiveness and trust in digital economies vary across the world.
6. China NBS, The New Momentum and New Economy are growing robustly // New Economy Report. Běijīng, 2017.
7. Riksbank. Digitisation and Infation // Monetary Policy Report. 2015. Feb. P.55–59.
8. DIGITAL Economy Monitoring Report 2018 / ed. by T. Weber, I. Bertschek, J.Ohnmus, M. Ebert. Berlin, 2018.
9. *Макаренко, Е.Н.* Гармонизация систем внутреннего и внешнего аудита в условиях МС ФО и МСА: моногр. Орел, 2011.
10. *Перов, Г.О.* Инновационные подходы в управлении социально-экономическим развитием российских регионов // Социально-гуманитарные проблемы современной науки и пути их решения: материалы V Всерос. науч. конф. Челябинск, 2013.
11. *Перов, Г.О., Боев, В.Ю.* Роль моделей предпринимательской деятельности в формировании цифровой экономики региона // Вестник РГЭУ (РИНХ). 2018. №4(64).

РОЛЬ МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ «ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ» РЕГИОНА

**Перов Г.О., д-р соц. наук, проф.,
Боев В.Ю., канд. экон. наук, доц.**

*Ростовский государственный экономический
университет (РИНХ)*

Аннотация. В статье доказана необходимость разработки новых и модернизации существующих моделей предпринимательской деятельности при формировании в регионах России «цифровой экономики». Обоснованы направления создания таких моделей и соответствующая методология. Представлены эмпирические данные.

Ключевые слова: цифровая экономика, бизнес, риски, инфраструктура.

Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1632-р от 28.07.2017 г. утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации». На регионы страны возложены задачи кроме формирования инфраструктуры, осуществлять практические мероприятия с участием малого и среднего бизнеса.

На взгляд авторов статьи, именно новые модели предпринимательской деятельности, в основе которых должны находиться современные технологии, являются связующим понятийным и практическим звеном в модернизационных процессах. Если такие модели не будут предусмотрены в региональной и муниципальных стратегиях продвижения «цифровой экономики», неизбежно возникновение системных противоречий. Такие противоречия возникнут между существующими практиками ведения бизнеса и объективными потребностями экономического развития.

Переход к институциональной модели «цифровой экономики» обусловлен объективными законами и потребностями в развитии страны. Как замечает С. Гуриев, «Если мы в ближайшие десятилетия собираемся сократить отставание от развитых стран, спор о том, растет ли российская экономика на 1% или 2% в этом году, абсолютно не важен. Российские доходы на душу населения ниже американских примерно в три раза. И чтобы сократить отставание, например, до полутора раз за 25 лет, темпы роста России должны опережать американские на три процентных пункта каждый год» [1]. Технологии трансформируют рабочие места и значительно повышают производительность труда [2]. И в этом отношении сегодня наблюдаются нарастающие экономические

дисфункции. К примеру, российская молодежь негативно высказывается по отношению к современным организационным аспектам ведения бизнеса представителями старшего поколения, считая их архаичными и не соответствующими современным реалиям даже несмотря на большое количество компьютеров в офисах [3]. При этом речь идет не о самих компьютерах, а о современных технологических решениях и практиках коммуникаций в принятии управленческих решений на основе современных технологий, которые редки в малом и среднем бизнесе. Как результат – замедление прохождения управленческих сигналов и низкая производительность труда. Именно на устранение такого рода дисфункций и нацелена программа создания в стране «цифровой экономики» [4]. Речь идет о необходимости кардинальных преобразований в организации ведения бизнеса. В качестве иллюстрации приведенного тезиса упомянем Поручение (№ Пр-1235 от 19.07.2018) Президента РФ Путина В.В. Правительству по переходу строительной отрасли на технологии информационного моделирования до 1 июля 2019 г. Текст поручения звучит следующим образом:

«В целях модернизации строительной отрасли и повышения качества строительства обеспечьте:

- переход к системе управления жизненным циклом объектов капитального строительства (далее - система управления) путем внедрения технологий информационного моделирования;

- применение типовых моделей системы управления (проектной, строительной, эксплуатационной и утилизационной), в первоочередном порядке в социальной сфере; утверждение показателей эффективности системы управления; принятие стандартов информационного моделирования, а также гармонизацию ранее принятых нормативно-технических документов с международным и российским законодательством;

- формирование библиотек типовой проектной документации для информационного моделирования;

- подготовку специалистов в сфере информационного моделирования в строительстве;

- стимулирование разработки и использования отечественного программного обеспечения для информационного моделирования» [5].

Из приведенной цитаты видно, что цифровое моделирование рассматривается президентом не как исключительно техническая проблема, но как инструмент повышения качества строительной деятельности, затрагивающий весь цикл от проектирования до эксплуатации зданий с их последующей утилизацией. В настоящий

момент Минстрой РФ работает над паспортом национального проекта «Цифровое строительство», который должен дать мощный импульс цифровизации упомянутой отрасли.

Применительно к рассматриваемой в настоящей статье проблематике сказанное означает необходимость, не дожидаясь 2019 г., начать в регионах переход организаций к применению цифровых моделей в практической деятельности. Для этого потребуется не только подготовить соответствующих специалистов (на что необходимо не менее года), но и преобразовать организационную, а также технологическую субкультуру. Сделать это в условиях непрерывно функционирующего бизнеса крайне сложно, но необходимо.

Необходимы обоснованные методологически алгоритмы трансформации бизнеса к особенностям новых технологий. Сможет ли отдельно взятая организация самостоятельно решить упомянутую проблему? Отрицательный ответ очевиден. Выход же состоит в разработке на региональном уровне типовых моделей перехода малого и среднего бизнеса к практикам функционирования в условиях «цифровой экономики», учитывающих местный контекст и уровень знаний соответствующих акторов.

Методологические основания разработки экономических моделей предпринимательской деятельности.

Продвижение новаций - эволюционный процесс развития идей, которые в свою очередь рождают другие большие идеи [6]. В полной мере сказанное относится и к реализации проекта формирования «цифровой экономики» и практикам использования в его рамках аналитического инструментария.

С методологической точки зрения речь необходимо вести о целенаправленном формировании «желаемого будущего», для чего существует апробированный в экономической науке инструментарий сценарного планирования. «Анализ сценариев является способом структурирования восприятия будущего, выявления потенциальных проблем, поиска дополнительных возможностей для развития, идентификации барьеров, а также повышения готовности оперативно реагировать на эволюционные изменения. На практике сценарии и связанные с ними модели могут помочь лицам, принимающим решения определить пути развития с учетом существования нежелательных рисков» [6]. В рассматриваемом нами контексте необходимо осуществлять разработку моделей предпринимательской деятельности в формировании «цифровой экономики» с учетом сценариев эволюции региональной экономики.

В числе базовых элементов упомянутых сценариев должны учитываться следующие факторы:

- наличие или отсутствие у субъектов предпринимательской деятельности мотивации внедрения организационных новаций, имеющих отношение к применению в практической деятельности цифровых технологий;

- наличие у органов регионального управления обоснованной стратегии перехода к «цифровой экономике» и соответствующих «дорожных карт»;

- наличие или отсутствие на региональном и муниципальном уровне координационных структур, оказывающих содействие переходу к «цифровой экономике»;

- наличие у региона типовых моделей перехода малого и среднего бизнеса к повышенному уровню цифровизации повседневной деятельности;

- осуществление программ просвещения, подготовки и переподготовки кадров по профильной тематике;

- когнитивные карты перехода от существующих практик ведения бизнеса, к практикам, основанным на высоких технологиях;

- существование профессиональных сообществ бизнес-экспертов и консультантов, способных осуществить поддержку внедрения новых моделей.

Упомянутое автором статьи должно найти отражение в соответствующих региональных программах, а также в деятельности региональных структур поддержки малого и среднего бизнеса. Только в таком случае можно будет вести речь о конкретных результатах выполнения указаний президента и правительства страны, переведенных на региональном уровне в практическую плоскость.

Вторым методологическим инструментом должно стать комплексное управление рисками внедрения новаций. В России существуют ГОСТы по управлению рисками серии 31 000. Проблема в добровольном характере применения упомянутых нормативных актов.

По ориентировочным подсчетам автора настоящей статьи, речь идет о сотнях рисков, которые должны быть учтены при разработке рассматриваемых моделей и интерпретированы с учетом контекста осуществления предпринимательской деятельности. Упомянутое многообразие рисков позволяет понять, почему подход риск-менеджмента так важен в цифровой окружающей среде.

Результаты социологического исследования востребованности моделей предпринимательской деятельности.

В августе 2018 года авторами статьи было проведено социологическое исследование восприятия предпринимателями возможностей участия в «цифровой экономике». Исследование проводилось в городах Ростове-на-Дону и Таганроге методом телефонного интервью (всего было опрошено 56 человек, из них три респондента отказались участвовать в интервьюировании, ссылаясь на различные причины).

Респондентам были заданы следующие вопросы и получены представленные в таблицах ответы:

Знаете ли Вы об инициативе правительства РФ по реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации»?

Варианты ответов.	Кол-во ответов	Процент
Слышал и понимаю о чем идет речь в публикациях масс-медиа.	-	-
В свободном доступе отсутствуют сведения, позволяющие понять экономическую и иную выгоду «цифровой экономики» применительно к деятельности конкретного предприятия.	16	32
Слышал, но не понимаю, какое отношение эта программа может иметь к трансформации моего бизнеса.	28	56
В последние годы много говорят о компьютеризации. У меня в офисе компьютер стоит, и этого считаю достаточно для участия в «цифровой экономике».	11	11
Не слышал об этой новации и не понимаю о чем идет речь.	1	2
Всего	56	100

Обобщая приведенные ответы необходимо вести речь о высоком уровне субъективности восприятия малым и средним бизнесом рассматриваемой экономической новации власти. При этом федеральные масс-медиа де-факто не донесли до бизнес-аудитории локально значимые выгоды внедрения «цифровой экономики». Цифровые технологии не осязаемы и потому сложно неподготовленным акторам понять, как именно абстрактная «цифровая экономика» способна повлиять на повышение производительности и эффективности труда, улучшить навыки трудовых ресурсов и способствовать решению иных проблем бизнеса. Из приведенного тезиса следует необходимость грамотно выстроенной просветительской деятельности, которая должна

осуществляться не только через распространение профильных печатных материалов и СМИ, но и через социальные сети. Соответствующие паттерны должны отражаться в первую очередь в типовых моделях осуществления предпринимательской деятельности, о которых речь идет в настоящей статье.

Имеется ли среди Ваших знакомых или коллег люди, которые могли бы оказать Вам содействие при внедрении принципиально новых цифровых технологий, таких как цифровое моделирование, способных повысить эффективность ведения бизнеса?

Варианты ответов.	Кол-во ответов	Процент
Да, у меня имеются такие знакомые и коллеги.	1	2
Вообще этими вопросами должны заниматься специализированные компании, а у меня таких знакомых нет.	42	84
Я не нуждаюсь во внедрении в бизнес каких-то принципиально новых цифровых технологий.	8	16
Затрудняюсь ответить.	5	10
Всего	56	100

Изучение представленных выше ответов респондентов позволяет сделать вывод, в соответствии с которым окружающая предпринимателей социальная и профессиональная среда не может оказать помощь во внедрении в бизнес-практики принципиально новых цифровых технологий. Несмотря на информационный шум, связанный с продвижением идей «цифровой экономики», значимые для реорганизации профессиональной деятельности сведения на практике крайне трудно получить.

В мире большого разнообразия данных, значимые для осуществления предпринимательской деятельности сведения прибывают из многочисленных и несоизмеримых по ценности источников. Скрытый процесс структурированного в интересах ведения предпринимательской деятельности синтеза отсутствует, и это зачастую становится непреодолимым барьером для сбора полезных сведений и внедрения передовых практик. Сказанное означает необходимость внедрения в рассматриваемые модели механизмов трансфера знаний и получения оперативных сведений об особенностях протекания рыночных процессов.

Роль государственных и муниципальных структур в вопросах

интеграции моделей в региональные (муниципальные) программы «цифровой экономики».

Создание «цифровой экономики» совпало в России с формированием так называемых «умных городов». Под термином «умный город» понимается город, «все более и более составляемый из проникновения вездесущих вычислений» [8]. Все упомянутые факторы должны обрести новое качество в условиях «цифровой экономики».

Умные города призваны помочь гражданам эффективно применять цифровые технологии для повышения качества жизни [9]. Рассматриваемый тренд, над которым призваны работать региональные и муниципальные власти будет реализовываться на практике, он должен найти отражение в сценариях экономического развития территорий и предлагаемых бизнесу для внедрения моделях экономической деятельности. Но для разработки таких сценариев необходимы профильные эксперты, которых сегодня на территориях практически нет. Вопрос формирования соответствующего экспертного сообщества должен быть зафиксирован в региональной и муниципальной стратегиях формирования «цифровой экономики».

Необходимо учитывать, что при реализации проектных мероприятий «цифровой экономики» на муниципальном уровне существуют угрозы дисбаланса местных и государственных интересов [10]. В силу многочисленных объективных и субъективных причин не все муниципальные образования готовы к внедрению моделей, к примеру, «цифровых городов» и стимулирования цифровых форм предпринимательской деятельности. Этот факт и соответствующие меры по снижению влияния фактора экономической стратификации необходимо учесть при разработке региональных программ, о которых идет речь и связанных с ними индикаторов эффективности взаимодействий власти и бизнеса.

В настоящее время за рубежом для оценки продвижения «цифровой экономики» используется так называемый «индекс цифровой эволюции» [11]. Соответствующую систему индикаторов необходимо разработать и на муниципальном уровне. Один или несколько индикаторов должны отражать продвижение малого и среднего бизнеса к практикам цифровизации как инструменту повышения производительности и качества труда.

Заключение.

Объективно необходимо преобразование моделей управления и ведения бизнеса с учетом формирующихся реалий «цифровой экономики». При разработке региональных и муниципальных программ

этот фактор необходимо рассматривать в первую очередь. Без тщательно проработанных моделей невозможна не только модернизация бизнес-процессов, но и формирование в регионе «умных городов». Упомянутые идеи взаимосвязаны и должны рассматриваться на всех уровнях регионального и муниципального управления.

Дальнейшая исследовательская работа по созданию моделей предпринимательской деятельности значимых для формирования «цифровой экономики» региона предполагает разработку алгоритмов создания и продвижения моделей, учет факторов риска применения моделей. Актуализируется проблематика организации экспертно-консультативной поддержки предпринимателей в вопросах внедрения моделей и адаптации их к условиям контекста предпринимательской деятельности и решение ряда других вопросов.

Кроме того, для повышения объективности экономического анализа потребуются разработать модели не только легальной, но и теневой деятельности в рамках формирования «цифровой экономики». Феномен теневого цифрового бизнеса уже существует в регионах и необходимо понимать его специфику, чтобы эффективно противостоять криминализации экономической деятельности.

Список литературы:

1. Гуриев, С. Промежуточные институты. Каковы условия и риски их работы // Фонд Карнеги. 2017.Нояб.
2. Паспорт приоритетной программы «Повышение производительности труда и поддержка занятости» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам, протокол от 30.08.2017 № 9).
3. Перов, Г.О., Кузьменко, Н.Ф., Кудрявцев, Д.И. Социальный капитал и социально трудовые ожидания выпускников вузов на рынке труда: моногр. М.: РУСАЙНС, 2017.
4. Перов, Г.О. Инновационные подходы в управлении социально-экономическим развитием российских регионов // Социально-гуманитарные проблемы современной науки и пути их решения: материалы V Всерос. науч. конф. Челябинск, 2013.
5. <http://www.ancb.ru/publication/read/6621>.
6. Nisbet, R. Idea of Progress // Literature of Liberty: Review of Contemporary Liberal Thought. 1979.№2, 1.
7. Бондаренко, С.В. Использование современных методов сценарного подхода при разработке стратегий развития // Проблемы и перспективы развития различных направлений туристской деятельности в Союзном государстве. Материалы постоянно действующего семинара при Парламентском Собрании Союза

- Беларусии и России по вопросам строительства Союзного государства (Заседание 47, г. Брест, 10-11 ноября 2016 года). / под ред. С.Г. Стрельченко. Минск: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2016. С. 70-77.
8. Kitchin, R. Real-Time City? Big Data and Smart Urbanism // *GeoJournal*. – 2013. Т.79. № 1.Р. 1–14.
 9. Torrens, P.M. Wi-Fi Geographies // *Annals of Association of American Geographers*. 2008. Т.98.№ 1. Р. 59–84.
 10. Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации: Изменение баланса интересов государственной власти и местного самоуправления / под ред. Е. С. Шугриной. М: Проспект, 2017.
 11. *Digital Planet 2017: How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World*. Tufts: University, 2017.
 12. Перов, Г.О. Факторы формирования моделей предпринимательской деятельности в цифровой экономике региона // *Вестник РГЭУ (РИНХ)*. 2018. №3(63), с.29-35.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

**Перов Г.О., д-р соц. наук, проф.,
Кудрявцев Д.И., канд. соц. наук, доц.**
*Ростовский государственный экономический
университет (РИНХ)*

Аннотация. Цифровая экономика становится все более важной частью мира экономической деятельности, что революционизирует то, как мы ведем бизнес. Последствия имеют существенное значение для прямых инвестиций на территориях. Эта статья проливает свет на методологию, лежащую в основе анализа.

Цифровая экономика все еще находится в стадии начала формирования, и эффекты производительности могут возникать, как только технология войдет в «этап развертывания». Представлены эмпирические данные как статистики, так и социологического опроса о рисках внедрения принципиально новых цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровая экономика, бизнес, риски, инфраструктура, структура для картирования цифровой экономики, цифровые инвестиционные детерминанты.

Актуальность проблемы формирования моделей предпринимательской деятельности в цифровой экономике. «Предлагаю запустить масштабную системную программу развития экономики нового технологического поколения, так называемой цифровой экономики», – заявил президент Владимир Путин в Послании Федеральному собранию в 2016 году [1].

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Продвигаемая высшим руководством страны идея «цифровой экономики» призвана объединить отдельные практики цифровизации в надежную, масштабируемую и гибкую экосистему, которая сформирует основу для постоянных инноваций в бизнесе.

Изменения моделей осуществления предпринимательской деятельности неизбежны. Связанные с «цифровой экономикой» технологические изменения меняют способ производства товаров и услуг, прокладывают путь к четвертой промышленной революции, затрагивающей общество в целом [2]. В рамках разработки моделей предпринимательской деятельности необходимо будет доказать

положительное воздействие цифровых технологий на повышение производительности труда, рост конкурентоспособности посредством функциональной совместимости и стандартизации, повышение инвестиционной привлекательности бизнеса, а также иные значимые для мотивации внедрения новаций факторы.

Концептуальные вопросы, значимые для разработки новых моделей осуществления предпринимательской деятельности. Поскольку цифровые технологии и бизнес-модели имеют тенденцию распространяться при наличии обоснованных мотиваций, методологически необходим системный подход. Такой подход имеет значение, поскольку неизбежны последствия для прямых инвестиций на территориях и преобразование базовых компетенций работников [3]. Но для этого требуется глубокое понимание того, как интегрировать цифровые технологии в практики ведения бизнеса. В свете этих тенденций фундаментальные вопросы для исследования и анализа: как изменяются модели ведения предпринимательской деятельности, какие существуют риски переходного периода и каковы алгоритмы перехода с учетом специфики конкретных форм осуществления предпринимательской деятельности. На практике только ограниченные эмпирические исследования были проведены по проблематике, как именно цифровая трансформация меняет мотивы и детерминанты ведения бизнеса [4]. Об этом один из авторов настоящей статьи предупреждал еще несколько лет назад [5].

При разработке моделей предпринимательской деятельности отвечающим трендам формирования «цифровой экономики» необходимо находить ответы не только на утилитарные, но и на сущностные вопросы. В числе таких вопросов: что делает цифровую экономику выгодной; как можно создать постоянную ценность при внедрении новаций? Эти вопросы, безусловно, имеют решающее значение для обсуждения будущего, поскольку непосредственно связаны со структурными изменениями в ведении бизнеса.

Аналитическая структура для картирования «цифровой экономики» на территориях. В настоящее время в России отсутствуют стандартизированные отраслевые классификации предпринимательской деятельности, относимой к категории «цифровая экономика».

До введения упомянутого классификатора оценить ресурсные возможности и потенциальное влияние цифровизации на развитие новых форм предпринимательской деятельности можно в процессе картирования развития «цифровой экономики» на территориях. Регионы и муниципальные образования имеют потенциал для радикального

преобразования моделей ведения экономической деятельности, однако необходимо понимание ресурсных возможностей и динамики их развития.

Предлагаемая автором визуализированная цифровая структура может быть отображена в контексте концептуального матричного позиционирования цифровых категорий бизнеса на основе интенсивности предпринимательской деятельности с использованием цифровых технологий. Основой картирования цифровой экономики является задача всесторонне отобразить игроков «цифровой экономики» с использованием возможностей географических информационных систем (ГИС). Речь идет о следующих функциональных блоках:

- предлагаемые бизнесу к внедрению цифровые технологии;
- подготовка кадров в контексте применения цифровых технологий;
- возможности экспертно-аналитического сопровождения внедрения;
- возможности финансирования внедрения инноваций;
- организационные структуры регионального и муниципального уровня оказывающие содействие привлечению технологий;
- цифровая инфраструктура;
- наличие или отсутствие систем управления рисками внедрения;
- нормативное регулирование цифровой среды;
- механизмы обеспечения информационной безопасности.

Профессионально осуществленная картография упомянутых выше направлений деятельности дает картину конкурентного ландшафта конкретных сегментов рынка. Отличительными особенностями состава активов бизнесов способных с меньшими затратами перейти к моделям «цифровой экономики» является ограниченная доля материальных активов по сравнению с нематериальными активами. Этот фактор необходимо учитывать в процессе трансформации профильных аналитических процессов и рассмотрении инвестиционной привлекательности бизнеса.

Цифровые инвестиционные детерминанты. Цифровые технологии ставят под сомнение традиционные модели инвестиционных решений, делая путь открытым для нового набора детерминант. Масштабные инвестиции в новые технологии и их массовое внедрение подразумевают создание глубоких и ликвидных рынков венчурного капитала, что в России до настоящего времени практически не наблюдается. Для цифровых технологий это приводит к смещению акцента в инвестициях. Переносится же не сама цифровая технология, а модели ее использования в бизнес-процессах. Такие модели необходимо

применять осознанно, понимая суть того, как все скажется на ведении бизнеса, в чем выгоды и какие возникают риски. В английском языке на этот счет существует специальный термин "InsighttoAction". Соответствующая субкультура предпринимательской деятельности в экономически развитых странах рассматривается в качестве одного из элементов инвестиционной привлекательности бизнеса.

Другой инвестиционной детерминантой являются профильные знания, которыми обладают сотрудники. Чтобы облегчить получение профильных знаний необходимо создать краткосрочные образовательные курсы внедрения технологических новаций.

В настоящее время в России создают государственную систему персональных цифровых сертификатов, которая с 2019-го по 2024 годы позволит миллиону человек пройти обучение по компетенциям, востребованным в условиях новой экономики данных. Предполагается, что каждый сертификат будет эквивалентен 10 тысячам рублей. Однако до настоящего времени не имеется программы действий по формированию кадровых ресурсов преподавателей, по созданию интерактивных учебных материалов и много иного, без чего упомянутая правительством программа сертификатов может остаться на бумаге[2].

Выполнение эмпирического анализа в описательной или прогностической форме позволит исследователям, основываясь на доступных данных, оценивать динамику развития практик «цифровой экономики» на территориях, а также инвестиционную привлекательность направлений экономической деятельности. Упомянутые выше факторы должны учитываться в региональной и муниципальных программах формирования цифровой экономики.

Барьеры на пути становления предпринимательской деятельности в условиях формирования цифровой экономики в регионах. Очевидно, что для успешного продвижения новых моделей ведения предпринимательской деятельности региональная и муниципальная власть должны подготовиться к рассматриваемой трансформации. На практике же имеются многочисленные факты профанации организационных аспектов создания цифровой экономики.

К примеру, на семинаре-совещании в Дзержинске 30 августа 2018 года в ходе конференции «Цифровая трансформация регионов» был предложен план подготовки программ цифрового развития экономики субъектов Российской Федерации. При разработке региональных программ рекомендовано руководствоваться проектом методических рекомендаций по разработке и реализации программ цифрового развития экономики субъектов РФ, которые были направлены в регионы 28

августа 2018 года Аналитическим центром при правительстве. А уже 7 сентября министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций ждало от субъектов проекты региональных программ, паспорта которых до 28 сентября должны быть согласованы министерством. Очевидно, что в упомянутые сроки невозможно разработать и согласовать с основными заинтересованными экономическими акторами соответствующую региональную стратегию.

Согласно рекомендациям, региональная программа является региональной составляющей национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и состоит из проектов, соответствующих содержанию федеральных проектов (одного или нескольких):

- «Нормативное регулирование цифровой среды»;
- «Информационная инфраструктура»;
- «Кадры для цифровой экономики»;
- «Информационная безопасность»;
- «Цифровые технологии»;
- «Цифровое государственное управление».

Цифровизация может обеспечить в российской экономике «двух-трехкратный прирост производительности труда», но если не трансформировать его в экспансию на внутренних и внешних рынках, тогда он может привести к «неприемлемому по масштабам высвобождению занятых». Об этом сообщает руководитель направления Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) Д. Белоусов в докладе об эффектах цифровизации для экономики.

По его оценкам, «развитие цифровизации способно высвободить «при прочих равных» 12,5 млн. занятых» к 2030 году. Прежде всего, это коснется сферы торговли и ремонта. Из нее в течение 12 лет придется уйти более чем 3 млн. работников. На втором месте по высвобождению – обрабатывающие производства: их должны будут покинуть более 2 млн. работников к 2030-му. Далее следуют строительство, сельское хозяйство и транспорт: в каждой из этих сфер численность занятых сократится к 2030 году почти на 1,2 млн. человек [6]. К сожалению, в настоящее время нет однозначных системных решений ни по одному упомянутому выше вопросу.

Необходимо учитывать, что даже в развитых в экономическом отношении странах продвижение идей и практик «цифровой экономики» проходит не столь гладко как представляется идеологам новой модели

предпринимательской деятельности. В частности, профессор Барт ванн Арк приводит такой факт: 49 % компаний в Северной Америке и Европе расценивают как неадекватные аналитические ноу-хау в компании, чтобы лучше использовать большие технологии передачи данных и анализировать их, а 34 % ответили, что процессы компании недостаточно зрелы для использования технологии больших данных [7].

В таких условиях улучшаются перспективы карьеры в цифровой экономике для молодых продвинутых специалистов, где способность к инновациям и адаптации является неотъемлемой частью возможностей трудоустройства. В частности становятся востребованными фирмы, специализирующиеся в таком перспективном направлении, как «интернет вещей» [8].

Результаты социологического исследования востребованности моделей предпринимательской деятельности. В августе 2018 года одним из авторов статьи было проведено социологическое исследование восприятия предпринимателями возможностей участия в «цифровой экономике». Исследование проводилось в городах Ростове-на-Дону и Таганроге методом телефонного интервью (всего было опрошено 56 человек, из них три респондента отказались участвовать в интервьюировании, ссылаясь на различные причины).

Респондентам был задан вопрос: «Какие риски внедрения принципиально новых цифровых технологий Вы видите при реализации проектов «цифровой экономики» применительно к вашему бизнесу?» и получены, представленные в таблице, ответы:

Варианты ответов.	Количество ответов	Процент
Риск системного сбоя в функционированию бизнеса, способный при внедрении новаций сорвать выполнение контрактных обязательств.	9	18
Риск отсутствия подготовленных кадров, необходимых для применения цифровых технологий.	20	38
Риск непонимания экономической выгоды от внедрения новаций.	1	2
Коррупционные риски	16	30
Риски высокой неопределенности перехода к новым практикам предпринимательской деятельности	4	7
Риски утечки чувствительных цифровых данных к конкурентам	3	5
Всего	53	100

Без учета упомянутого настроения предпринимателей невозможно справиться с вызовами формирования «цифровой экономики». По этой причине в рамках стратегии формирования «цифровой экономики» должен быть предусмотрен раздел «Управление рисками».

Важным является измерение результатов и понимание качества действий, а также нормативное регулирование, последовательность и масштабируемость предлагаемых бизнесу новых моделей осуществления предпринимательской деятельности. Необходима система мониторинга внедрения новаций на уровне малого и среднего бизнеса, который должен находиться в основе цифровой экономики.

Поэтому, на наш взгляд, необходимо разработать модели предпринимательской деятельности, органично вписывающиеся в региональные и муниципальные экосистемы внедрения инноваций [9]. Специфика инноваций - в низком уровне возможностей проецирования власти на практики создания и развития технологий, что подтверждается многолетним опытом. Директивные инструменты в этой сфере экономической деятельности оказываются неэффективными. Требуется создать экосистему, а как это делается, судя по низкому уровню КПД технопарков и особых экономических зон, мало кто понимает [10].

Требуются программы подготовки соответствующих специалистов, которые должны хорошо разбираться в предлагаемых предпринимателям новых моделях осуществления экономической деятельности, однако подготовка упомянутых ресурсов не прописана в федеральных документах по тематике создания цифровой экономики. Выход видится в необходимости вписать упомянутое выше в соответствующие территориальные стратегии развития. Такие стратегии должны проходить обсуждение с участием представителей бизнес-сообщества. В ином случае оторванные от реалий предложения могут так и остаться на бумаге.

Выводы.

Институционализация моделей ведения цифрового бизнеса означает появление нормативных примеров, которым важно следовать как начинающим, так уже и устоявшимся предпринимательским структурам. Формирование новых практик ведения бизнеса должно осуществляться в открытом для общества режиме. Для этого требуется формирование центров компетенций по самым передовым направлениям ведения бизнеса в условиях «цифровой экономики». Речь идет не о телеком-бизнесах, а о иных сферах предпринимательской деятельности. В данном контексте методология состоит из оценки готовности ключевых основ

развития цифровой экономики, сравнительного анализа текущего состояния и оценки воздействия на социально-экономическое развитие, что должно быть представлено на профильных аналитических картах территориального развития. Объективно необходимо преобразование моделей управления и создание всеобъемлющей структуры для картирования цифровой экономики на уровне региона и муниципальных образований.

Нужно знать, как внедрение цифровых реформ прогрессирует, чтобы иметь возможность для соответствующих корректирующих действий. По этой причине структура мониторинга для цифровой экономики должна быть построена на интерактивном процессе с регионами и муниципальными образованиями, а также иными заинтересованными сторонами, что позволит отслеживать прогресс с течением времени.

Список литературы:

1. Путин В.В. Ежегодное послание президента РФ Федеральному Собранию // Российская газета 02.12.2016. №7142 (274).
2. Schwab K. Fourth Industrial Revolution. – NewYork: Crown Business, 2016.
3. Ezrchi A., Stucke M. Virtual Competition: Promise and Perils of Algorithm-Driven Economy. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2016.
4. Casella B., Formenti L. FDI in digital economy: shift to asset-light international footprints // Transnational Corporations.2018. №1. Vol.25 P. 101-130.
5. Перов Г.О. Инновационные подходы в управлении социально-экономическим развитием российских регионов // Социально-гуманитарные проблемы современной науки и пути их решения: материалы V Всерос. науч. конф. Челябинск, 2013.
6. Башкатова А. Цифровизация ставит РФ на грань социального кризиса. Власть может отменить «рывок» из-за опасений массовых недовольств // Независимая газета. 06.04.2018.
7. Van Ark B. Productivity Paradox of New Digital Economy // International Productivity Monitor. 2016. Vol. 31. P. 3-18.
8. Jeschke S.; Brecher C.; Meisen, T. [and oth.]. Industrial Internet of Things and Cyber Manufacturing Systems // Industrial Internet of Things. Cham: Springer International Publishing, 2017. P. 3–19.
9. Цветкова С.Н., Перов Г.О. Угледобывающий регион в условиях снижения депрессивности: рынок труда и перспективные стратегии экономического развития: моногр. / под ред. С.Г. Тяглова. Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2009.С.187-221.
10. Gawer M., Cusumano A. Industry platforms and ecosystem innovation // Journal of Product Innovation Management. 2014. Vol. 31. P. 417-433.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ СУПЕРМАРКЕТОВ «МИРАТОРГ»

**Пономарева Т.Н., канд. экон. наук, доц.,
Дубровина Т.А. ст. преподаватель**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В данной статье авторами проводится анализ и оценка потребительской лояльности супермаркетов «Мираторг», находящихся в г. Белгород. В статье отражен результат опроса потребителей мясной продукции, а именно жителей Белгородской области, рассчитана степень удовлетворенности критериев, приведен анализ мотивов лояльности потребителей, а также по результатам полученных данных.

Ключевые слова: потребительская лояльность, маркетинг, конкурентоспособность предприятия, маркетинговое исследование.

В современных условиях жесткой конкуренции перед каждым предприятием встает проблема сохранности своих конкурентных позиций. Одним из важным критерием деятельности предприятия является лояльность потребителей. Важно понимать, что именно этот показатель может привести фирму к высокому уровню дохода и к процветанию.

Очень сложно отслеживать процессы, особенно в нынешних рыночных условиях работы предприятия, осуществляемы внутри него. Для этого необходимо учитывать влияние внешних факторов, которое связано с конкурентными процессами, происходящими в отрасли [1].

Одной из задач маркетинга является удовлетворение потребностей запросов потенциальных и имеющих потребителей. Важно понимать, что процесс формирования лояльного потребителя основан именно на учете его индивидуальных требований и пожеланий. [2].

Основополагающей теорией удовлетворения потребностей человека является классификация потребностей А. Маслоу. Пирамида, в которой условно расположены уровни потребностей человека, основана на принципе того, что каждый следующий уровень может быть достигнут при удовлетворении предыдущего [3].

Для оценки уровня лояльности потребителей супермаркета «Мираторг» нами было проведено анкетирование 400 человек. Для данного исследования использовалась квотная выборка. В опросе приняло участие 53% женщин и 47% мужчин. Из опрошенных на вопрос «Как часто вы посещаете супермаркет «Мираторг»? - 62%

респондентов ответили каждый день, 16% - раз в неделю, 11% - раз в месяц. Более наглядно представлено на рис. 1.



Рисунок 1 - Частота посещения супермаркета «Мираторг»



Рисунок 2 - Уровень доходов покупателей супермаркета «Мираторг»

Следующим вопросом мы определили уровень доходов, результат представлен на рисунке 2.

Далее мы определили возраст и семейное положение покупателей супермаркета «Мираторг». Результаты отражены на рисунках 3 и 4.

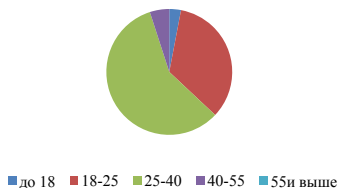


Рисунок 3 - Возраст посетителей супермаркета «Мираторг»



Рисунок 4 - Семейное положение покупателей супермаркета «Мираторг»

Также для изучения покупателей супермаркета «Мираторг» мы узнали их уровень образования. Так, почти все покупатели были с высшим образованием, за исключением 5% респондентов.

Как показали исследования большинство покупателей кому за 25 лет имеют детей.

Далее мы выяснили род деятельности покупателей. Так мы видим, что 91% опрошенных трудоустроены, 7% - не трудоустроены и 2% обучающиеся.

Это говорит о том, что позволить себе приобрести продукцию супермаркетов «Мираторг» в большинстве могут жители города, имеющие средний уровень дохода в возрастной категории от 25 и выше, имеющие высшее образование и основное место работы.

Для проведения анализа от респондентов требовалось назвать три любых супермаркета, которые первые приходят на ум, с целью выявить спонтанную известность (рис. 5).

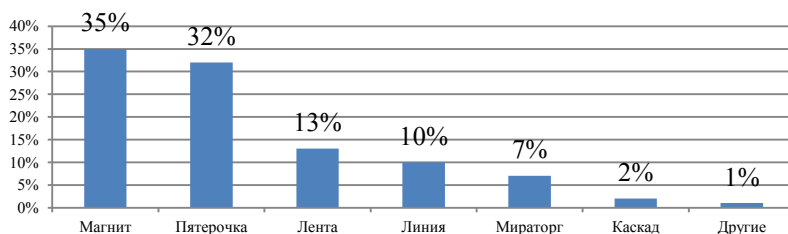


Рисунок 5 - Спонтанная известность супермаркетов в Белгороде

Полученные данные о результатах спонтанной известности еще не говорят о благоприятном отношении покупателей к изучаемой фирме, но можно сказать, что известность исследуемого предприятия находится на высоком уровне. Также видно, что немалая степень популярности приходится на федеральные сети.

Оценка респондентами степени значимости критериев оценки супермаркетов (рис. 6) позволила сделать следующие выводы.

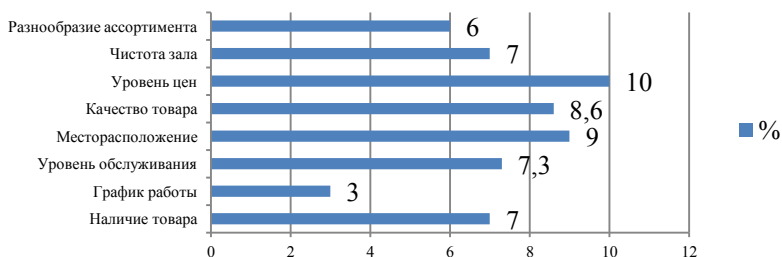


Рисунок 6 - Важность критериев оценки супермаркетов клиентами, баллы (оценка по 10 балльной шкале)

Самыми важными критериями, по мнению участников опроса, являются: уровень цен в супермаркете, его месторасположение и качество товаров. Низкая значимость графика работы говорит о том, что

покупатели готовы подстроиться под работу супермаркета с целью получения более качественного товара по низкой цене.

Проведена оценка степени удовлетворенности наиболее популярных супермаркетов по выделенным критериям (табл. 1). Из полученных данных можно оценить отношение целевой аудитории к супермаркетам города Белгорода. Оценку мы проводили на основе метода Фишбейна, который позволяет получить сравнительную информацию о представленных на рынке супермаркетов.

Таблица 1 - Степень удовлетворенности критериями по супермаркетам

Название супермаркета	Наличие товара	График работы	Уровень обслуживания	Месторасположение	Качество товара	Уровень цен	Числота зала	Разнообразие ассортимента	Показатель отношения
Магнит	6,9	7,2	6,8	8,4	5,9	6,0	5,0	6,3	378,68
Пятерочка	6,9	7,2	7,5	8,5	6,3	6,5	6,0	5,9	397,73
Линия	7,3	8,3	8,3	6,3	7,8	6,5	7,0	7,9	421,77
Мираторг	5,9	7,2	9,0	5,2	8,0	5,3	7,0	5,6	379,8
Каскад	6,0	6,9	6,0	5,9	5,3	5,6	6,0	6,2	340,38

При этом показатель отношения к марке рассчитывается по формуле:

$$A = \sum_{i=1}^n W_i \cdot X_i, \text{ где} \quad (1)$$

W_i – значимость критерия,

X_i – мнение респондента о фактической величине критерия i ;

n – число значимых критериев.

Учитывая то, что максимальная возможная сумма в данном случае составляет 1000, то можно вычислить относительные показатели лояльности для данных супермаркетов: Магнит – 0,38, Пятерочка – 0,39, Линия – 0,42, Мираторг – 0,38, Каскад – 0,34. Иными словами, целевая аудитория в равной степени лояльна к наиболее известным сетевым супермаркетам.

Для того чтобы определить степень приверженности потребителей к брендам нами был проведен анализ лояльности по наиболее известным супермаркетам города Белгород. Полученные баллы

отражают степень согласия с приведенными в анкете утверждениями по 5-балльной шкале и указывают на тип лояльности, наиболее характерный для каждого из наиболее известного супермаркета.

Истинными приверженцами супермаркета Линия оказались 36% респондентов, Пятерочка – 24%, Магнит – 26%, Мираторг – 10%, Дорожного Каскад – 4% респондентов. Негативное отношение к указанным маркам продемонстрировали не более 3% респондентов. Рекомендательная лояльность в большей степени характерна для супермаркетов «Магнит» и «Пятерочка».

Ответы респондентов помогли выявить мотивы лояльности целевой аудитории (табл. 2).

Таблица 2 - Анализ мотивов лояльности потребителей

Тип лояльности/Бренд	Пятерочка	Магнит	Мираторг
Отличительная	3,7	3,5	3,4
Эмоциональная	3,3	3,3	3,5
Расценивающая	3,5	3,4	3,5
Отождествляющая	3,2	3,1	3,6
Договорная	2,3	2,0	2,1
Родственная	1,8	1,5	1,7

Респонденты демонстрируют к супермаркетам Пятерочка и Магнит отличительную лояльность, из чего следует, что они выделяют их из остальной массы (наибольшая часть респондентов указала, что считают их лучшими). Супермаркет Мираторг имеет отождествляющую лояльность, из чего следует, что архетипы аудитории и супермаркета во многом совпадают. В целом, целевая аудитория показывает достаточно высокую лояльность к супермаркетам.

Список литературы:

1. Парфенова Е.Н., Авилова Ж.Н. К вопросу о повышении конкурентоспособности предприятий машиностроения // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2018. № 3. С. 124-128.
2. Старикова М.С., Уварова А.В. Оценка потребительской лояльности на рынке фитнес-услуг // Белгородский экономический вестник. 2018. № 1. С. 80-85.
3. Матвеева Е.В. Институт корпоративной социальной ответственности организаций как механизм удовлетворения социально-экономических потребностей общества // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 42. С. 217-230.
4. Сайт АПХ «Мираторг» Точка доступа: Электронный ресурс <https://miratorg.ru> (дата обращения 15 сентября 2019 г.)

СОСТОЯНИЕ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В ПРИЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ УКРАИНЫ

Порудеева Т.В., канд. экон. наук, вед. науч. сотр.
*Николаевская государственная сельскохозяйственная
опытная станция ИОЗ НААН Украины*

Аннотация. В статье сделан обзор состояния зернопроизводства Причерноморского региона, позитивное развитие которого является гарантией обеспечения продовольственной стабильности Украины.

Ключевые слова: зернопроизводство, Причерноморский регион, урожайность, валовый сбор, зерновые культуры, пшеница.

На протяжении длительного исторического периода зерновые культуры занимали более половины пахотных земель Украины, основными из которых были пшеница, ячмень и кукуруза. Производство ржи, овса, гречихи, проса и риса занимало менее 3 % в структуре валовых сборов зерновых.

В течение 1955-1989 гг. производство зерна в Украине росло, что было связано с использованием новых сортов и внедрением интенсивных технологий. Снижение урожайности в начале 80-х годов XX века стало следствием снижения естественного плодородия почв из-за техногенного подхода к развитию сельского хозяйства, привело к уменьшению гумусового слоя почвы, ухудшению экологической обстановки, стало началом экологического кризиса агропроизводства. В 90-е годы к экологическому кризису добавился распад коллективной системы сельского хозяйства. Как следствие в этот период наблюдался резкий спад зернопроизводства [1].

В начале 2000-х годов в аграрном секторе экономики Украины завершилась структурная перестройка, окончательно сформировались крупные агрофирмы, агропромышленные предприятия, агрохолдинги и агрокорпорации. Качественного перелома в зернопроизводстве удалось достичь благодаря использованию высокопродуктивного сортового материала, инновационных технологий и новых форм хозяйствования. Благодаря внедрению новых сортов повысилась устойчивость зерновых культур к болезням, вредителям, полеганию, осыпанию, засухе, действию низких температур и т.д. Начиная с 2001 года объем зернопроизводства в Украине растет. Причем наиболее всего средняя урожайность возросла в Центральном регионе (с 27 ц/га до 50 ц/га); средняя урожайность зерновых в Западном регионе увеличилась с 29 ц/га до 43 ц/га. В Степном же регионе наблюдается незначительный

рост урожайности зерновых с 26 ц/га до 29 ц/га. Следует признать, что достигнутые в Украине уровни урожайности, к сожалению, значительно ниже, чем в развитых странах мира.

В развитии зернопроизводства степного региона нашей страны значительное место принадлежит ее южным, причерноморским областям – Николаевской, Одесской и Херсонской, где в последнее время производится четвертая часть всего отечественного зерна. Наибольший удельный вес по данному показателю был зафиксирован в 2010 году – 27,3 %. Исследуемый регион имеет ряд особенностей: это, прежде всего, благоприятные природно-климатические условия, которые позволяют выращивать продовольственное зерно. Во-вторых, веками отработанные технологии, наличие больших массивов черноземов позволяют выращивать зерно с относительно низкой производственной себестоимостью. В-третьих, наличие сбытовой инфраструктуры и близость к морским портам могут обеспечивать наименьшие по сравнению с другими регионами, расходы маркетинговой цепи. В целом эти факторы должны положительно влиять на конкурентоспособность региона на мировых рынках, полностью обеспечив собственные потребности в зерновой продукции.

Наиболее прибыльной культурой является пшеница озимая. По словам экспертов, качество причерноморской пшеницы – одно из самых высоких в мире, что вполне устраивает импортеров. Высокое качество открывает двери для экспорта. Однако регион является наиболее рискованными в плане объемов выращивания зерновых культур, колебания урожайности объясняются влиянием засухливых явлений, постепенной аридизацией климата, а также несоблюдении технологических приемов выращивания (табл. 1).

Таблица 1 - Урожайность зерновых культур Причерноморского региона Украины, ц/га

Область	Урожайность за период	
	1975-2017 гг.	2000-2017 гг.
Николаевская	22,51	24,91
Одесская	24,13	26,61
Херсонская	23,30	24,69
В целом по Украине	25,15	31,38

Колебания валовых сборов зерновых свидетельствуют не только о неиспользованных резервах, но и о нестабильности региона как торгового партнера, что приводит к существенным колебаниям доходов от реализации зерновой продукции. Как следствие, собственных средств для организации расширенного производства в хозяйствах Причерноморья хронически не хватает, отсюда проблемы нехватки оборотных средств, физического и морального старения техники, невозможности хранения продукции до наступления благоприятной ценовой конъюнктуры на рынке [2].

Для обеспечения надлежащего развития зернопроизводства в Причерноморском регионе в краткосрочной перспективе наиболее приемлемым может стать вариант, предусматривающий стабилизацию урожайности на уровне средней за последние 5 лет. Это возможно сделать за счет дальнейшей интенсификации зернопроизводства: усовершенствования и соблюдения севооборотов, улучшения структуры посевов, сортовой агротехники в конкретных почвенно-климатических условиях.

Основными задачами дальнейшего развития зернопроизводства Причерноморья также являются: освоение прогрессивных технологий выращивания зерна; создание товаропроизводителям необходимых для их деятельности условий, в том числе совершенствование кредитно-финансовой, ценовой и налоговой политики; формирование механизма экономического развития региона с учетом требований рынка; устранение большого количества посредников и организация прямых связей производителей с рынками сбыта своей продукции.

На среднесрочную перспективу целесообразным был бы вариант, предусматривающий интенсивное развитие отрасли за счет внутренних и внешних инвестиций. Именно они могут обеспечить значительные валютные поступления, а затем прогрессивное развитие технологий и репутацию региона как стабильного экспортера зернопродукции.

Список литературы:

1. Харченко В.В. Формирование рынка зерна Украины и его место в мировом распределении производства и потребления // Агроинком. 2005. №8 С. 6-10.
2. Ступчук С.М., Лабунец В.О. Уровень конкурентноспособности Причерноморского региона Украины в условиях глобализации и евроинтеграции мировых процессов // Причерноморские экономические студии. 2018. №28-2 С. 53-57.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ (АЛЬТЕРНАТИВНЫХ) ИСТОЧНИКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Растопчина Ю.Л., канд. экон. наук, доц.,
*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*
Стадченко А.С.
ООО «Альт - Энерго»

Аннотация. В статье проанализированы особенности развития использования возобновляемых источников энергии в таких странах как Китай, Германия, США, Россия.

Ключевые слова: возобновляемые (альтернативные) источники энергии, зарубежный опыт, российская практика

На сегодняшний день, вклад возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общее производство электрической энергии в мире составляет 25%, наибольшая доля приходится на гидроэлектростанций (далее – ГЭС) – 16,6%, ветроэнергетика – 3,1%, биомасса – 1,8%.

Среди стран мира, самыми крупными производителями электроэнергии из ВИЭ являются: Китай, США, Германия, Испания, Италия, Индия, Япония суммарные мощности объектов альтернативной энергетики составляют больше 70% мировых.

Китай. В последнее время бесспорным лидером в области развития ВИЭ остается Китай. Показатели установленной мощности ГЭС составляют 341 ГВт, ветряные электростанции (ВЭС) - 164 ГВт, солнечные электростанции (СЭС) - 130 ГВт. В 2017 году в Китае было введено в эксплуатацию 53 ГВт фотоэлектрических станций [1].

В 2007 году была принята Национальная программа контроля за изменением климата в КНР, которая усилила значимость «зеленой энергетики» и способствовала активному развитию солнечной, ветровой и биоэнергетики.

Китай имеет высокоразвитый сектор сельского хозяйства, производящий ежегодно более 700 млн. тонн соломы (эквивалентно 350 млн. тонн угля), что создает благоприятные условия для развития биоэнергетики. Министерство науки и технологии КНР выделило приоритетным данное направление и для ускорения роста использования данного ВИЭ были введены специальные тарифные премии.

Также, в Китае действует государственная программа «Золотое Солнце», предоставляющая субсидии до 70% стоимости энергии, произведенной посредством солнечных электростанций. Стоит отметить, что 76% мировой солнечной энергетики занято китайскими производителями оборудования [2].

Развитию ВИЭ в КНР способствует введение специальных таможенных пошлин на импорт высокотехнологичного оборудования для альтернативной энергетики и налоговых льгот по уплате НДС.

США. Снижение зависимости США от поставок зарубежных углеводородов считается одной из важных составляющей усиления национальной безопасности страны. Одним из весомых аргументов в поддержку ВИЭ руководство страны приводит из соображения охраны окружающей среды и созданию новых рабочих мест.

Общая установленная генерирующая мощность в 2017 году в США составила 1100 ГВт. США занимает второе место после Китая по установленной мощности ВИЭ: биоэнергетика - 14 ГВт, ВЭС - 87 ГВт, ГЭС - 102 ГВт и СЭС - 42 ГВт. [3].

На сегодняшний день возобновляемые ресурсы США составляют лишь 23% от общего количества энергоносителей используемых в США, однако перспектива использования альтернативной энергетики в стране быстро набирает темпы.

С период 2011 по 2016 год в США было выведено из эксплуатации более 61 ГВт угольной генерации. К 2030 году прогнозируется сокращение угольной энергетики еще на 65 ГВт с увеличением доли станций, работающих на ВИЭ.

В 1995 году в США была принята Федеральная программы «Стратегия устойчивой энергетики США», которая регламентирует развитие и освоение ВИЭ с целью защиты окружающей среды и глобальной энергетической безопасности США как один из приоритетных направлений [4]. В 2005 году был принят закон «Об энергетической политике». Данный документ также выделяет приоритет использованию ВИЭ в электроэнергетике, вводит налоговые льготы для производителей «зеленой» энергии в качестве поощрительных мер в области энергосбережения [5]. Также развитие альтернативной энергетики США регламентируется в Законе «О восстановлении экономики и реинвестициях» (The American Recovery and Reinvestment Act of 2009), принятом в 2009 году. В соответствии с ним, Министерству энергетики США было выделено 16,9 млрд. долл. США на проекты в сфере ВИЭ: финансируются научные разработки, выплачиваются гранты на проекты по альтернативной энергетике. Более

того, предусматриваются государственные гарантии займов на реализацию проектов в сфере ВИЭ.

Развитие ВИЭ в США способствует созданию «зеленых» рабочих мест, которых насчитывается порядка 2,7 млн., которые обеспечивают более высокую (на 13%) заработную плату работникам с квалификацией среднего и низкого уровня.

Германия. Регулирование отрасли в Германии регламентируют следующие основные нормативные акты: Закон об энергетике 2005 года (EnWG) [6]; Закон о развитии возобновляемых источников энергии 2000 года (EEG) [7]; Закон о рынке электроэнергии 2016 года (StrommarktG) [8].

Профильным ведомством определяющим общую политику в области энергетики Германии является Федеральное министерство экономики и энергетики (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, BMWi).

Общая установленная мощность генерации электроэнергии в Германии достигла 203 ГВт в 2017 году. Доля ВИЭ в структуре общей установленной мощности генерации электроэнергии в Германии составляет 52%, не включая ГЭС. Общий объем генерации электроэнергии в Германии за 2017 год составил 550 ТВт×ч. При этом объем экспорта составил 97 ТВт×ч (основные покупатели – Швейцария, Голландия и Австрия), при объеме импорта – 37 ТВт×ч.

Также в Германии планируется поэтапный вывод из эксплуатации АЭС и угольных ТЭС. На 2010 год в стране насчитывалось 17 действующих ядерных реакторов, которые производили 25% электроэнергии страны. К 2017 году осталось всего 8 реакторов, производящих около 10 ГВт. В планах с 2016 по 2019 годы перевести в резерв около 13% действующих угольных ТЭС, а затем вывести их из эксплуатации совсем.

По общей установленной мощности электростанций, работающих на ВИЭ (не включая гидроэлектростанции), Германия занимает третье место после Китая и США в мире – это 105 ГВт. Планируется довести долю ВИЭ в производстве электроэнергии до 80% к 2050 году. Таких результатов Германия достигла за счет реформирования своей системы электроэнергетики.

Еврокомиссией в 2014 году были сформулированы основные главные направления государственной поддержки энергетики и сохранения окружающей среды до 2020 года. Большое внимание документ концентрирует на рыночных механизмах регулирования в области «зеленой энергетики», среди которых выделяет тендеры и

аукционы. Данная система поддержки имеют большую популярность в Великобритании, Германии, Бельгии, Испании, Нидерландах.

Например, Германия в 2015 году запустила тендер на установку солнечных электростанций. Первый тендер состоялся в феврале 2015 года Федеральным Агентством немецких сетей. Однако, у данной системы есть свои преимущества и недостатки.

Преимуществом является то, данная форма поддержки ВИЭ способствует конкурентному ценообразованию, и постепенному снижению стоимости электроэнергии для конечных потребителей.

Недостатком же является то, что система направлена на поддержку крупных проектов.

В Европейском Союзе механизм поддержки ВИЭ осуществляется посредством использования льготных тарифов: FiT (feed-in-tariff) или FiP (feed-in-premium). В первом случае устанавливается фиксированный тариф (для малых объектов генерации на ВИЭ), во втором случае – льготный тариф, зависящий от рыночных цен на электроэнергию (как правило, для крупных объектов генерации на ВИЭ). Устанавливает величину тарифа исключительно государство в соответствии с особенностями технологий использования ВИЭ. Работает данный механизм следующим образом: электроэнергия, произведенная с помощью ВИЭ, покупается рынком или инфраструктурными организациями в приоритетном порядке и в полном объеме. Цена этой энергии гораздо выше средней рыночной цены электроэнергии, производимой традиционными источниками, и дополнительная финансовая нагрузка распределяется среди конечных потребителей путем введения дополнительных налогов и сборов. Данная система поддержки популярна во Франции, Литве, Латвии, Австрии, Болгарии, Греции, Ирландия, Люксембурге, Словакии и Венгрии [9].

Торговля зелеными сертификатами и система квотирования являются не менее эффективной мерой поддержки ВИЭ. «Зеленый сертификат» является документом, подтверждающим объем электроэнергии, произведенной с использованием ВИЭ. Классическая схема использования зеленых сертификатов связана с системами квотирования, или с концепциями, когда участники рынка принимают на себя официальные обязательства в области производства, передачи или потребления энергии, генерируемой на базе ВИЭ, для достижения определенных целевых показателей. Сертификаты служат доказательством выполнения обязательств. Участники, не выполнившие свои обязательства, уплачивают штраф или покупают сертификаты в

объеме, покрывающем недовыполнение. Страны, использующие систему квотирования – Швеция, Румыния, Польша [9].

Что касается российской практики использования ВИЭ, то в нашей стране ключевыми организациями по организации ВИЭ являются НП «Совет рынка» и Минэнерго России. Ассоциация НП «Совет рынка» призвана объединить продавца и покупателя электроэнергии (мощности).

Также важную роль в создании условия для наращивания мощностей электроэнергии в России играют «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС»), которая обеспечивает техническое присоединение объектов генерации электрической энергии и Региональные энергетические комиссии (РЭК), которые, в свою очередь согласовывают тарифы на электроэнергию. Однако, реализация проектов ВИЭ в России принадлежит бизнесу [10].

К крупным сторонникам «зеленой энергии» можно отнести такие корпорации как Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» и «РОСНАНО», которая содействует реализации госполитики по развитию наноиндустрии, инвестируя напрямую или через инвестиционные фонды в высокотехнологичные проекты, создающие новые производства на территории России [11]. Также в РФ действуют множество других организаций и объединений, поддерживающие ВИЭ, среди которых: Ассоциация солнечной энергетики России; Российская ветроэнергетическая ассоциация; Союз производителей и продавцов средств альтернативной энергетики и транспорта.

Согласно реестру квалифицированных генерирующих объектов на основе ВИЭ, в России действует 60 объектов альтернативной энергетики [3].

Список литературы:

1. Красанцов Е.С. Развитие альтернативной энергетики в Китае [Электронный ресурс]: // Изв. Сарат. ун-та Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-alternativnoy-energetiki-v-kitae>
2. Sunrain Solar Energy [Электронный ресурс]: [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://soltek-dv.ru/stati/korporatsiya-sunrain-solar-energy>
3. Ассоциация «Некоммерческое партнерство Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли

- электрической энергией и мощностью» [Электронный ресурс]: [Официальный сайт]. Режим доступа: <https://www.np-sr.ru>
4. Шевченко Н.А. Национальная энергетическая стратегия США: приоритетные направления развития [Электронный ресурс] // Вестн. Том. гос. ун-та. 2011. №342. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-energeticheskaya-strategiya-ssha-prioritetnyye-napravleniya-razvitiya>
 5. Аржаев Ф.И. Энергетическая политика США. Статистика, современное состояние и основные направления развития [Электронный ресурс]: // Скиф. 2017. №16. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/energeticheskaya-politika-ssha-statistika-sovremennoe-sostoyanie-i-osnovnyye-napravleniya-razvitiya>
 6. Gesetz über die Elektrizitäts- und Gasversorgung [Электронный ресурс]: [Официальный сайт]. Режим доступа: http://www.gesetze-im-internet.de/enwg_2005/
 7. Козлов С.В. Возобновляемая энергетика в России и Германии: состояние и перспективы правового регулирования [Электронный ресурс]: // Юридический вестник молодых ученых. 2015. №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozobnovlyaemaya-energetika-v-rossii-i-germanii-sostoyanie-i-perspektivy-pravovogo-regulirovaniya>
 8. The new German Electricity Market (StrommarktG) [Электронный ресурс]: [Официальный сайт]. Режим доступа: <s://www.beiten-burkhardt.com>
 9. Ермоленко Г.В. Справочник по возобновляемой энергетике Европейского Союза [Электронный ресурс]: / Г.В. Ермоленко, И.С. Толмачева, И.Ю. Институт энергетика Рязин, НИУ ВШЭ: Москва, 2016. Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2016>
 10. «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС») [Электронный ресурс]: [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://www.fsk-ees.ru/>
 11. АО «Роснано» [Электронный ресурс]: [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://www.rusnano.com/>

МАТРИЧНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Ряпухина В.Н., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье обобщены теоретические подходы к концептуальному представлению сущности инновационного потенциала региона. Определена необходимость учитывать не только ресурсы и условия, но и результаты их приложения в качестве составляющих инновационного потенциала региона. Критический анализ существующих методических инструментов оценки инновационного потенциала региона показал необходимость их развития в форме авторской методики, основанной на измерении вклада региона в национальный инновационный продукт и отслеживании его динамики. Результаты апробации методики по данным 2014-2017 гг. приведены в статье.

Ключевые слова: инновационный потенциал региона, оценка инновационного потенциала, классификация регионов, национальный инновационный продукт

Проблематика укрепления инновационного базиса развития российских регионов является широко исследуемой в последние годы. Отслеживание показателей инновационной деятельности регионов и экономики в целом позволяет выявить региональные и национальные приоритеты инновационного развития. По мнению российских ученых, формирование и развитие регионального инновационного потенциала имеет целью устойчивое развитие экономики и ее субъектов [4], способствует укреплению региональной конкурентоспособности [16] и эффективному функционированию корпоративного сектора [15], формирует образовательную среду, стимулирующую рост человеческого капитала [5].

Несмотря на большое количество работ по проблематике инновационного развития регионов можно констатировать отсутствие единого представления о составляющих и методах оценки регионального инновационного потенциала. В результате проведенного обзора научных трудов нами выделены некоторые базовые подходы, **сущность инновационного потенциала региона** в которых представляется как:

– **совокупность взаимосвязанных** (внешних и внутренних) **ресурсов и условий**, структур и технологий, обеспечивающих возможность и поддержку в осуществлении инновационной деятельности в целях устойчивого развития экономики региона и стимулирующих способность и готовность региональных хозяйственных систем к нововведению [9, 11, 13, 14, 17];

– **результат** целенаправленной деятельности (инновационного процесса), **проявляющийся в форме новых с точки зрения потребителя продуктов** (услуг), технологий, форм и методов управления [8];

– **способность системы к трансформации** фактического порядка вещей в новое состояние **с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей** (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.) [2];

– **совокупность научного, кадрового, технического, финансово-экономического потенциалов и информационно-коммуникационной составляющей**, обеспечивающая инновационную деятельность и определяющая конкурентоспособность экономики региона [1].

На наш взгляд, все приведенные подходы содержат рациональные характеристики регионального инновационного потенциала. С одной стороны, инновационный потенциал формируется на основе имеющихся ресурсов (частных потенциалов) и созданных условий. С другой стороны, экономической мерой инновационного потенциала является стоимостная оценка результата создания новых продуктов.

Научные подходы к оценке инновационного потенциала регионов также разнообразны. Е.В. Гарин, Р.В. Мещеряков [3] предлагают акцентировать показатель изобретательской активности и долю инновационных предприятий в экономике при оценке инновационных возможностей региона. А.Н. Дулесов, Г.И. Краснов [6] считают более значимым измерять инновации в производственной и социально-демографической сфере, степень развития (динамику) инновационных ресурсов, межрегиональные связи. А.В. Полянин, Ю.В. Макарова, И.А. Докукина [12] учитывают только показатели внешней торговли, инноваций, деловой активности при измерении инновационного потенциала региона. Ряд авторов [1, 2, 8] выдвигает перечни частных показателей для измерения составляющих (научного, технического, управленческого, ресурсного, кадрового, финансово-экономического, материального, интеллектуального, инвестиционного,

инфраструктурного, информационного, коммуникационного, потребительского, предпринимательского, интеллектуального) инновационного потенциала территории. И.Л. Сенникова, Ю.Е. Вечтомова [13] обосновывают значимость трех компонентов индекса ПРИМ (правовое регулирование, институты, механизмы) для отслеживания инновационного потенциала региона. В.К. Заусаев, С.П. Быстрицкий, Н.Ю. Криворучко [7] предлагают перечень макроэкономических, инфраструктурных, правовых, кадровых, экономических показателей, позволяющих решить обозначенную задачу.

Учитывая приоритетную значимость результативности над существующими и формируемыми условиями и возможностями инновационной деятельности, считаем необходимым развивать методические положения по экономической оценке инновационного потенциала в направлении отслеживания статической и динамической величины выпускаемого в регионе инновационного продукта. В качестве инструмента анализа инновационного потенциала региона целесообразно использовать модифицированный нами метод Ю.В. Маркиной [10]. В этом случае предполагается построение матрицы, на осях которой расположены доля региона в национальном выпуске инновационной продукции (как индикатор наличия и использования инновационного потенциала) и изменение данной доли за период (как индикатор динамики инновационных процессов в регионе).

Результаты анализа данных Росстата за 2014-2017 гг. представлены на рис. 1.

		Изменение доли региона в национальном выпуске инновационных товаров, работ, услуг	
		Быстрое (среднегодовой рост более 237 % за период)	Медленное (среднегодовой рост менее 237 % за период)
Доля региона в национальном выпуске инновационных товаров, работ, услуг	Высокая (более 1,2%)	Зона 1. Краснодарский край Сахалинская область	Зона 2. Белгородская область Липецкая область Московская область Тульская область г. Москва Вологодская область г. Санкт-Петербург Ростовская область Республика Башкортостан Республика Татарстан Удмуртская Республика Пермский край

	Нижегородская область Самарская область Свердловская область Тюменская область Челябинская область Красноярский край
Низкая (менее 1,2%)	<p>Зона 3.</p> Архангельская область Республика Калмыкия Республика Крым Чеченская Республика Республика Алтай Республика Тыва Республика Хакасия Республика Саха (Якутия) Магаданская область Еврейская автономная область Чукотский автономный округ
	<p>Зона 4.</p> Брянская область Владимирская область Воронежская область Ивановская область Калужская область Костромская область Курская область Орловская область Рязанская область Смоленская область Тамбовская область и остальные регионы РФ

Рисунок 1 - Разделение регионов РФ по наличию и использованию инновационного потенциала

Наибольший инновационный потенциал с перспективой быстрого роста в дальнейшем имеется у регионов, находящихся в зоне 1. Существенный инновационный потенциал, характеризующийся стабильным развитием, отмечается в регионах зоны 2. В зону 3 входят регионы, которые можно рассматривать как потенциальные точки роста будущих периодов, однако утверждать о наличии значительных инновационных возможностей в них без дополнительного анализа нельзя. В зону 4 попадают регионы с низкими инновационными ресурсами, не имеющие тенденций к их расширению.

Таким образом, в российской экономике имеет место существенная региональная дифференциация по величине и уровню использования инновационного потенциала. Из восьмидесяти двух субъектов РФ только 20 имеют относительно высокие объемы выпуска инновационной продукции и только 13 демонстрируют быстрый рост данного показателя.

Список литературы:

1. Алексеев С.Г. Интегральная оценка инновационного потенциала региона // Проблемы современной экономики. 2009. № 2 (30). С. 306-308.
2. Альгина М.В., Боднар В.А. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка //Современные технологии управления. 2011. № 1 (1). С. 1-11.
3. Гарин Е.В., Мещеряков Р.В. Реляционная модель инновационного развития и прогноз научно-технического развития на ее основе // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 45. С. 69-87.
4. Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О. Влияние инновационно-инвестиционного потенциала региона на устойчивое развитие малых инновационных предприятий, созданных на базе вузов // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова . 2016. № 8. С. 209-212.
5. Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О. Создание инновационно-технологических центров в вузах как мера стимулирования развития инновационно-инвестиционного потенциала региона // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова . 2016. № 8. С. 241-245.
6. Дулесов А.Н., Краснов Г.И. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов по инновационному потенциалу // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2012. № 10. С. 68-71.
7. Заусаев В.К., Быстрицкий С.П., Криворучко Н.Ю. Инновационный потенциал восточных регионов России // ЭКО. 2005. № 10 (376). С. 42-50.
8. Колосова Т. В., Лутченкова О. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2015. № 2 (54). С. 219-222
9. Локтев А.В. Реализация инновационного потенциала как необходимое условие устойчивого развития экономики региона // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 10 (44). С. 109-114.
10. Маркина Ю.В. Определение приоритетов инновационного развития экономики региона // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 3. С. 30-35.
11. Немирова В.С. Об инновационном потенциале регионов севера (на примере Мурманской области) // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2011. № 2 (28). С. 58-60.
12. Полянин А.В., Макарова Ю.В., Докукина И.А. Инновационный и экономический потенциалы регионов как приоритет конкурентоспособности в национальной экономике // Национальные

- интересы: приоритеты и безопасность. 2014. Т. 10. № 23 (260). С. 17-26.
13. Сенникова И.Л., Вечтомова Ю.Е. Анализ инновационного потенциала региона на основе оценки состояния институтов, нормативно – правовой базы и механизмов поддержки инновационной деятельности (на примере Кировской области) // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 326.
 14. Снигирева Г.Д., Сенникова И.Л. методологические основы оценки инновационного потенциала регионов России // Фундаментальные исследования. 2015. № 5-3. С. 653-657
 15. Старикова М.С., Микалут С.М., Резниченко А.А. Подходы к обеспечению эффективного инновационного развития корпораций // Инновационный Вестник Регион. 2012. № 3. С. 81-86.
 16. Старикова М.С., Пономарев И.Н. Факторы роста региональной конкурентоспособности // Белгородский экономический вестник. 2018. № 1 (89). С. 41-44.
 17. Трухляева А.А. Сущность, условия и факторы формирования инновационного потенциала региональных хозяйственных систем // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2013. № 2 (23). С. 72-79.

АНАЛИЗ ЗАТРАТ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Сагалов А.А., магистрант

*Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»*

Аннотация. В статье описывается методика анализа затрат и расходов предприятия на примере ПАО «НК «Роснефть». Проводится факторный анализ рентабельности затрат и расходов организации. По его результатам делается вывод о том, какие факторы оказываются ключевыми и наиболее существенно влияющими на эффективность работы компании. Выявляется наиболее рентабельный вид деятельности ПАО «НК «Роснефть».

Ключевые слова: затраты, расходы, фактор, рентабельность, доходность, эффективность.

Ключевыми терминами экономики предприятия являются «эффект» и «эффективность». Под эффектом обычно понимают результат, полученный по итогам выполнения процесса или операции. Эффективность – это результативность процесса или операции, определяемая путем сопоставления эффекта и понесенных для его достижения затрат. В силу этого оценка затрат и расходов организации является важным этапом анализа ее финансово-хозяйственной деятельности, поскольку результаты анализа позволяют выявить и оценить резервы снижения себестоимости и роста эффективности деятельности предприятия [1, 2].

Рассмотрим методику анализа затрат и расходов организации на примере ПАО «НК «Роснефть».

Как следует из табл. 1, за 2018 г. расходы и затраты компании возросли на 1564 млрд.руб., или 29,02%. При этом наиболее высокими темпами росли налоги и экспортные пошлины (прирост составил 782 млрд.руб., или 40,75%, и 403 млрд.руб., или 61,25%, соответственно). В то же время снизились затраты, связанные с разведкой нефти и газа, на 4 млрд.руб., или 26,67%, и общехозяйственные и административные расходы на 5 млрд.руб., или 2,91%.

Среди налогов за 2018 г. наиболее существенно возросли налог на добычу полезных ископаемых: он увеличился с 1488 млрд.руб. до 2258 млрд.руб., т.е. на 770 млрд.руб., или 51,75%, а также налог на имущество: он увеличился с 38 млрд.руб. до 42 млрд.руб., т.е. на 4 млрд.руб., или 10,53%.

Таблица 1 - Структура и динамика затрат и расходов ПАО «НК «Роснефть»

Показатель	2018 г.		2017 г.		Отклонение	
	Сумма, млрд. руб.	Доля, %	Сумма, млрд. руб.	Доля, %	Сумма, млрд. руб.	Доля, %
Производственные и операционные расходы	642	9,23	607	11,26	35	-2,03
Стоимость приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке	1099	15,80	837	15,53	262	0,28
Общехозяйственные и административные расходы	167	2,40	172	3,19	-5	-0,79
Тарифы за пользование нефтепроводом и расходы на транспортировку	638	9,17	596	11,06	42	-1,88
Затраты, связанные с разведкой нефти и газа	11	0,16	15	0,28	-4	-0,12
Износ, истощение и амортизация	635	9,13	586	10,87	49	-1,74
Налоги, кроме налога на прибыль	2701	38,84	1919	35,60	782	3,24
Экспортная пошлина	1061	15,26	658	12,21	403	3,05
Итого	6954	100	5390	100	1564	0,00

Среди экспортных пошлин наиболее значимо возросла пошлина по реализации нефти, которая увеличилась с 480 млрд.руб. до 777 млрд.руб., т.е. на 297 млрд.руб., или 61,88%.

В структуре расходов и затрат ПАО «НК «Роснефть» наибольший удельный вес занимают налоги (35,60% в 2017 г. и 38,84% в 2018 г.) и стоимость приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке (15,53% в 2017 г. и 15,80% в 2018 г.). При этом структура расходов и затрат мало изменилась за 2018 г. Наиболее существенно возросли доли налогов (+3,24 п.п.) и экспортной пошлины (+3,05 п.п.).

Наиболее значительно снизился удельный вес производственных и операционных расходов (-2,03 п.п.).

Проведем факторный анализ рентабельности расходов и затрат компании, используя формулу:

$$P_{зр} = \frac{ОП}{ЗР} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где $P_{зр}$ – рентабельность затрат и расходов, %; ОП – операционная прибыль, млрд.руб.; ЗР – затраты и расходы, млрд.руб.

Продолжим моделирование:

$$P_{зр} = \frac{X_1 - X_2 - X_3 - X_4 - X_5 - X_6 - X_7 - X_8 - X_9}{X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6 + X_7 + X_8 + X_9} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где: X_1 – выручка от реализации и доход от ассоциированных и совместных предприятий, млрд.руб.; X_2 – производственные и операционные расходы, млрд.руб.; X_3 – стоимость приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке, млрд.руб.; X_4 – общехозяйственные и административные расходы, млрд.руб.; X_5 – тарифы за пользование нефтепроводом и расходы на транспортировку, млрд.руб.; X_6 – затраты, связанные с разведкой нефти и газа, млрд.руб.; X_7 – износ, истощение и амортизация, млрд.руб.; X_8 – налоги, кроме налога на прибыль, млрд.руб.; X_9 – экспортная пошлина, млрд.руб.

За 2018 г. рентабельность затрат и расходов ПАО «НК «Роснефть» возросла с 11,52% до 18,46%, т.е. увеличилась на 6,94 п.п. Вклад каждого фактора можно увидеть в табл. 2.

Таблица 2 - Результаты факторного анализа рентабельности затрат и расходов ПАО «НК «Роснефть»

Показатель	Отклонение, п.п.	Вклад фактора, %
Изменение $P_{зр}$ за счет:	6,94	100,00
X1	41,32	595,10
X2	-0,99	-14,20
X3	-7,00	-100,76
X4	0,13	1,84
X5	-1,06	-15,32
X6	0,10	1,45
X7	-1,22	-17,62
X8	-17,05	-245,52
X9	-7,29	-104,97

Как следует из нее, наибольший вклад в повышение

рентабельности внесло увеличение выручки с 6011 млрд.руб. до 8238 млрд.руб. Это привело к росту рентабельности на 41,32 п.п. Наиболее существенное снижение рентабельности расходов и затрат произошло вследствие увеличения налогов с 1919 млрд.руб. до 2701 млрд.руб. Это привело к падению рентабельности на 17,05 п.п. Также большое негативное влияние на изменение рентабельности оказало увеличение стоимости приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке с 837 млрд.руб. до 1099 млрд.руб. В результате этого рентабельность понизилась на 7,00 п.п.

Как видно из рис. 1, темпы роста факторов, определяющих изменение рентабельности затрат и расходов компании, различны. Наиболее согласовано растут выручка и стоимость приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке (37,05% и 31,30% соответственно). В то же время налоги и экспортные пошлины увеличиваются существенно быстрее, чем растет выручка. Однако это факторы, на которые компания повлиять практически не может, что ограничивает резервы роста эффективности деятельности ПАО «НК «Роснефть».

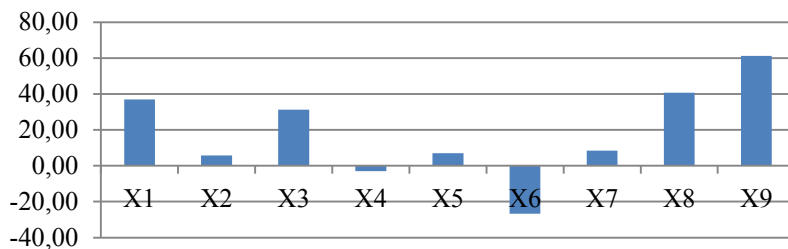


Рисунок 1 – Сравнение темпов прироста факторов, влияющих на рентабельность затрат и расходов ПАО «НК «Роснефть», %

Как следует из табл. 3, рентабельность затрат и расходов компании по разным видам деятельности неодинаковая. Самый экономически эффективный сегмент – разведка и добыча. В 2018 г. рентабельность по нему составила 38,97%. В то же время корпоративная и прочие деятельности характеризуются отрицательной доходностью, что связано с высокими затратами и расходами по сравнению с невысокой выручкой от них. Аналогичная ситуация была и в 2017 г. При этом за 2018 г. рентабельность разведки и добычи возросла на 13,67 п.п., корпоративной и прочей деятельности – на 6,67 п.п., переработки, коммерции и логистики снизилась на 0,52 п.п.

Таблица 3 - Результаты анализа рентабельности затрат и расходов ПАО «НК «Роснефть» по сегментам

Сегмент	Выручка, млрд.руб.	Затраты и расходы, млрд.руб.	Операционная прибыль, млрд.руб.	Рентабельность затрат и расходов сегмента, %
2018 г.				
Разведка и добыча	4679	3367	1312	38,97
Переработка, коммерция и логистика	8255	8215	40	0,49
Корпоративная и прочие деятельности	136	204	-68	-33,33
Корректировки	-4832	-4832	-	-
Итого	8238	6954	1284	18,46
2017 г.				
Разведка и добыча	3180	2538	642	25,30
Переработка, коммерция и логистика	6096	6035	61	1,01
Корпоративная и прочие деятельности	123	205	-82	-40,00
Корректировки	-3388	-3388	-	-
Итого	6011	5390	621	11,52

В целом, можно признать политику компании по управлению затратами и расходами эффективной.

Список литературы:

1. Балыкова Л.Н., Нестерова С.И. Идентификация конкурентоспособности города для бизнеса // Вестник Международного института рынка. 2015. № 1. С. 19-25.
2. Сыщикова Т.Л. Формирование затрат в финансовом и управленческом учете // Вестник Самарского муниципального института управления. 2016. № 4. С. 97-103.

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «КУРСКПРОМБАНК»)

**Световцева Т.А., канд. экон. наук, проф.,
Агаркова Д.В., магистрант**
Юго-Западный государственный университет

Аннотация. В статье разработаны направления совершенствования управления качеством кредитного портфеля ПАО «Курскпромбанк». Правильное создание кредитного портфеля – есть залог благополучной деятельности банка, позволяющее наиболее грамотно сформировать направление развития банка в части кредитования клиентов и развития деловой активности на банковском рынке.

Ключевые слова: кредитный портфель, банковский сектор, задолженность, доход, качество, финансовое состояние, активы, привлеченные средства, ресурсы.

Главной целью управления кредитным портфелем является увеличение прибыли банка при допустимом уровне риска. Обычно все кредитные организации, формируя кредитный портфель, придерживаются главного требования – это формирование сбалансированного кредитного портфеля.

Разработка направлений совершенствования управления качеством кредитного портфеля ПАО «Курскпромбанк» направлена на обоснование комплекса мероприятий по совершенствованию управления качеством кредитного портфеля.

Реализация комплекса мероприятий по совершенствованию управления качеством кредитного портфеля в коммерческом банке позволит обеспечить развитие и улучшение его деятельности в будущем, а также направлена на решение задачи снижения совокупных рисков.

Банку следует связывать диверсификацию с проведением в дальнейшем стратегии роста и умеренно-консервативной кредитной политики. Главным ориентиром следует считать рост доли промышленности в кредитном портфеле банка с одновременным усилением диверсификации по отраслям промышленности. Банку целесообразно увязывать свою стратегию диверсификации со стратегическими направлениями развития региона, учитывая перспективы развития в экономике Курской области таких отраслей как тонкая химия, электроника и приборостроение. Стратегическое

развитие региона предполагает диверсификацию промышленного комплекса области [2].

Наглядно предлагаемый комплекс направлений по совершенствованию управления качеством кредитного портфеля ПАО «Курскпромбанк» представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Направления совершенствования управления качеством кредитного портфеля ПАО «Курскпромбанк»

Направления совершенствования	Меры, необходимые для реализации направлений совершенствования	Мероприятия по совершенствованию управления качеством кредитного портфеля
1. Совершенствование диверсификации	1.1. Развитие кредитования физических и юридических лиц 1.2. Усиление дифференциации кредитования по отраслям экономики	1.1.1. Расширить линейку кредитных продуктов для физических и юридических лиц 1.1.2. Применение кредитных карт с бонусами 1.2.1. Достижение стратегических ориентиров до 30 % кредитования промышленности 1.2.2. Диверсификация по отраслям промышленности на основе стратегических ориентиров региона 1.2.3. Развитие проектного финансирования 1.2.4. Вхождение в финансирование региональных Проектов развития на основе государственно-частного партнерства

Продолжение табл. 1

Направления совершенствования	Меры, необходимые для реализации направлений совершенствования	Мероприятия по совершенствованию управления качеством кредитного портфеля
2. Совершенствование кредитного мониторинга и минимизация кредитного риска	<p>2. 1. Разработка усовершенствования методик кредитного мониторинга</p> <p>2. 2. Минимизация кредитного риска</p>	<p>2.1.1. Совершенствование системы оценки кредитоспособности на основе использования нейронных сетей и внедрение фабрик проектного финансирования</p> <p>2.1.2. Контроль уровня кредитного риска за счет постоянного мониторинга состояния кредитного портфеля</p> <p>2.2.1. Ограничение кредитного риска за счет системы лимитов кредитования</p>
3. Направления повышения стандартов качества	<p>3.1. Развитие технологического блока</p> <p>3.2 Развитие управляющего и маркетингового блоков</p>	<p>3.1.1. Принципиальные разработки банком методик расчета коэффициентов кредитоспособности заемщика</p> <p>3.1.2. Технология формирования процентной ставки</p> <p>3.1.3. Стандартное содержание кредитной документации, регламентирующей и</p>

Направления совершенствования	Меры, необходимые для реализации направлений совершенствования	Мероприятия по совершенствованию управления качеством кредитного портфеля
		оформляющей кредитную процедуру 3.2.1. Стандартизация по уровню доходности ссуды 3.2.2. Стандартизация по проблемности ссуд 3.2.3. Применение системы «стоп-факторов», не позволяющих присвоить ссуде высокое качество

Таким образом, предложенные направления по совершенствованию управления качеством кредитного портфелем позволят четко отслеживать качество и эффективность системы управления кредитным портфелем ПАО «Курскпромбанк», выявлять узкие места и своевременно устранять недостатки. Ключевым фактором современного развития банковской системы, как на международном, так и на национальном уровне, в настоящее время становятся финансовые технологии [1, с. 189]. Учитывая качественный и эффективный подход к управлению кредитным портфелем в ПАО «Курскпромбанк» реализация комплекса мероприятий по совершенствованию управления качеством кредитного портфеля в коммерческом банке позволит обеспечить развитие и улучшение его деятельности в будущем.

Список литературы:

1. Казаренкова, Н.П. Трансформация банковской системы России под влиянием цифровизации экономики [Текст] / Н.П.Казаренкова, Т.А.Световцева // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: экономика. Социология. Менеджмент 2018. №4 (29). С. 188-195.
2. Инвестиционная стратегия Курской области до 2025 года [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://kurskobinvest.ru/>(дата обращения: 15.09.2019)
3. Официальный сайт ПАО «Курскпромбанк» [Электронный ресурс] Режим доступа: www.kurskprombank.ru/(дата обращения: 15.09.2019)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА

**Световцева Т.А., канд. экон. наук, проф.,
Гайнацкая Ю.С., магистрант
*Юго-Западный государственный университет***

Аннотация. Потребность российских предприятий и организаций в финансировании воспроизводственных процессов при постоянном наращивании износа основных фондов очевидна. Большинство современных коммерческих организаций в качестве источника финансирования обновления основного капитала чаще всего используют заемные источники, одним из которых является банковский кредит. Взаимная заинтересованность предприятий и банков в процессе реализации инвестиционных проектов является важным фактором доступности и востребованности кредитных ресурсов в формировании инвестиционного потенциала. Достоверность сформированных выводов подтверждается результатами проведенного анализа различных источников информации, статистических данных, материалов и отчетности ПАО «Курскпромбанк».

Ключевые слова: реальные инвестиции, инвестиционное кредитование, инвестиционные проекты.

В современных условиях обеспечение развития национальной экономики в целом и отдельных регионов в частности основано на механизме трансформации сбережений в инвестиции, благодаря которому в базовую модель хозяйственного оборота внедряются кредитные отношения. Кредит является тем инструментом, который обеспечивает финансирование инвестиционной активности экономических субъектов.

Преимуществом использования банковских ресурсов для финансирования инвестиционной деятельности российских предприятий и организаций является, прежде всего, профессиональный подход кредитных организаций к формированию ресурсной базы. Коммерческие банки, являясь финансовыми посредниками, имеют возможность трансформировать сроки и объемы привлеченного капитала и создавать базу для финансирования инвестиционных проектов.

В то же время, современные условия развития национальной экономики определяют проблемы активного использования банковского

кредитования в финансировании инвестиционных проектов. Во-первых, российские банки не защищены в процессе формирования депозитной базы, ее стабильность зависит от фактора доверия населения к коммерческому банку, вклады носят преимущественно среднесрочный характер, что не позволяет в полной мере развивать долгосрочное кредитование. Во-вторых, большинство предприятий, нуждающихся в дополнительных источниках финансирования инвестиционной деятельности, не обладают достаточным уровнем кредитоспособности для получения банковского кредита в достаточном объеме и на требуемый срок.

В Федеральном законе от 25.02.1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» закреплено определение инвестиционного проекта, как «обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)».

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. На большинстве предприятий реальные инвестиционные проекты являются единственным направлением инвестиционной деятельности, что определяет важность управления реальными инвестициями в системе инвестиционной деятельности предприятия [4, с.241].

Реализация реальных инвестиционных проектов может быть связана со следующими направлениями развития производственной деятельности [6, с.28]:

- приобретение имущественных комплексов;
- строительство (расширение производственной деятельности или создание филиала, дочерней компании);
- перепрофилирование (смена вида производственной деятельности);
- реконструкция;
- модернизация, (обновление производственных мощностей);
- инновационное инвестирование в нематериальные активы;
- инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов.

Обобщение перечисленных форм реализации реальных инвестиционных проектов позволяет выделить три базовых направления инвестирования средств: капитальное инвестирование (капитальные вложения), инновационное инвестирование и инвестирование прироста оборотных средств.

Рассмотрим особенности организации банковского инвестиционного кредитования в Курской области на примере ПАО «Курскпромбанк».

ПАО «Курскпромбанк» - универсальный региональный банк, действующий в Курской, Белгородской, Воронежской и Орловской областях. Создан в 1990 году на базе Курской областной конторы Промстройбанка СССР.

Объем корпоративного кредитования ПАО «Курскпромбанк» формирует основу для реализации инвестиционных проектов Курской области и определяет его значимость в этом направлении развития региональной экономики (рисунок 1).

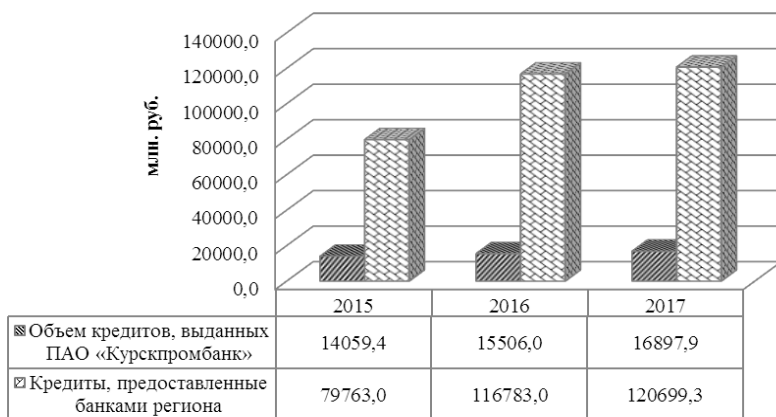


Рисунок 1 – Значимость ПАО «Курскпромбанк» в развитии кредитования предприятий и организаций Курской области [7]

Следует отметить, что в 2016 году на фоне снижения объемов кредитования предприятий и организаций Курской области региональный банк обеспечил наращивание корпоративного кредитного портфеля, что позволило ему нарастить долю на соответствующем рыночном сегменте до 17,6%. В целом доля регионального банка

Курской области находится на достаточно высоком уровне с тенденцией к росту по отношению к началу период исследования.

Отраслевая структура кредитного портфеля ПАО «Курскпромбанк» представлена на рисунке 2.

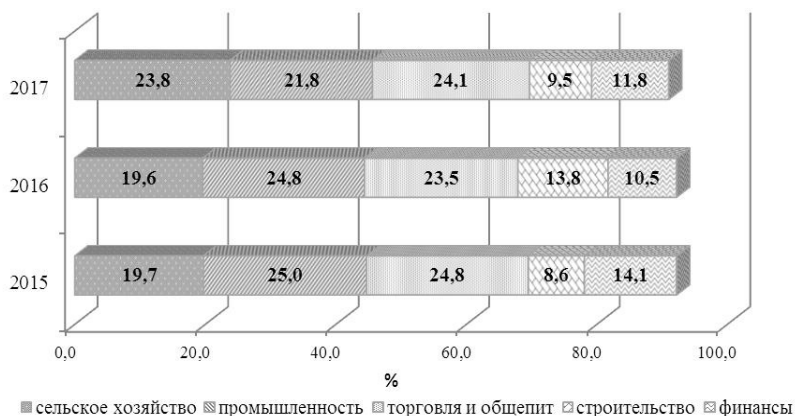


Рисунок 2 – Отраслевая структура корпоративного кредитного портфеля ПАО «Курскпромбанк» [9]

Степень участия ПАО «Курскпромбанк» в финансировании наиболее крупных инвестиционных проектов Курской области представлена в таблице 1. В соответствии с реестром инвестиционных проектов, реализуемых на территории Курской области, можно сделать вывод, что ПАО «Курскпромбанк» участвует в мелких (до 10 000 долларов) и средних (от 10 000 до 500 000 долларов) инвестициях. Такая ситуация сложилась в силу ограниченности ресурсной базы регионального банка. В то же время мелкие проекты могут быть не интересны крупным коммерческим банкам, филиалы и представительства которых расположены на территории региона, а потребность в их финансировании покрывается региональным банком.

Таблица 1 - Участие ПАО «Курскпромбанк» в финансировании инвестиционных проектов [8]

Наименование предприятия	Содержание инвестиционного проекта	Сроки реализации проекта	Объем финансирования, млн. руб.
АО «Курские электрические сети»	реконструкция сетей, улучшение схемы электроснабжения	2015-2019	1804,94
ОАО «Фармстандарт-Лексредства»	создание производства пультмопорошков	2017-2018	1140,0
ООО «Курскхимволокно»	увеличение объема производства за счет ввода нового оборудования	2015-2031	1446,81
ООО «Строительная компания «Новый Курск»	строительство микрорайона «Новый Курск»	2016-2024	7500,0
АО «Щигровский КХП»	реконструкция комбикормового завода	2016-2019	315,0
ООО ТПК «КурскТоргГарант»	строительство завода по переработке мела, песка, выпуску ячеистого бетона и производству стройматериалов	2017-2019	320,0

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о важности участия коммерческих банков в финансировании инвестиционных проектов. Наличие стабильного и успешного регионального банка в институциональной инфраструктуре банковской системы Курской области является важным фактором обеспечения социально-экономического развития региона.

Преимуществами ПАО «Курскпромбанк» в финансировании инвестиционных проектов региональных предприятий и организаций являются:

- близость к потенциальным заемщикам позволяет учитывать при кредитовании все особенности развития деятельности и потребности конкретного предприятия, участие в капитале региональных предприятий или управлении ими;

- клиенты хорошо знают руководящий состав банка, что повышает степень доверия к банку;
- персонализация и адаптация банковских продуктов и услуг (в первую очередь инвестиционных кредитов) к потребностям клиентов, активное использование индивидуального обслуживания;
- готовность банка осуществлять кредитование мелких и средних проектов, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса;
- реализация социальных и партнерских программ по развитию инвестиционного кредитования на основе взаимодействия с администрацией региона.

На основании вышесказанного можно констатировать, что существуют определенные пробелы в развитии банковского кредитования в финансировании инвестиционной деятельности российских предприятий. В связи с трудностями формирования ресурсной базы, достаточной по размеру и стабильности для выдачи инвестиционных кредитов, участие коммерческих банков в формировании инвестиционного потенциала должно осуществляться во взаимодействии с государством. На основе такого сотрудничества можно сформировать эффективную инвестиционную инфраструктуру, нацеленную на реализацию инвестиционных процессов в российских предприятиях.

Меры государственной поддержки инвестиционной деятельности базируются на реализации наукоемких проектов в отраслях, развитие которых способствует ускоренному росту экономики, а также направленных на диверсификацию производства и создание инвестиционной инновационной и инфраструктуры. В современных условиях развитие инвестиционного потенциала российских предприятий требует не столько расширения масштабов инвестирования реального сектора экономики, сколько изменения качества инвестиций за счет усиления инновационной направленности инвестиционной деятельности. Такой подход способствует формированию конкурентоспособных территориальных кластеров, в том числе в инновационно значимых секторах экономики. Предполагается создание «полосов роста», генерирующих инновационное воздействие на территорию региона. Среди приоритетных направлений инновационной деятельности – энергоэффективность и энергосбережение, информационные и космические технологии и коммуникации, медицинские технологии.

Наглядно факторы инвестиционной привлекательности, а также меры по ее достижению в разрезе объемов инвестирования средств и с

учетом участия в этом процессе регионального банка, представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Механизм повышения роли банковского кредитования в финансировании инвестиционных проектов

Потенциал участия банковского кредитования в финансировании реальных инвестиционных проектов позволяет сформировать эффективную инвестиционную инфраструктуру. Повышение роли коммерческих банков в финансировании инвестиционной деятельности предприятий будет способствовать не только количественному, но и качественному развитию инвестиционной деятельности в российской экономике.

Таким образом, активное развитие банковского кредитования в качестве источника финансирования реальных инвестиционных проектов будет способствовать, с одной стороны, усилению воспроизводственных процессов и модернизации промышленных

предприятий, а с другой стороны, диверсификации и эффективности деятельности российских банков. Взаимная заинтересованность предприятий и банков в процессе реализации инвестиционных проектов является важным фактором доступности и востребованности кредитных ресурсов в формировании инвестиционного потенциала.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 2 декабря 1990 года №395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности»
2. Федеральный закон Российской Федерации от 25 февраля 1999 года №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
3. Закон Курской области от 12 августа 2004 года № 37-ЗКО «Об инвестиционной деятельности в Курской области»
4. Байрам У.Р. Банковское инвестиционное кредитование: теоретические аспекты и современное состояние / У.Р. Байрам, Н.С. Сафонова // Бюллетень науки и практики. 2016. № 11 (12). С. 237-244
5. Казаренкова Н.П. Финансовое посредничество как сущность банковской деятельности // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 1 (18). С. 151–158.
6. Раевский С.В. Формирование и реализация инвестиционной программы региона: монография / С.В. Раевский. М.: Директ-Медиа, 2016. 152 с.
7. Официальный сайт Центрального банка РФ // Режим доступа: www.cbr.ru
8. Официальный сайт Национального рейтингового агентства Эксперт РА // Режим доступа: www.raexpert.ru
9. Официальный сайт ПАО «Курскпромбанк» // Режим доступа: www.kurskprombank.ru

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

**Световцева Т.А., канд. экон. наук, проф.,
Сайкова Е.А., магистрант**
Юго-Западный государственный университет

Аннотация. В работе кластерного анализа проводится группировка субъектов ЦФО по объемам привлеченных инвестиций в основной капитал и численность населения региона.

Ключевые слова: инвестиции кластерный анализ, численность населения регион.

Кластерный анализ является одним из направлений статистического исследования многомерных наблюдений и представляет собой совокупность методов, позволяющих классифицировать объекты, характеризующие многомерные наблюдения, каждое из которых описывается набором разнообразных переменных. В данной работе мы рассмотрели инвестиции в основном капитале РФ по областям. Задачей кластерного анализа является объединение схожих между собой объектов в группы, называемые кластерами. Методы кластерного анализа могут использоваться с целью сжатия информации, что становится важным фактором в условиях увеличения количества и усложнения статистических данных, и осуществляют разбиение на группы с учетом всех группировочных признаков одновременно.

Рассмотрели два показателя :величину привлеченных инвестиций в основной капитал экономического региона и численность населения проживающих на их территории. В этой связи численности населения выступают показатели позволяющие соотнести объемы привлеченных инвестиций социальных потенциальных территорий.

Инвестиция (от лат. investire — облачать) — это вложение капитала в какое-либо дело путем приобретения ценных бумаг или непосредственно предприятия в целях получения дополнительной прибыли или воздействия на дела предприятия, компании. Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины и оборудование, кредиты, любое иное имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли и достижения положительного социального эффекта. Для

правильной оценки происходящих в составе населения изменений, анализа тенденций и закономерностей демографических процессов разработана целостная система показателей, на основе которой изучаются вопросы воспроизводства населения, динамика его численности и размещение по территории страны, состав населения по полу, возрасту, семейному состоянию, национальности, социальному положению.

Таблица 1 - Исходные данные

Данные за 2016	Численность населения, тыс. чел.	Инвестиции в капитал, млн.руб.
Белгородская область	1 553	143 802
Брянская область	1 221	68 320
Владимирская область	1 390	78 456
Воронежская область	2 335	270 999
Ивановская область	1 023	22 616
Калужская область	1 014	80 081

В таблицах 2-5 отобразим расчеты зависимости численности населения и инвестиций по областям за 2016 год

Таблица 2 - Расчеты численности населения и инвестиций

№	1	2	3	4	5	6
1	0,00	75 482,73	65 346,20	127 199,40	121 187,16	63 723,28
2	75 482,73	0,00	10 137,41	202 682,06	45 704,43	11 762,82
3	65 346,20	10 137,41	0,00	192 545,32	55 841,21	1 667,93
4	127 199,40	202 682,06	192 545,32	0,00	248 386,47	190 922,57
5	121 187,16	45 704,43	55 841,21	248 386,47	0,00	57 465,00
6	63 723,28	11 762,82	1 667,93	190 922,57	57 465,00	0,00

Таблица 3 - Расчеты численности населения и инвестиций

№	1,6	2	3	4	5
1,6	0,00	11 762,82	1 667,93	127 199,40	57 465,00
2	11 762,82	0,00	10 137,41	202 682,06	45 704,43
3	1 667,93	10 137,41	0,00	192 545,32	55 841,21
4	127 199,40	202 682,06	192 545,32	0,00	248 386,47
5	57 465,00	45 704,43	55 841,21	248 386,47	0,00

Таблица 4 - Расчеты численности населения и инвестиций

№	1,6	2	3	4,5
1,6	0,00	11 762,82	1 667,93	57 465,00
2	11 762,82	0,00	10 137,41	45 704,43
3	1 667,93	10 137,41	0,00	55 841,21
4,5	57 465,00	45 704,43	55 841,21	0,00

Таблица 5 - Расчеты численности населения и инвестиций

№	1,6	2,4,5	3
1,6	0,00	11 762,82	1 667,93
2,4,5	11 762,82	0,00	10 137,41
3	1 667,93	10 137,41	0,00

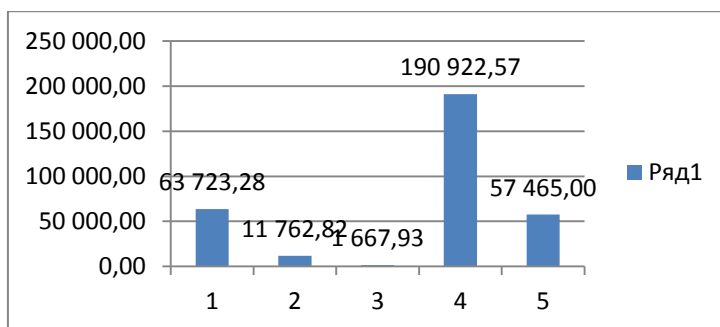


Рисунок 1-Выводы исходя из расчетов

Анализ позволил выявить наиболее привлекательные регионы в выборке рассматриваемых объектов. В связи с этим установилось несколько кластеров, Белгородская сравнялась с Калужской,

Воронежская с Ивановской в ходе расчетов самым продуктивным регионом оказалась Воронежская обл.

Список литературы:

- 1 Николенко А.А., Беляева Е.С., Емельянова О.В. Особенности рынка инновационных технологий и его роль в региональной экономике//Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 238-242.
- 2 Кудина О.В. Эконометрика: Учебное пособие/О.В. Кудина. Курск: VIP, 2012.189 с.
- 3 Симоненко В.И., Асеев О.В. Бюджетирование, ориентированное на расходы, как система повышения эффективности бюджетных расходов//Молодежь и XXI век -2012: материалы IV Международной молодежной научной конференции/отв. ред. А.А. Горохов. Курск, 2012. С. 291-292.
- 4 Шевякин А.С. Социально-экономические факторы формирования трудовых ресурсов региональной экономики//Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 4-3 (43). С. 133-139 .

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

**Сероштан М.В., д-р экон. наук, проф.,
Дарвиш Ф., аспирант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В России, как и во всем мире, признается повышение значимости малого и среднего бизнеса как фактора инновационного развития национальной экономики. Вместе с тем, несмотря на активно принимаемые в последние годы государственные меры, его вклад в рост экономики существенно ниже, чем во многих других странах, а имеющийся потенциал в полной мере не реализуется. Важным механизмом реализации потенциала этого сектора путем создания благоприятной деловой среды в контексте инновационного развития экономики рассматривается национальный проект по поддержке малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего бизнеса, целевые показатели, инновационное развитие.

В условиях глобализации, ускорения технологических изменений, неопределенности внешней среды и ограниченности ресурсов роль предпринимательства как одного из ключевых факторов формирования конкурентной среды и социальных ценностей, трансформации и диверсификации отраслевой структуры и инновационного развития экономики, повышения качества жизни, обеспечения занятости населения и улучшения социально-психологического климата в обществе существенно возрастает.

Повышение значимости малого и среднего бизнеса как фактора инновационного развития экономики обусловлено его сущностью, характерными особенностями и функциями, теоретические аспекты которых нашли свое отражение в многочисленных работах зарубежных и отечественных исследователей, в том числе [1, 6,7, 11,12,14].

Важно подчеркнуть, что в научной литературе нет единого подхода относительно особенностей и функций предпринимательства. Так, одни исследователи характерными его особенностями считают право собственности на факторы производства и новаторский характер деятельности. Другие убеждены, что именно новаторский характер деятельности является обязательным признаком, присущим предпринимательству.

Л. Абалкин же выделил такие признаки предпринимательской деятельности как свобода в выборе направлений и методов работы, самостоятельность принятия решений, ответственность за принимаемые решения и их последствия, связанный с этим риск, ориентация на достижение коммерческого успеха, получение прибыли [1].

По мнению отдельных авторов, малые предприятия более чувствительны к изменениям в экономике и в большей степени подвержены отрицательному воздействию экономических спадов и кризисов [18]. Другие авторы, наоборот считают, что малые предприятия, обладая большой гибкостью, способны достигать экономического роста даже в период кризисных явлений [15].

Важно отметить, что исследуя концепции предпринимательства, отечественные и зарубежные ученые акцентируют внимание на личностной, экономической и организационно-управленческой компоненте. Представляется, что именно органическая взаимосвязь между ними и обуславливает единый процесс воспроизводства предпринимательского типа, для которого характерно диалектическое единство собственности на факторы производства и конечные его результаты, управления и контроля субъектом предпринимательской деятельности, имеющего цель извлечение прибыли и обеспечивающего необходимый баланс личной выгоды и общественной пользы.

Таким образом, результаты теоретических исследований позволяют констатировать, что малый и средний бизнес выполняет многогранную функцию и является своеобразным катализатором социально-экономического развития страны, предпринимательская деятельность способствует эффективному использованию материальных и нематериальных ресурсов, соответствующей мотивации к высокопроизводительному труду, развитию новаторства, инициативы, творчества и интеллектуальной личности предпринимателя.

Повышение роли малого и среднего бизнеса в росте экономики, создании рабочих мест и борьбе с бедностью, региональном, местном развитии и социальной сплоченности, формировании и развитии национальных инновационных систем отмечено в Болонской хартии по политике в отношении малых и средних предприятий [3].

Возрастающая роль малого и среднего бизнеса зафиксирована и в контексте Глобальных целей ООН, обуславливающих повышение активности их участия в области устойчивого развития на период до 2030 года. Так, цель 8 требует «содействовать проведению ориентированной на развитие политики, способствующей производительной деятельности, созданию достойных рабочих мест,

предпринимательству, творчеству и инновационной деятельности, и поощрять официальное признание и развитие микро-, малых и средних предприятий, в том числе посредством предоставления им доступа к финансовым услугам» [9].

В соответствии с Гражданским кодексом РФ предпринимательская деятельность - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном порядке.

Важно подчеркнуть, что в России в последние годы развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетов государственной социально-экономической политики, рассматривается как важный фактор инновационного развития и улучшения отраслевой структуры российской экономики, социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости [10, 13].

По оценкам Всемирного банка «Doing Business 2019. Training for Reform» Россия значительно улучшила свои позиции и занимает 31 место в общемировом рейтинге. Для сравнения, в 2015 г. Россия в этом рейтинге занимала лишь 51 место [16].

Малый и средний бизнес становится драйвером роста национальных экономик многих государств путем создания новых рабочих мест, содействия инновациям и распространению знаний, расширения социальной интеграции.

В целом в мире общее количество субъектов малого и среднего бизнеса насчитывает 420 – 510 млн. единиц, что составляет более чем 95 % от общего числа компаний. На его долю приходится примерно 50 % ВВП и 60–70 % от общего числа занятых в реальном секторе экономики [17].

По данным Всемирного банка, в развивающихся странах в ближайшие 15 лет четыре из пяти новых рабочих мест будут создаваться малыми и средними предприятиями. В Китае сектору малого и среднего бизнеса принадлежит 65% патентов, 75% технических новшеств и более 80% новой продукции. Доля сектора малого и среднего предпринимательства в экспорте развитых стран составляет 25 - 35%, в некоторых странах превышает этот показатель, например, в США и Германии - более 40%, в Китае - более 50% [2].

В России по состоянию на 10 июля 2019 г. зарегистрировано 6, 2 млн. единиц, среднесписочная численность работников в этой сфере - 15,6 млн. человек [5].

В структуре оборота по видам экономической деятельности по данным за 2018 г. большая доля приходится на сферу торговли и услуг: микробизнес – 57,8 %, малый бизнес – 59,9 %, средний бизнес – 43,9 %.

Лишь четвертая часть в структуре оборота среднего бизнеса формируется в обрабатывающей промышленности. Это обуславливает, в том числе, низкую инвестиционную активность малого и среднего бизнеса, слабое участие в инновационной деятельности [5].

Так, результаты опроса компаний-членов РСПП о состоянии делового климата в 2018 году в стране подтверждают высокую инвестиционную активность компаний, занятых именно в обрабатывающей промышленности, – лишь десятая их часть не осуществляла инвестиций. Напротив, торговые организации в меньшей степени заинтересованы в инвестиционной деятельности – 35,3% из них не осуществляли инвестиции в основной капитал [4].

Доля российского малого и среднего бизнеса составляет в ВВП - 22,3%, в общем объеме несырьевого экспорта – 8,6 %, в общей численности занятого населения – 22,6 % [8].

Таким образом, несмотря на принимаемые меры, вклад российского малого и среднего бизнеса в развитие инновационной экономики страны существенно ниже, чем во многих других странах, а его имеющийся потенциал в полной мере не реализуется.

Важно подчеркнуть, что к 2024 году предусматривается увеличение численности занятых в секторе малого и среднего бизнеса до 25 млн. человек, значительный рост его доли в ВВП - до 32,5 %; в общем объеме несырьевого экспорта - не менее чем до 10,0% [8].

Реализация национального проекта, определяющего приоритетные направления, целевые индикаторы, механизмы и инструменты государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса на долгосрочную перспективу, будет способствовать увеличению его вклада в инновационное развитие экономики страны.

Список литературы:

1. Абалкин, Л.И. Заметки о российском предпринимательстве. М.: Прогресс-академия, 1994. 125с.
2. Влияние экосистемы МСП на мировую экономику. Петербургский экономический форум 2017, <https://tass.ru/pmef-2017/>.
3. Декларация – Болонская Хартия по политике в отношении малых и средних предприятий, <http://fs.nashaucheba.ru/docs/60/index-998669>.
4. Доклад о состоянии делового климата в России в 2018 году. М: РСПП. 2019 г. 131 с, <http://media.rsp.ru/document/1/4/7/4795ccd18>.

5. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, <https://ofd.nalog.ru>
6. Кантильон, Р. Эссе о природе торговли в общем плане // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. 1: От зари цивилизации до капитализма.* М.: Мысль, 2004. С. 269–278.
7. Кирцнер, И. Конкуренция и предпринимательство / пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
8. Паспорт нацпроекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы", <http://www.economy.gov.ru/>.
9. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года. 70/1. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. <https://undocs.org/ru/A/RES.70/1>.
10. Сероштан М.В., Дарвиш Ф. Анализ современного состояния российского малого и среднего бизнеса//ФЭС. 2019. Т. 16, №3. С. 5-11.
11. Сэй, Ж.Б. Трактат по политической экономии // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. 1: От зари цивилизации до капитализма.* М.: Мысль, 2004. С. 397–406.
12. Шашло Н.В., Ворожбит О.Ю., Люй Г. Эволюционная трансформация понятийно-категориального аппарата теорий предпринимательства в условиях конкуренции//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018.Т. 7.№ 1(22). С. 261-265.
13. Шилькова, В.В. Малый бизнес как внутренний ресурс развития региональной экономики// *Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. VIII Междунар. заочной науч.-практ. конф. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2017. С. 303-307.*
14. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг. 2008. 401 с.
15. Bartz W. Flexible or fragile? The growth performance of small and young businesses during the global financial crisis – Evidence from Germany / W. Bartz, A. Winkler// *Journal of Business Venturing.* 2016. №31 (2). P. 196-215.
16. Doing Business database: <http://russian.doingbusiness.org/content/dam/>.
17. OECD (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787>.
18. Peric M. Impact of global economic crisis on firm growth. / M. Peric, V. Vitezic // *Small Business Economics.* 2016. № 46 (1). P. 1-12.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Сомина И.В., д-р экон. наук, проф.,
Карагодина Е.Е.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В. Г. Шухова*

Аннотация. В статье обоснована актуальность проблем экономической безопасности предприятий в современных условиях. Выделены ключевые направления обеспечения экономической безопасности. Основное внимание уделено инвестиционной безопасности: факторам обеспечения, рискам, оценке эффективности инвестиций.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционная безопасность, инвестиционный проект, инвестиционный риск.

Экономическая безопасность организаций в настоящий период времени является важным условием для эффективного функционирования каждого предприятия. Увеличение степени финансовой защищенности компании ведет, как правило, к наиболее эффективной финансовой деятельности фирмы на рынке.

Экономическая безопасность представляет собой сферу научного познания, в рамках которой исследуют положение экономики, при котором гарантируется довольно большой и стабильный рост экономических характеристик, результативное удовлетворение финансовых потребностей, контроль страны за перемещением и применением национальных ресурсов, охрана экономических интересов государства на национальном и международном уровнях [2].

Необходимость непрерывного соблюдения экономической безопасности предопределяется объективной необходимостью любого субъекта хозяйствования в обеспечении устойчивого функционирования и достижения целей деятельности. Степень экономической безопасности компании находится в зависимости от того, насколько результативно его управление и специалисты (менеджеры) готовы избегать вероятных угроз и устранить вредоносные последствия единичных негативных элементов внешней и внутренней среды. Для осознания степени безопасности, следует установить источники отрицательных воздействий на экономическую безопасность компании [5, 6].

Таким образом, экономическая безопасность организации состоит из следующих направлений обеспечения безопасности [2, 6]:

- материальная безопасность – представляет собой качественное и численное соответствие сырья и использованных при производстве продукции материалов производственным нуждам предприятия;

- кадровая безопасность – данный вид безопасности связан, в первую очередь, с предупреждением угроз увольнения высококвалифицированных специалистов и их уход к конкурентам, а также с предотвращением деградации компетенций специалистов, предупреждением несчастных случаев на производстве и заболеваний сотрудников;

- институциональная безопасность ориентирована на контроль исполнения заключенных договоров и контрактов, контролем нарушений норм, соблюдением стандартного хода производственных и иных предпринимательских действий;

- финансовая безопасность – включает в себя оперативность всех необходимых валютных расчетов и своевременное погашение займов и кредитов предприятия, стандартное монетарное снабжение всех производственных действий;

- технологическая безопасность – в первую очередь, подразумевает исключение угроз возникновения различных аварий или перебоев в работе техники и оборудования;

- организационная безопасность – включает в себя результативное руководство деятельностью предприятия и сотрудничающих с ним контрагентов;

- инвестиционная безопасность – нацелена на избежание экономического вреда, который может возникнуть при принятии неверного и неэффективного инвестиционного решения, устранение опасностей и сокращение рисков, которые могут оказать отрицательное воздействие на уже выполнение инвестиционного плана;

- информационная безопасность – представляет собой очень важный вид экономической безопасности, так как ориентирован на предотвращение возможностей утечки конфиденциальных данных, коммерческой тайны;

- товарная безопасность – направлена на сохранность произведённой продукции и синхронизации товаропотоков.

Таким образом, понятие экономической безопасности можно считать своего рода симбиозом всех упомянутых разновидностей, это связано, в первую очередь, с тем, что любой ущерб, который будет

нанесен организации, содержит свои отрицательные последствия для материальной части организации.

Из этого следует, что инвестиционную безопасность следует относить к составной части экономической безопасности. И безопасность всей организации зависит от результативности ее обеспечения.

Инвестиционная безопасность обеспечивает возможность при выполнении инвестиционного плана значительно снизить возможные финансовые и социальные убытки [7].

Обеспечение инвестиционной безопасности гарантируется проведением комплекса общественных и политических, технико-координационных и иного рода мероприятий, которые нацелены, главным образом, на значительное сокращение возможных инвестиционных рисков.

Если рассматривать обеспечение инвестиционной безопасности со стороны государства, то данные мероприятия включают в себя:

- усовершенствование предпринимательского климата;
- значительное сокращение экономических рисков, а также устойчивость национальной валюты;
- обеспечение гарантий прав патентов, лицензий, договоров и контрактов;
- уменьшение криминогенности;
- фиксация ограничительных мер, которые направлены на перемещение зарубежных капиталов и продуктов.

Стоит отметить, что инвестиционная безопасность находится в прямой зависимости и от таких условий, как: степень инфляции; масштабы экономики и вместимость рынка, необходимость в зарубежных вложениях и валюте; действующие ставки налогообложения.

Одной из важнейших задач инвестиционной работы организаций считается – повышение получаемых доходов от выполнения инвестиционной деятельности при одновременно наименьшем уровне риска инвестиционных вложений [4].

Инвестиционный риск ведет, в свою очередь, к тому, что появляется возможность возникновения экономических издержек, нашедших свое выражение в форме значительного уменьшения капитала либо же потери дохода и прибыли, что происходит из-за неопределенности обстоятельств инвестиционной работы [3].

Для того, чтобы обеспечить высокую степень инвестиционной безопасности в компании должно быть организовано результативное управление рисками.

Управлением рисками является сложной процедурой формирования компромисса, который направлен на достижение равновесия между выгодами от снижения риска и необходимыми для этого расходами.

Процедуры, направленные на уменьшение риска, должны состоять из: внесения изменений в календарный план проекта, перераспределения ресурсов, осуществления дополнительных исследований, исправления проектной документации и технико-финансовых характеристик.

Для того, чтобы значительно уменьшить последствия возможных рисков применяются такие способы как: страхование, вовлечение соинвесторов, вовлечение гарантов.

К способам управления инвестиционными рисками относятся следующие мероприятия: разделение рисков между соучастниками проекта, передача риска в полном объеме, резервирование средств на покрытие внезапных затрат, поглощение риска, удержание риска, снижение риска, избегание риска.

Методы оценки производительности инвестиционных проектов, главным образом, базируются в большей степени на сопоставлении производительности инвестиций в разнообразные проекты.

Все способы, используемые для того, чтобы оценить производительность инвестиционных вложений в экономической литературе разделяются на следующие категории: простые способы оценки инвестиций и способы оценки инвестиций, базирующиеся на дисконтировании [1, 3].

Простые способы оценки инвестиций принадлежат к числу наиболее широко применяемых в связи с перспективой получения дополнительной информации, что приводит к возможности свести к минимуму угрозу безуспешного вложения денежных средств.

Методы с учетом дисконтирования состоят в том, что они принимают во внимание фактор времени, который в свою очередь, дает возможность привести финансовые характеристики различных лет к сравнимому по времени типу.

Для того, чтобы получить более точную и правильную оценку инвестиционных проектов и обеспечения инвестиционной безопасности следует одновременно использовать несколько методов оценки эффективности инвестиций.

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционная и экономическая безопасности состоят в тесной взаимосвязи. От результативной и безопасной организации инвестиционной работы находится в непосредственной зависимости такие показатели предприятия, как: общая экономическая безопасность компании; возможность уклоняться от рисков; способность компании предотвращать угрозы; способность достигать поставленных целей и планов в условиях конкурентной борьбы и риска.

Список литературы:

1. Дорошенко Ю.А., Кривцова Д.В. Методы разработки инвестиционной стратегии предприятия // Белгородский экономический вестник. 2017. №2 (86). С.3-7.
2. Попов, М.В., Каткова М.А., Манохина Н.В., Мамаева Л. Экономическая безопасность: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 576 с.
3. Родионова Л.Н., Фатхлисламов Р.Р. Оценка и анализ финансовых рисков инвестиционного проекта // Экономические науки. 2016. №8 (93). С. 27-32.
4. Сомина И.В., Лапо А.С. Характеристика инвестиционной активности российских предприятий в современных условиях // Белгородский экономический вестник. 2018. № 4. С. 22-26.
5. Ткаченко Ю.А., Медведев С.С. Факторы снижения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Белгородский экономический вестник. 2017. №4.(88). С. 56-61
6. Ткаченко Ю.А., Ларин В.С. Понятие экономической безопасности предприятия и ее значение в современных экономических условиях // Белгородский экономический вестник. Научно-информационный журнал. 2016. №2.(82). С. 56-61
7. Филатова А. С. Инвестиционная безопасность РФ в современных условиях //М.: Молодой ученый. 2015. №1. С. 304-307.

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Сомина И.В., д-р экон. наук, проф.,
Пилюгина М.К.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В. Г. Шухова*

Аннотация. В статье обоснована роль плановой деятельности и бизнес-планирования в обеспечении экономической безопасности предприятия. Выделены основные составляющие бизнес-плана, определены стадии его формирования. Систематизированы условия функционирования предприятий, в которых разработка бизнес-плана является обязательной.

Ключевые слова: планирование, бизнес-план, экономическая безопасность, предприятие.

Хозяйственная деятельность предприятия сопряжена с многочисленными финансовыми проблемами, к числу которых относятся неплатежеспособность, низкий уровень финансовой устойчивости, неэффективность производства и сбыта продукции. Чтобы решить возникающие проблемы, предприятию необходимо внедрить в свою деятельность наиболее эффективную систему, которая находит свое отражение в понятии «планирование», а без планирования невозможно добиться положительных результатов. Еще основатель Германской империи, Хельмут фон Мольтке, говорил: «Планы – ничто, планирование – все».

В настоящее время каждое предприятие нацелено занять ведущие позиции в экономическом пространстве. Рыночная конкуренция заставляет предприятия разрабатывать такой инструмент экономической безопасности, при помощи которого нацеленные позиции можно бы было занять намного быстрее. Таким инструментом и является бизнес-план.

Бизнес-планирование относится к одному из самых универсальных, эффективных и наиболее важных инструментов реализации функций планирования и управления новым и уже существующим предприятием. Определению бизнес-плана его сущности, методике реализации, структуре и составляющим уделяется большое внимание со стороны исследователей и ученых. Количество работ, посвященных разработке бизнес-плана, каждый год стремительно увеличивается, это

связано с постоянно растущей потребностью населения в самостоятельном ведении бизнеса.

Таким образом, понятия «бизнес-план» и «экономическая безопасность» являются взаимосвязанными, т.к. бизнес-план выступает основным инструментом повышения экономической безопасности предприятия и, как следствие, государства. Бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех экономических сферах. Правильно разработанный бизнес-план помогает предприятию улучшить свои финансовые показатели, расширить позиции на рынке путем детализации положений развития отрасли и выбора рациональных способов осуществления производственной деятельности и, тем самым, повысить уровень экономической безопасности.

Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) представляет собой социально-экономическую защищенность наиболее важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз и обеспечения его стабильного функционирования в настоящее и в будущее время [3].

Эффективное функционирование предприятия зависит от развитой системы экономической безопасности. Безопасность предприятия является комплексным понятием. В общем виде безопасность представляет собой отсутствие различных угроз и опасностей или наличие возможностей по их предупреждению, защиты своих интересов и недопущения потерь.

Итак, бизнес-план представляет собой документ, который отражает главные аспекты и показатели деятельности предприятия, позволяющие выбрать наиболее выгодные решения и определить средства для их достижения [2].

Документ состоит из трех важнейших составляющих: концепция бизнеса, маркетинг и финансы (рис.1.).

Именно современное экономическое развитие, сопряженное с переходом к рыночным отношениям, вынудило предприятия использовать новейший подход внутрифирменного планирования, основная суть которого заключается в разработке бизнес-плана, т.к. подготовка технико-экономического обоснования проекта стала недостаточной.

Международная практика показывает то, что большое количество предприятий (организаций) становятся убыточными только лишь из-за того, что неправильно прогнозируют внешние изменения и недостаточно оценивают возможности фирмы, поэтому овладение техникой составления бизнес-планов на сегодняшний день относится к

одной из наиболее актуальных задач современной предпринимательской среды [5].



Рисунок 1 - Основные составляющие бизнес-плана

Процесс создания бизнес-плана состоит из следующих взаимосвязанных стадий, рассмотренных их на рис.2.

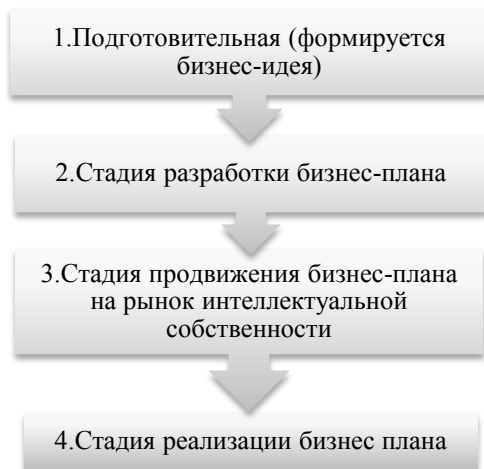


Рисунок 2 - Стадии создания бизнес-плана [1]

Стадии создания бизнес-плана могут быть сформулированы как в более широком смысле, так и более узком, но наличие подготовительной стадии и стадии разработки является обязательным в любом бизнес-плане.

В современных экономических условиях проблема повышения уровня экономической безопасности стоит на первом месте как в деятельности государственных органов, так и в деятельности предприятий. Мировой опыт показывает, что повышение уровня экономической безопасности предприятия является гарантией независимости государства [6].

В современных условиях еще на стадии создания (составление бизнес-плана и проекта устава) предприятия необходимо предусмотреть меры обеспечения экономической безопасности данного предприятия, которые позволят предотвратить либо уменьшить негативное влияние внешних и внутренних угроз.

Любой бизнес-план представляет собой электронный или бумажный документ, который оформляется для внутренних или внешних целей, содержит в себе информацию о дальнейшем развитии фирмы, результатах анализа текущих проблем и способах их решения.

Таким образом, бизнес-план обязательно необходимо разрабатывать при возникновении следующих проблем [4]:

1) В момент создания новой фирмы, слияния или поглощения компании, смене собственника, возникновении потребности в разработке новой стратегии развития.

2) В период реконструкции, технического перевооружения, модернизации, ликвидации предприятия, выхода на новые рынки, освоении и переходе на новый выпуск продукции.

3) С целью привлечения нового или дополнительного капитала для расширения и развития бизнеса.

4) Для повышения эффективности работы компании.

5) В момент выхода на внешний рынок или момент расширения внешнеэкономических связей.

6) В момент подбор кадров и формирования кадровой политики.

Следует отметить, что современное законодательство не обязывает предпринимателей разрабатывать бизнес-планы, наличие этого документа всегда остается на усмотрение руководителя. Но, учитывая то большое количество задач, решению которых помогает бизнес-планирование, его разработка должна стать обязательной. Ведь используя бизнес-план, предприятие получает большие конкурентные преимущества, открывает новые перспективы развития, может избежать

нехватки капитала для полноценного функционирования, отрицательного баланса движения денежных средств, неверного подбора персонала, неправильного выбора местонахождения предприятия и т.д.

Итак, исходя из опыта развивающихся отечественных и зарубежных предприятий (организаций), целесообразно сделать вывод о том, что правильно разработанный бизнес-план в современной экономике является основой перспективного развития фирмы, главным условием ее выживаемости, способствует экономическому росту предприятия, повышению уровня его экономической безопасности и успешному предпринимательству в целом.

Список литературы:

1. Голубева, Л.Ф. Основные категории бизнес-плана // Актуальные вопросы экономики и управления. 2019. № 3. С.7-11
2. Горфинкель, В.Я. Бизнес-планирование: учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. 296 с.
3. Дорошенко, Ю.А. Экономическая безопасность: учебное пособие Белгород: Изд-во БГТУ, 2018. 68 с.
4. Зозуля, Д. М. Бизнес-планирование в современной предпринимательской среде: теоретико-прикладной аспект // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 31. С. 566–570.
5. Ильина, Д.В. Оценка уровня экономической безопасности предприятия // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования. 2016. № 8. С.11.
6. Ткаченко Ю.А., Шевченко М.В., Кузубова А.И. Угрозы экономической безопасности предприятия // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докладов VII Междунар. науч.-прак. конф. Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. С. 254-258.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

**Сомина И.В., д-р экон. наук, проф.,
Шейна Д.И.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В. Г. Шухова*

Аннотация. В работе рассмотрены содержание и подходы к определению понятий «инвестиции», «инвестиционная деятельность». Раскрыто значение и методы риск-менеджмента инвестиционной деятельности компании как инструмента обеспечения ее экономической безопасности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, экономическая безопасность, риск, риск-менеджмент.

Термин «инвестиции» (с лат. «invest»-вкладывать) — это вложение капитала с целью получения дохода.

Существует разнообразное количество формулировок данного термина в отечественной и зарубежной научной литературе. Вначале ознакомимся с определением Федерального закона от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», где говорится, что инвестиции - это «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [2].

В.В. Бочаров под инвестициями понимает «все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые направляют в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается иной полезный эффект» [6].

В то же время, У. Шарп выделяет «реальные и финансовые инвестиции». Под первыми подразумеваются вполне осязаемые вложения — в землю, оборудование, заводы. Под финансовыми понимаются контракты, обязательства, оформленные в письменном виде — акции и облигации. Эти две формы взаимно дополняют друг друга [3].

Из приведенных выше трактовок можно заметить, что существуют разнообразные подходы к определению понятия инвестиции.

Принято разделять инвестиции по сроку и цели вложения:

- на реальные или капиталобразующие – предназначены для приобретения активов и вложений в рекламу, новые разработки, подготовку кадров, исследования;
- портфельные – подразумевают приобретение ценных бумаг;
- валовые – суммарные вложения для возмещения и увеличения основного капитала;
- чистые – представляют собой валовые инвестиции за минусом амортизации.

По форме выделяют следующие виды инвестиций [3]: денежные средства или их эквиваленты; земля; оборудование, имущество, здания, постройки; патенты, торговые марки, лицензии и прочие имущественные права.

Инвестиции играют важную роль в процессе формирования и наращивания производственного потенциала и, следовательно, способствуют экономическому росту и финансовому подъему. Это те финансовые средства, с помощью которых увеличивается реальный капитал общества, они направляются на расширение или же модернизацию производственного аппарата.

Федеральным законом инвестиционная деятельность определяется, как «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [2].

В рассматриваемом определении демонстрируется инвестиционная деятельность от начала ее реализации — вложения средств в качестве инвестиций вплоть до получения дохода (иного полезного эффекта) как конечного результата деятельности инвестора.

Инвестиционная деятельность предприятия нацелена на поиск и внедрение оптимальных и эффективных методов хозяйствования, а также поиск объектов, финансирование которых даст возможность получить значимую финансовую отдачу (дополнительную прибыль).

Отличительная черта инвестиционной деятельности в том, что она затратна и рискованна. Первое — это то, что инвестиций не бывает без затрат. Для начала следует вложить средства, и только после (если расчеты были верны) произведенные затраты окупятся. Второе - невозможно предвидеть все обстоятельства, которые будут ожидать инвестора в будущем, существует вероятность того, что произведенные

инвестиции будут отчасти или целиком утеряны (то есть существуют инвестиционные риски).

Термин «инвестиционной деятельности» сопряжен с такими понятиями, как субъект и объект инвестирования, которые в рыночных условиях определяют специфику и отличительные черты инвестиционной деятельности.

Субъектом инвестиционной деятельности является физическое либо юридическое лицо, вовлеченное в инвестиционные отношения. Субъект — это прямой участник процесса и одна из сторон инвестиционной сделки.

К объектам инвестиционной деятельности предприятия относятся вновь разработанные и модернизируемые основные фонды, и оборотные средства, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, ценные бумаги и другие объекты собственности, а также еще имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Выбор объектов для инвестирования на сегодняшнее время огромен, но ресурсы любой организации ограничены. В связи с этим формированию и оптимизации инвестиционного портфеля уделяется большое внимание. На эффективность и быструю окупаемость вложений, в первую очередь, влияет верная оценка перспективности инвестиционного проекта.

Суть инвестиционной деятельности состоит в привлечении, грамотном распределении, оптимальном применении и объективном анализе рисков вложений.

Управление риском входит в общий процесс принятия управленческих решений и связано с непредвиденными событиями, о наступлении которых невозможно знать заранее с абсолютной точностью.

Риск-менеджмент рассматривается как система оценки неблагоприятных воздействий и принятия на этой основе управленческих решений, способствующих снижению до минимального уровня вероятности потерь. В случае, если возникновения потерь не удастся избежать полностью, задачей риск-менеджмента становится их максимальное сокращение.

Управление рисками — это в большей степени прогнозирование того, чего следует ожидать, и одновременно соответствующая подготовка к этому, а вовсе не только реакционное реагирование. Оптимальная система риск-менеджмента подразумевает выстраивание такой схемы управления компанией, в которой основной задачей является предупреждение всевозможных проблем.

Метод управления инвестиционными рисками на предприятии непосредственно определяет субъект хозяйствования с учетом таких факторов, как норма дисконта, наличие инвестиционных ресурсов в достаточном количестве и соответствующего качества, срок окупаемости инвестиций и других.

Разрабатывая стратегию развития и методы управления рисками компании, руководители, как правило, берут за основу определенный стандарт, формируемый на базе их знаний и опыта. Пользуясь готовым шаблоном, менеджер очень быстро урегулирует все возникшие вопросы. Нестандартные ситуации требуют принятия более неординарных решений, максимально подходящих для сложившихся обстоятельств.

Экономическая безопасность предприятия зависит от эффективной и безопасной инвестиционной деятельности в целом, его возможности предотвращения угроз, избегания рисков и умения достигать поставленных целей в условиях конкуренции и риска.

Одним из способов, который помогает компании локализовать и предотвратить различные угрозы экономической безопасности предприятий, является метод стратегических организационных изменений, предполагающий проведение структурных модификаций в организации. При таком методе будет происходить, своего рода, распределение рисков и угроз обеспечения экономической безопасности предприятий для того, чтобы максимально снизить масштабы их концентрации.

Также можно выделить страховой метод как способ обеспечения экономической безопасности. Он объединяет страховые и не страховые риски предприятия, таким образом, представляет собой комбинацию страховой и финансовой защиты. В результате использования такого метода предприятие застраховывает не только традиционные риски, например, риски несчастного случая, но и спекулятивные, потому что валютный рынок предусматривает как частичные потери, так и выигрыши, что обеспечивает своего рода компенсацию потерь [7].

В целях сокращения величины возможных потерь менеджеры и инвесторы проектов оценивают идею с точки зрения возможных рисков и сопряженных с ними ущербов.

Из всего вышесказанного можно заключить следующее, что для экономической безопасности инвестиционной деятельности компания обязана формировать управление инвестиционными рисками на высоком уровне. Нужно уметь выбирать более приемлемый метод

управления инвестиционными рисками с учетом абсолютно всех условий, влияющих на инвестиционную деятельность.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 21.07.2014) [Текст] // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
2. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Текст]: федер. закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2000. № 1. Ст. 42.
3. Агаева Л. К. Инвестиционная деятельность предприятия: учеб. пособие // Самара: Изд-во Самарского университета. 2018. 76 с.
4. Дорошенко Ю.А., Кочеткова О.В. Экономическая безопасность: Учебное пособие // Белгород: изд-во БГТУ им. Шухова. 2006. С.180.
5. Дорошенко Ю.А. Проблемы и пути повышения инвестиционной привлекательности России // Белгородский экономический вестник. Научно-информационный журнал. 2015. №1 (77). С. 3-8
6. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н. П. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата // М.: Издательство Юрайт. 2016. 455 с.
7. Подшиваленко Г.П., Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие // КНОРУС. 2005. С. 312.
8. Информационно-правовой портал «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]: Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 04.04.2019).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕС- ОРГАНИЗАЦИЙ: ЯПОНСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

**Ставропольский Ю.В.¹, канд. социол. наук, доц.,
Замогильный С.И.², д-р филос. наук, проф.**

¹*Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н. Г. Чернышевского*

²*Саратовский государственный технический университет
имени Ю. А. Гагарина*

Аннотация. Краткосрочный динамизм допускает временные отклонения от равновесия, которые оказываются зафиксированы действительными макроэкономическими данными. Тем не менее, приходится подчеркнуть, что любые подобные отклонения от равновесия либо от стабильного состояния имеют временную природу. В конечном итоге любые переменные приходят в стабильное состояние.

Ключевые слова: Япония, модель, анализ, теория, равновесие, инвестиции.

Каждая экономическая переменная в японской экономической модели характеризуется тремя стадиями. Первая стадия – краткосрочный динамизм. Вторая стадия – кратковременное равновесие. Третья стадия – стабильное состояние. В стабильном состоянии любые реальные переменные растут одинаковыми темпами, точнее говоря, темпом потенциального прироста ВВП. Номинальные переменные растут такими же темпами, плюс целевой уровень инфляции, устанавливаемый Центробанком. Тем не менее, прежде, чем прийти в стабильное состояние, необходимо пройти через промежуточную стадию – стадию кратковременного равновесия.

Существование кратковременного равновесия предопределено теорией реального делового цикла (РДЦ). Согласно теории реального делового цикла, домохозяйства определяют собственный уровень потребления исходя из гипотетического постоянного дохода. Когда предприятие оказывается перед лицом необходимости оплачивать стоимость монтажа, тогда дивиденды вырастают до максимальных размеров. Невзирая на это, согласованность потоков и запасов строгойше соблюдается.

В кратковременном равновесии отражается тезис неоклассической динамики о переходе к стабильному состоянию. Однако, прежде необходимо преодолеть первичную стадию краткосрочного динамизма.

Краткосрочный динамизм представим в формате VAR-модели краткосрочного равновесия. Краткосрочный динамизм допускает временные отклонения от равновесия, которые оказываются зафиксированы действительными макроэкономическими данными. Тем не менее, приходится подчеркнуть, что любые подобные отклонения от равновесия либо от стабильного состояния имеют временную природу. В конечном итоге любые переменные приходят в стабильное состояние. На этом основании позволительно, исходя сугубо из модели, высказывать прогнозы и осуществлять аналитику.

Один из главных недостатков теоретически добротной модели динамического стохастического общего равновесия кроется в трудности её применения в целях проецирования либо прогнозирования. Неоднократные попытки, предпринимавшиеся для исправления этого недостатка, характеризуются, во-первых, апелляцией к обыкновению; во-вторых, применением новой кривой Кейнса-Филлипса; в-третьих, задействованием функции политического реагирования, производной от VAR-оценивания; в-четвёртых, использованием интегрированной переменной производительности. Дело в том, что, если, как в настоящее время, возникает насущная потребность в работоспособном анализе действующего хозяйственно-экономического положения, тогда применяемая модель должна на высоком уровне справляться с задачами проецирования и прогнозирования. Поэтому анализ движений вокруг стабильного состояния, который возможен с применением модели динамического стохастического общего равновесия, может недостаточно соответствовать действительности, ибо действующая реальность, в конце концов, способна время от времени существенно отклоняться от стабильного состояния.

С другой стороны, значения дисперсии случайной величины зачастую используются не только ради выведения импульсных откликов, но также ради проецирования и прогнозирования. Коротко говоря, поскольку возможны математические ожидания, не расходящиеся с моделью динамического стохастического общего равновесия, постольку высокая значимость дисперсии случайной величины вызвана её применимостью к проецированию и прогнозированию, а также способностью воспроизводить те тенденции, которые обычно наблюдаются в массивах данных, в особенности горбообразные реакции большинства макроэкономических переменных на потрясения.

Таким образом, объединяя позитивные свойства динамического стохастического общего равновесия и дисперсии случайной величины,

можно получить убедительнейшую динамическую макромоделю, которую допустимо применять не только при проецировании, но и при анализе монетарной политики в условиях нулевых номинальных процентных ставок, которые сегодня действуют в Японии. Несмотря на то, что японская экономическая модель зиждется на макроэкономических моделях, задействованных центробанками, добавление ряда новых особенностей придаст моделированию более правдоподобный характер.

Во-первых, жизненный цикл доходов до такой степени интегрирован, что в рамках модели фискальная политика должна носить менее рикардианский характер. Во-вторых, если считать жилищный фонд износостойчивым ресурсом, тогда инвестиции в ЖКХ приобретают значение внутренних факторов. Тем самым вернее достигается фактическая устойчивость. В-третьих, производственная технология постоянной эластичности замещения увеличивает массовость и допускает проведение анализа на восприимчивость к влиянию процентной ставки на инвестиции. В-четвёртых, монополистическая конкуренция обеспечивает более реалистичное состояние стабильности и теоретической непротиворечивости в условиях существования относительных цен. В-пятых, калибровка с учётом более твёрдых эмпирических обоснований придаёт уверенности при применении японской экономической модели в целях политического анализа. В-шестых, японская экономическая модель может применяться и в целях проецирования, и в целях политического имитирования даже в условиях неагативных ограничений номинальной процентной ставки.

Список литературы:

1. Deb S. VAR Model Based Clustering Method for Multivariate Time Series Data // Journal of Mathematical Sciences. 2019. Vol. 237. Issue 6. P. 754 – 765.
2. Doi T. Is Abe's Fiscal Policy Ricardian? What Does the Fiscal Theory of Prices Mean for Japan? // Asian Economic Policy Review. 2018. Vol. 13. Issue 1. P. 46 – 63.
3. Hail S. Stock-Flow Consistent Monetary Economics // Economics for Sustainable Prosperity. Binzagr Institute for Sustainable Prosperity. Cham: Palgrave Macmillan. 2018. P. 183 – 218.
4. Heer B., Maussner A. Dynamic General Equilibrium Modeling: Computational Methods and Applications. Berlin: Springer-Verlag. 2011. 736 p.
5. Simpson B. P. Real Business Cycle Theory // Money, Banking, and the Business Cycle. New York: Palgrave Macmillan. 2014. P. 79 – 110.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯПОНСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ

**Ставропольский Ю.В.¹, канд. социол. наук, доц.,
Муталимов А.Э.², д-р социол. наук, проф.**

¹*Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н. Г. Чернышевского*

²*Всероссийский государственный университет юстиции
(РПА Минюста), Северо-Кавказский филиал*

Аннотация. Японские компании концентрируются в секторе высоких цен, практикуя те стратегии, благодаря которым они добились успеха на развитых рынках. Они недооценили стремительного характера изменений, происходящих на развивающихся рынках. Японцам не по вкусу место в среднем и низком ценовых сегментах рынка. Японцы не доверяют слияниям и поглощениям, и не желают финансово и организационно вкладываться в развивающиеся рынки.

Ключевые слова: Япония, рынок, стратегия, маркетинг, экспорт, инвестиции.

Известно, что Япония – локомотив мирового экспорта. Hitachi, Panasonic, Sony, Toyota и многие другие японские транснациональные корпорации широко вошли в повседневный быт, начиная со второй половины XX века. В развитых странах японские компании торили свой путь наверх из самых низов. В развивающихся странах они сразу располагались на вершине потребительской пирамиды.

Чем масштабнее и прибыльнее экономика, тем жёстче приходится бороться за место в среднем и низком ценовых сегментах. Поэтому неудивительно, что в январе 2012 года в Японии случился годовой торговый дефицит – впервые за 31 год. Honda, Sony и Toyota – компании, которые свыше двух третей своих прибылей ежегодно зарабатывают на зарубежном экспорте – с 2005 по 2010 гг. переживали либо стагнацию, либо падение экспорта своей продукции. И отнюдь не глобальная рецессия тому виной, ибо рост экспорта компаний Volkswagen и Hyundai за тот же период выражается двузначными числами.

Всё дело в том, что экспорт компаний Volkswagen и Hyundai в большей мере, нежели экспорт японских компаний, нацелен не на вялые рынки развитых стран, а на развивающиеся рынки. Анализ развивающихся рынков Бразилии, России, Индии, Китая и Индонезии

показывает, что, за исключением Индонезии, где в автомобильном секторе, в секторах бытовой электроники и гигиенической продукции лидирующие позиции занимают японские компании Toyota, Sharp и Unicharm, соответственно, а также за исключением Индии, на автомобильном рынке которой японская компания Suzuki лидирует с середины восьмидесятых годов, на всех прочих рынках в этих странах японские компании плетутся в хвосте. Доминируют же на рынках названных стран отнюдь не отечественные компании, но транснациональные конкуренты японских компаний. Например, лидирует на рынке телевизоров в Бразилии, Индии и Индонезии южнокорейская компания LG. На рынках гигиенической продукции в этих странах безраздельно царят Procter & Gamble и Unilever, за исключением Бразилии, где номером один является местный производитель Natura.

После того, как Япония сумела восстановить свой внутренний рынок, порушенный землетрясением и цунами в 2011 году, необходимо было заняться стремительным и масштабным проникновением на развивающиеся рынки. В этой связи требовалось осмыслить стратегии преодоления структурных проблем. Вероятно, пришлось бы изрядно попотеть, но таким японские транснациональные компании Unicharm и Daikin вполне по силам догнать своих конкурентов.

Японские компании недооценили стремительный характер изменений, происходящих на развивающихся рынках. Японцам не по вкусу место в среднем и низком ценовых сегментах рынка. Японцы не доверяют слияниям и поглощениям. Японцы не желают финансово и организационно вкладываться в развивающиеся рынки.

Большинство компаний, вышедших на развивающиеся рынки, получили свои сладкие куски соответствующих рыночных сегментов. Японские компании последнее время концентрируются в секторе высоких цен, практикуя те стратегии, благодаря которым они добились успеха на развитых рынках. В развивающихся странах высокий ценовой сегмент действительно расширяется, однако, и конкуренция за него происходит лютая. А японские компании, пытаясь добиться узнаваемости своей продукции, практикуют отнюдь не стратегии премиум-брендов.

К примеру, в Индии по-прежнему популярны неуклюжие телевизоры с катодной лучевой трубкой. К концу первого десятилетия XXI века продажи таких телевизоров в Индии составляли 70% рынка телевизоров, хотя производители японской электроники уже давным-давно сосредоточились на реализации более дорогих телевизоров с

плоскими экранами. В среднем и низком ценовых сегментах индийского рынка решительно обосновались корейские LG, Samsung и индийский Videocon. Корейцы отхватили по 25% рынка каждый, а индийцы занимают 19% рынка. Троице крупнейшим японским производителям электроники Sony, Panasonic и Toshiba перепадают жалкие 13% рынка.

Японцы не прикладывают никаких усилий к тому, чтобы занять сегменты, в которых отмечается рост категорий. Корейская компания LG создаёт платформу для своего будущего роста, ибо 80% своих продаж в Индии совершает в сегменте низких цен. Всеобъемлющее присутствие LG на индийском рынке обеспечивает корейским производителям бытовой электроники незыблемость позиций при заключении сделок с розничными сетями и дистрибьюторами, одновременно снижая себестоимость сбыта и маркетинга. Эти преимущества сохранятся даже когда в будущем индийский рынок переориентируется на более высокотехнологичную и высокоприбыльную продукцию.

Японские компании чужаются расширяться путём слияний, поглощений, партнёрских отношений на развивающихся рынках, невзирая на то, что слияния, поглощения и партнёрские отношения представляют собой скорейший путь к занятию масштабной доли рынка и каналов дистрибуции. С 2006 по 2010 гг. японские компании осуществили 387 поглощений на развивающихся рынках. Для сравнения, за тот же период американские компании провели 2349, британские компании 998, французские компании 555, немецкие компании 505 поглощений.

Такой единоличный подход стоил японцам роста на тех рынках, куда трудно проникнуть естественным путём. Принятие решений в японских компаниях традиционно сильно затянато, а если принимается решение о поглощении, то зачастую наиболее привлекательные объекты уже оказываются поглощёнными другими транснациональными компаниями. К примеру, крупнейший в мире пивовар Anheuser-Busch InBev (ABI) укрепляет собственные позиции в Китае путем поглощений либо партнёрских отношений с рядом местных пивоваренных компаний. В этот список вошли Harbin и Sedrin – пивные бренды, занимающие в Китае соответственно четвёртое и седьмое места, которым принадлежат 5,3% и 2,6% долей на рынке. Тем самым, продуктовый портфель компании расширяется, углубляя проникновение в средний и низкий ценовые сегменты рынка.

Сегодня Anheuser-Busch InBev – третий пивовар в Китае, которому принадлежит 12%-ная рыночная доля, уступающий лишь таким

пивоваренным компаниям, как China Resources Enterprise и Tsingtao Brewery (в каждой из которых ABI принадлежит пакет акций).

Японских пивоваренных компаний на китайском рынке совсем не заметно. Им принадлежат ещё меньшие доли на рынке, чем тем компаниям, которые поглощены пивоваром Anheuser-Busch InBev. Крупнейший местный бренд Yantai, приобретённый японским пивоваром Asahi, занимал всего лишь 0,4%-ную долю рынка.

Отказ японских компаний финансово и организационно вкладываться в развивающиеся рынки и сохранение приверженности собственному присутствию на рынках Европы и США, разумеется также и на отечественном рынке, проявляется в том, что на конец первого десятилетия XXI века японские прямые иностранные инвестиции в США и Западную Европу составляли 54% всех подобных инвестиций.

Корейская компания LG пришла в Индию с заметным опозданием, всего лишь в 1997 году. В течение первого десятилетия LG вложили 300 млн. долл. США в два предприятия, и анонсировали свои планы в отношении третьего предприятия. Инвестиции LG оправдывают себя. Прибыль LG в Индии в конце первого десятилетия XXI века оценивается в 3 млрд. долл. США, что существенно превышает прибыль всех японских компаний бытовой электроники, полученную в Индии, хотя японские компании пришли на индийский рынок раньше корейских. Однако, нацеленность японских компаний на высокий ценовой сегмент удерживала их от крупных капиталовложений.

Список литературы:

1. Debroux P. The Growing Acceptance of Global Standards by Japanese Companies and Its Implication in Terms of Disclosure // *Corporate Social Disclosure*. London: Palgrave Macmillan. 2015. P. 283 – 309.
2. Moriuchi E., Takahashi I. Satisfaction trust and loyalty of repeat online consumer within the Japanese online supermarket trade // *Australasian Marketing Journal*. 2016. Vol. 24. P. 146 – 156.
3. Rabe R. A., Kim S., Berger P. D. A Chronicle of Marketing Practices and Consumer Culture in Japan // *International Journal of Business and Management Invention*. 2016. Volume 5. Issue 9. P. 43 – 49.
4. Yamazaki K. Japanese Global Strategy. Overseas Operations and Global Marketing. London: Palgrave Macmillan. 2019. 184 p.
5. Usui K. Marketing and Consumption in Modern Japan. New York: Routledge. 2016. 216 p.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ЯПОНИИ

Ставропольский Ю.В., канд. социол. наук, доц.
*Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н. Г. Чернышевского*

Аннотация. Региональные тренды свидетельствуют о том, что структурная трансформация особенно выражено проявилась в мегаполисах Токио и Осака, которые находились на острие преобразований. Параллельно с трансформацией индустриальной структуры, менялась региональная экономическая структура.

Ключевые слова: Япония, сектор, экономика, производительность, структурный, промышленность, мегаполис, агломерация, регион.

Стремительный экономический рост в послевоенной Японии проходил в три этапа. На первом этапе, который продлился до конца 1970х гг., развивалась индустриализация. В конце 1970х гг. в Японии совершился переход к сервисной экономике. Доминирование сервисного сектора экономики продолжалось в Японии до середины 1990х гг. Параллельно с трансформацией индустриальной структуры, менялась региональная экономическая структура. На протяжении всех трёх этапов происходило перераспределение населения между регионами страны.

До 1970х гг. в Японии неуклонно отмечался рост вторичного сектора экономики. Соответственно, начиная с 1970х гг., вторичный сектор стал сокращаться, уступая место третичному сектору экономики. При этом в том же периоде доля первичного экономического сектора резко сократилась, сформировав перманентный тренд. Региональные тренды свидетельствуют о том, что подобная структурная трансформация особенно выражено проявилась в мегаполисах Токио и Осака, которые находились на острие преобразований.

Рассматриваемый период экономического развития отмечен притоком населения в мегаполисы Токио и Осака, которое прекратилось в середине 1970х гг. вслед за двумя нефтяными кризисами. На том этапе агломерации возникали на базисе крупных мегаполисов, отличавшихся развитой индустриализацией. В дальнейшем, произошёл скачок цен на земельные участки, а также существенно выросла заработная плата трудящихся. Вследствие произошедших перемен, японские

сталеплавильные и нефтехимические предприятия, работающие на импортном сырье и нуждающиеся в больших производственных площадях, а также механосборочные предприятия, традиционно применяющие преимущественно неквалифицированный труд, оказались вытесненными из мегаполисов на периферию. По мере того, как производство в мегаполисах Токио и Осака приходило в относительный упадок, производственный диспаритет в стране в целом сокращался, при этом региональное производство относительно росло.

С конца 1970х до середины 1990х гг. индустриальные структурные трансформации в Японии характеризовались непрерывным сокращением объёмов вторичного сектора экономики и неуклонным ростом доли третичного сектора экономики. Данный тренд очевидно просматривался в токийском мегаполисе. Миграции населения в этот период однозначно характеризуются притоком населения в Токио. Данный тренд отнюдь не повторился ни в одном из крупнейших японских мегаполисов, помимо столичного – ни в мегаполисе Осака, ни в мегаполисе Нагоя. Концентрация населения в Токио отражает перемены, произошедшие в развитии агломераций на базе японских мегаполисов. Конкретнее, вокруг японских мегаполисов традиционно складывалась агломерирующая экономика, ибо вблизи друг от друга располагались производители, а также вблизи друг друга находились производители и потребители.

Однако, либерализация торговли и инвестиций, а также прогресс в сфере перевозок и в сфере информационных технологий, стимулировал массовое перемещение производственных мощностей в японские регионы и в регионы Восточной Азии. Одновременно, в фокусе экономической активности в мегаполисах оказывались информация и знания, прежде всего плановый менеджмент и проектно-конструкторские разработки. Поскольку отсутствовала необходимость в создании эпицентров информационной деятельности по всей стране, то региональная экономическая структура достигла крайнего предела своей концентрации прежде всего в столице. К сожалению, произошедшие перемены снова вызвали стремительное подорожание столичной земли, замедлив приток населения.

На конец 1980х гг. пришёлся относительный подъём производственной деятельности в токийском мегаполисе, что не замедлило увеличить производственный диспаритет между Токио и регионами страны. В ходе произошедших перемен, в токийском мегаполисе произошли структурные преобразования, нацеленные на увеличение производства третичного сектора экономики.

С середины 1990х гг. по настоящее время Япония в значительной мере совершает повторение предшествующего этапа структурного экономического развития. Как и на предшествующем этапе, в центре индустриальной структурной трансформации остаётся переход к третичному сектору экономики. В Токио доля предприятий, относящихся к третичному сектору, уже превысила 70%. В японских регионах, не входящих в три крупнейших мегаполиса страны – токийский, осакский и нагойский – доля предприятий сервисного сектора неуклонно возрастает. Подобно второму этапу структурного развития японской экономики, население мигрирует лишь в один из трёх крупнейших мегаполисов страны – в столичный. К сожалению, сегодня в столичном мегаполисе не прослеживается прежней крепкой взаимосвязи между приростом населения и темпами экономического роста.

Сегодняшние производственные тренды обнаруживают отличие от второго этапа. Если брать производство в целом по стране, то в токийском мегаполисе отмечается выраженный спад, тогда как больше нигде заметных изменений не отмечается. Однако, если рассматривать производственные изменения лишь в промышленности, тогда в токийском мегаполисе никакого спада не отмечается. С учётом характеризующего токийский мегаполис неуклонного перехода к третичному сектору экономики, представляется, что в условиях, когда большое количество промышленных предприятий покинули токийский мегаполис, оставшиеся промышленные предприятия не снижают своей высокой производительности. В этой связи, падение производства на третьем этапе структурного развития японской экономики предстаёт отражением увеличившейся доли предприятий третичного сектора экономики в Токио, повлекшего неминуемый производственный спад.

Список литературы:

1. Hirayama Y., Izuhara M. *Housing in Post-Growth Society*. New York: Routledge. 2019. 184 p.
2. Flath D. *The Japanese Economy*. Oxford: Oxford University Press. 2014. 432 p.
3. Francks P. *Japanese Economic Development*. New York: Routledge. 2015. 282 p.
4. Ohtsuka Y., Kakamu K. *Regional Growth and Business Cycles in Japan // Review of Urban and Regional Development Studies*. 2018. Volume 30. Issue 1. P. 1 – 25.
5. Otsuka A. *A New Perspective on Agglomeration Economies in Japan*. Singapore: Springer, 2017. 196 p.

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ОТНОШЕНИЙ С КЛЮЧЕВЫМИ БИЗНЕС-ПАРТНЕРАМИ

**Старикова М.С., д-р экон. наук, доц.,
Микалут С.М., канд. экон. наук, доц.,**

Гиамфи Э.Д., аспирант
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы построения системы эффективных партнерских отношений в условиях наращивания информационных взаимодействий. Предложено рассматривать процесс индексирования как инструмент, систематизирующий выбор контрагента и ускоряющий процесс принятия управленческих решений в сложной и динамичной экономической среде. Предложены пути развития партнерских отношений в рамках интегрированной коммуникационной инфраструктуры.

Ключевые слова: партнерство, партнерские отношения, информационные платформы, индексирование, деловые отношения

Корпоративные клиенты являются особой категорией потребителей организации, выстраивание бизнес-отношений с которыми происходит по правилам, отличным от действующих на рынке B2C принципов. С этим согласны, в частности, Е.Д. Щетинина, Н.В. Дубино, М.В. Дадалова, А. Панарина [3, 4, 5]. Исследование современной практики создания деловых партнерских отношений показывает, что одной из основных проблем данной области является не столько нежелание субъектов социально-экономической среды создавать объединенные деловые группы, сколько невозможность быстрого подбора и выбора надежных партнеров, обращающихся на открытом рынке. Данная ситуация объясняется тем, что на рынке обращаются значительное количество самостоятельных организационных единиц и иных инициативных групп, затрудняющих процесс поиска и сопряжения с деловыми партнерами. Также, одним из значимых факторов влияния является то, что каждая самостоятельная организационная структура в процессе ведения хозяйственной деятельности опирается на свои принципы и правила, причем для некоторых из них эти правила зачастую не соответствуют канонам деловой этики. Наряду с этим, ситуацию продолжают усугублять наличие на рынке организаций, не осуществляющих хозяйственную деятельность («брошенные») или

использующих «серые» схемы взаимодействий с другими участниками рынка. Такая ситуация порождает ряд негативных моментов:

- во-первых, внешняя социально-экономическая среда не получает «дополнительной выгоды» в форме налогов, дополнительного экономического, производственного и управленческого задела, социальной и правовой стабильности и иных результатов деятельности кооперированных субъектов;

- во-вторых, появление значительного количества управленческих, организационных, экономических и правовых рисков, связанных с высокой вероятностью недобросовестного поведения деловых партнеров, оказывает прямое и опосредованное влияние на совокупный хозяйственный оборот;

- в-третьих, загруженность и раздробленность единой информационной среды, как субъектов экономических отношений, так и контролирующих органов, создает «шум» в системе общего делового обращения и частной хозяйственной деятельности;

- в-четвертых, это общая деформация принципов поведения субъектов социально-экономических отношений;

- в-пятых, «размытость» областей отнесения результатов деятельности большинства организаций, в связи с дифференцированным продуктовым портфелем.

Выделенные детерминанты определяют особенности методологического подхода, способного с одной стороны обеспечить процесс делового кооперирования и его эффективного управления, как на уровне предприятия, так и на уровне государства, а с другой, эффективно структурировать деловую организационную среду и создать задел для ее эффективного развития.

Проводя параллели с другими областями знаний, можно заметить, что аналогичная ситуация наблюдается и в IT-сфере. В связи с широким распространением и динамичным развитием электронных ресурсов, осуществлять поиск необходимой информации в них стало затруднительным, что привело к разработке и внедрению систем индексирования информации.

Индексирование может осуществляться двумя вариантами, либо поисковая машина сама находит информацию по ссылкам, либо управляющий информационным ресурсом сам отмечает на странице регистрации поисковой системы. Процесс индексирования информационной среды основывается на следующих принципах: доступная оболочка представления информации; четкое и ясное

заглавие; наличие ключевых слов; ручная регистрация информационной среды в поисковой системе и контроль ее дальнейшей индексации. Неотъемлемой частью процесса индексирования является создание роботами поисковых систем самостоятельного, постоянно обновляемого информационного массива (базы данных), функционирующего на базе индексирующей организации или информационной платформе [1].

Приложение методических решений одной предметной области к условиям другой предметной области, предопределяет развитие терминологического аппарата рассматриваемой предметной области. В частности, можно выделить и дать определения некоторым основополагающим понятиям.

Индексируемая среда деловых отношений – это самостоятельная сфера или область хозяйственной деятельности организаций, информация о структурных субъектах которой, подвергаются контролю и индексированию.

Индексирование среды деловых отношений – это добавление организационных структур в общую базу данных, в соответствии со значениями ключевых определяющих индексов и показателей, используемых в дальнейшем для поиска и организационного сопоставления.

Сторона, иницирующая процесс индексирования – это самостоятельная организационная структура, иницирующая и осуществляющая процесс общего или частного индексирования участников индексируемой социально-экономической среды.

Индексируемая организация – это самостоятельный субъект социально-экономической среды, обращающейся в ее границах, полностью принимающий нормы поведения в данной среде, предусмотренные принятыми законодательными актами, прям или косвенно участвующий в процессе индексирования.

Индексированная организация – это самостоятельная или ведомственная организация, прошедшая процесс индексирования по определяющим показателям и занесенная в базу данных.

Система индексирования деловой среды – совокупность методов и средств создания индексируемой базы данных субъектов, обращающихся в индексируемой области, в соответствии с определенными значениями ключевых показателей.

Деловой индекс организации – это сводный показатель, определяющий степень активности организации в индексируемой организационной среде.

Систему индексирования деловой среды можно классифицировать по следующим признакам:

- по степени автоматизации процесса индексирования: ручное индексирование, автоматическое индексирование, автоматизированное индексирование;

- по степени контролируемости: без системы ключевых индикаторов, с «жесткой» системой ключевых индикаторов, с генерируемой системой ключевых индикаторов;

- по характеру алгоритма отбора индикаторов: с нормативными значениями (отбираются все индикаторы соответствующие или превышающие установленные значения), со стратегической вариацией (параметры отбираются исходя из стратегической перспективности хозяйствующего субъекта);

- по характеру параметрического контроля: без параметрического контроля, с частичным параметрическим контролем, с полным контролем;

- по степени самостоятельности индексированной области: среда с обязательным индексированием, среда с добровольным индексированием;

- по области отнесения индексированной системы: ведомственная индексированная среда, частная индексированная среда [2].

Ключевым направлением развития информационных платформ является создание и развитие коммуникационной инфраструктуры, позволяющее пополнять информационные массивы актуальной информации. Как показывает зарубежный опыт, вопросы такого типа наиболее успешно решаются лишь в рамках партнерства государства и отдельных субъектов среды. Главной проблемой дальнейшего развития системы деловых партнерских отношений является отсутствие информации о субъектах внешней среды, ориентированных на сотрудничество, а также об их хозяйственной деятельности. Это проблема обосновывается тем, что коммуникационные каналы, способные выполнять процесс коммуникационного сопряжения субъектов социально-экономической среды, не развиты или, напротив, получили слабое развитие.

Создание информационной среды и элементов ее инфраструктуры на региональном уровне, позволит учесть территориальные особенности и ключевые аспекты хозяйственной деятельности деловых объединений, а также адаптировать формы и модели взаимодействия к условиям внешней среды. Структуризация процесса взаимодействия

позволит построить систему мониторинга и оценки результативности взаимодействия, с целью оперативной корректировки отклонений от нормативных показателей.

Постоянный мониторинг и индексирование результатов партнерских отношений, необходим для подтверждения развития взаимодействия в соответствии с ожиданиями сторон, находящихся в процессе контрактации, а систематическое применение на практике улучшений бизнес-процессов и организационно-управленческих новшеств приведет к улучшению его общих внешних и внутренних эффектов.

Список литературы:

1. Микалут С.М. Структура и формы деловых отношений субъектов социально-экономического пространства: монография. // Белгород: БГТУ. 2015. 119 с.
2. Системы индексирования [Электронный ресурс]. URL: http://infotehnologii.ru/dok_sistem/sistem_index/index.html – Загл. с экр. (дата обращ. 24.09.2019).
3. Щетинина Е.Д., Дубино Н.В. Развитие теории и практики деловых коммуникаций в современных условиях // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4 (72). С. 35-38.
4. Щетинина Е.Д., Дубино Н.В., Дадалова М.В. Экономические основы формирования стратегических коммуникаций промышленного предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова . 2015. № 2. С. 181-185.
5. Щетинина Е.Д., Панарина А. Особенности и методы работы с корпоративными клиентами // Белгородский экономический вестник. 2019. № 1 (93). С. 14-17.

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Старикова М.С., д-р экон. наук, доц.,

Пономарев И.Н., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье проведен анализ степени дифференциации российских регионов по уровню социально-экономического развития. В качестве методического инструментария использован аппарат получившего распространение в корпоративном аудите ABC-анализа. Определены величины разрыва в показателях общехозяйственной конъюнктуры, имеющие место в регионах-лидерах и регионах-аутсайдерах. Обобщены предлагаемые учеными пути преодоления региональных дисбалансов.

Ключевые слова: пространственное развитие, региональная дифференциация, показатели общехозяйственной конъюнктуры, экономическое развитие региона

Основными национальными проблемами, определенными в Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, являются высокая социально-экономическая дифференциация регионов, малое число центров экономического роста, возрастание демографической нагрузки на трудоспособное население, низкая межрегиональная подвижность населения, значительное отставание геостратегических регионов от регионов-лидеров и сельских территорий от городских, преобладание низко- и среднетехнологичных производств в региональных экономиках, низкий уровень предпринимательской активности в средних и малых городах, неадекватность магистральной инфраструктуры, неблагоприятная экология в средних и крупных городах.

Проведенный структурный анализ (табл. 1) показал, что высокая степень региональной дифференциации наиболее ярко прослеживается в сфере промышленного производства, инноваций, оптовой торговли, экспортно-импортной деятельности и уровне цифровизации экономики.

Следует отметить, что 50% объема выпускаемых инновационных товаров обеспечивают 8 российских регионов (Республика Татарстан, Московская область, г. Санкт-Петербург, г. Москва, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область, Тюменская область). Половина оборота оптовой торговли сосредоточена в трех субъектах РФ

(г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область), половина затрат на ИКТ – в одном субъекте РФ (г. Москва), половина российского экспорта – в трех регионах (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Тюменская область), половина российского импорта – в двух российских регионах (г. Москва, Московская область).

Таблица 1 - ABC-анализ российских регионов по их вкладу в формирование показателей общехозяйственной конъюнктуры (ОХК)

Показатель ОХК	Количество регионов РФ, обеспечивающих 80% величины показателя ОХК	Количество регионов РФ, обеспечивающих 95% величины показателя ОХК
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами	29 (35%)	53 (64%)
Объем выпущенных инновационных товаров, работ, услуг	18 (21%)	37 (45%)
Численность населения	42 (51%)	65 (79%)
Инвестиции в основной капитал	32 (39%)	56 (68%)
Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «строительство»	33 (40%)	64 (78%)
Оборот розничной торговли	35 (42%)	61 (74%)
Оборот оптовой торговли	17 (21%)	44 (53%)
Затраты на информационно-коммуникационные технологии	13 (16%)	43 (52%)
Экспорт	16 (19%)	36 (44%)
Импорт	10 (12%)	34 (41%)

Источник: расчеты авторов по данным Росстата

Существующая степень разрыва между регионами с максимальными и минимальными значениями показателей общехозяйственной конъюнктуры представлена в табл. 2.

Таблица 2 - Оценка степени дифференциации российских регионов

Показатель ОХК	Регион с максимальным значением показателя ОХК	Регион с минимальным значением показателя ОХК	Разница показателя ОХК в «крайних» регионах, раз
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами	г. Москва	Республика Калмыкия	2102

Окончание табл. 2

Показатель ОХК	Регион с максимальным значением показателя ОХК	Регион с минимальным значением показателя ОХК	Разница показателя ОХК в «крайних» регионах, раз
Объем выпущенных инновационных товаров, работ, услуг	Республика Татарстан	Республика Ингушетия	19103
Численность населения	г. Москва	Чукотский автономный округ	250
Инвестиции в основной капитал	Тюменская область	Республика Тыва	248
Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «строительство»	г. Москва	Республика Калмыкия	451
Оборот розничной торговли	г. Москва	Чукотский автономный округ	496
Оборот оптовой торговли	г. Москва	Республика Тыва	6953
Затраты на информационно-коммуникационные технологии	г. Москва	Еврейская автономная область	2958
Экспорт	г. Москва	Республика Калмыкия	373117
Импорт	г. Москва	Республика Ингушетия	10857

Источник: расчеты авторов по данным Росстата

Предлагаемые исследователями проблемы пути преодоления дисбаланса в региональном развитии обобщены нами и сводятся к следующим приоритетным, на наш взгляд, мерам:

- к сокращению имеющихся разрывов в уровне инновационности региональных экономик [4], внедрению более эффективных инструментов коммерциализации инноваций [10];
- к переходу к доминированию территориальных интересов над отраслевыми, преодолению фрагментарности освоения территорий РФ, внедрению принципов социально-эколого-экономической модели развития [7];
- к формированию «точек роста», аккумулирующих молодые, физически здоровые, амбициозные, квалифицированные слои населения [8];

- к проведению структурной модернизации в форме неоиндустриализации [3];
- к повышению эффективности производства, росту затрат на наукоёмкую продукцию [2], повышению качества трудовой жизни населения [5];
- к развитию нематериальных активов региональных экономик [9];
- к формированию механизмов координированного развития территорий агломераций (корпораций развития макрорегионов, координационных советов и пр.) [11];
- к планированию роста сектора технологий, цифровой логистики для малых и моногородов [6];
- к цифровизации региональных экономик с последующим снижением издержек обращения, ростом производительности труда, появлением новых рынков сбыта [1].

Таким образом, существующее неравенство российских регионов в экономическом развитии невозможно преодолеть без стимулирования развития технологичной промышленности, привлечения молодых профессионалов, активизации инновационных, маркетинговых, цифровых процессов.

Список литературы:

1. Абрашкин М.С., Вершинин А.А. Влияние цифровой экономики на развитие промышленности РФ // Вопросы региональной экономики. 2018. № 1 (34). С. 3-9.
2. Астапенко М.С., Никитская Е.Ф. Пространственное развитие экономики России в условиях формирования национальной инновационной системы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 3 (97). С. 17.
3. Ахметов А.Ш., Туфетулов А.М. О стратегиях пространственного развития регионов России // Вестник Казанского государственного энергетического университета. 2017. № 1 (33). С. 127-134.
4. Бухвальд Е.М., Валентик О.Н. Экономическое выравнивание регионов в стратегии пространственного развития для России // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. 2018. № 1 (15). С. 118-134.
5. Зонава О.В., Нехода Е.В. Методический подход к измерению качества трудовой жизни работников: региональный аспект // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 46. С. 92-107.
6. Куприяновский В.П., Аленьков В.В., Першин А.В., Намиот Д.Е., Климов А.А., Волокитин Ю.И., Сиягов С.А. Умные моногорода, как

- зоны экономического развития цифровой экономики // International Journal of Open Information Technologies. 2018. Т. 6. № 1. С. 46-91.
7. Курушина Е.В. Современные парадигмы пространственного развития // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2018. № 1. С. 117-122.
 8. Фаттахов Р.В. Пространственное развитие экономики России: перспективы и формирование "точек роста" // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2016. № 1. С. 43-46.
 9. Щетинина Е.Д., Кондрашов И.Б. Нематериальные активы региона как основа его стратегического и конкурентного позиционирования // Белгородский экономический вестник. 2016. № 3 (83). С. 32-37.
 10. Щетинина Е.Д., Овчарова Н.В. Инструментарий коммерциализации инноваций в системе региональной экономики // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2017. № 4. С. 193-198.
 11. Юдина Е.В., Ухина Т.В. Цели, задачи и механизмы пространственного развития России // Сервис plus. 2017. Т. 11. № 2. С. 22-29.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

Столярова В.А., канд. экон. наук, доц.,

Гриненко Г.П., канд. экон. наук, доц.,

Ткачук В.М., магистрант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Аннотация. В работе показана роль и место энергетических ресурсов в развитии экономик мира. Представлен анализ состояния мирового топливно-энергетического рынка. Выявлены ведущие страны мира по производству и потреблению энергетических ресурсов. Автором рассмотрены специальные механизмы и структуры сотрудничества мировой энергетической системы. Показана роль и влияние ОПЕК на мировой энергетический рынок, дана оценка и рекомендации по совершенствованию ее функционирования.

Ключевые слова: Мировой энергетический рынок, международные отношения, энергетическая безопасность, международные структуры сотрудничества.

В природной среде находится множество разнообразных ресурсов, но самые важные на данный момент, это топливно-энергетические. Человечество использует их для создания различных благ, которые облегчат жизнь человека.

Энергетические ресурсы играют огромную роль в общем мировом развитии крупных экономик мира и стимулирует всю мировую экономику. На протяжении всего развития человечества появлялись всё новые виды топлива, а с наступлением новой и следующей за ней эры одни заменяли друг друга, потому что с развитием человечества и наступлением научно-технического развития многие виды топлива были непригодны для обращения. На данный момент нефть, уголь, природный газ, атомная энергия и горючие сланцы – это основные топливные ресурсы. Развитие сельскохозяйственного и промышленного производства без использования этих видов ресурсов, на данный момент времени, трудно представить. Ещё как источник энергии можно рассмотреть уран, он применяется в сфере производства на АЭС, получения электроэнергии, создании подводных лодок и надводных кораблей и, конечно, в авиакосмических аппаратах.

В последнее время создаются новые технологии, которые позволяют сберегать энергию. Человечество осознало, что запасы

энергоресурсов на земле не бесконечны. Предпринимаются попытки сберечь оставшиеся ресурсы и пользоваться ими более экономно. В настоящее время роль энергетического фактора в международных отношениях определяется взаимоотношениями между ведущими факторами в мировом энергетическом секторе, а также наличием предпосылок для использования энергетического фактора в политических целях. Данные положения определяют актуальность выбранной темы.

Энергетические ресурсы подвергаются экономической оценке для обоснования целесообразности и возможности их вовлечения в производство при современном уровне развития науки и техники.

Экономическая оценка энергетических ресурсов учитывает:

1. Оценку размеров запасов (объемов ресурсов) и концентрация их на единицу площади (например, газовое месторождение);
2. Качественный состав (например, качественный состав нефти имеет определенную степень вязкости, сернистости и т.д.);
3. Условия эксплуатации (глубина залежей, трудность разведки, освоение месторождения и разработки);
4. Степень заселения и освоения территории, на которой имеется месторождение (уровень обеспеченности региона трудовыми ресурсами);
5. Условия транспортировки, к местам сбыта и использования (наличие необходимой транспортной и иной инфраструктуры);
6. Расходы на производство или добычу единицы продукции (себестоимость);
7. Наличие полезных ископаемых и других природных ресурсов, их взаимосвязь;
8. Требования по охране окружающей среды и комплекс мер по экологическому и экономическому восстановлению земель и водоёмов (рекультивации) территории, плодородие которой в результате деятельности человека существенно снизилось. [3]

Экономическая оценка энергетических природных ресурсов позволяет производить их добычу по минимальной цене, таким образом, добываясь рационального использования, это и является основой для их полного или частичного сохранения. Грамотная экономическая оценка – это основа максимального показателя ресурсообеспеченности территории, что есть отношение между величиной разведанных запасов ресурсов и масштабами их использования.

Экономическая оценка природных ресурсов включает учет множества факторов (экономических, социальных, технических, эколого-географических), которые обуславливают пространственные различия и значимость природных ресурсов для жизни и деятельности человека. При их экономической оценке используются следующие параметры:

1. Масштаб месторождения, определяемый его суммарными запасами;
2. Качество полезного ископаемого, его состав и свойства, условия эксплуатации;
3. Мощность пластов и условия залегания;
4. Хозяйственное значение;
5. Годовой объем добычи. [1]

Развитие человека, создание новых технологий и внедрение инноваций на протяжении многих веков было связано с использованием разнообразных ресурсов. Современному человеку требуется значительно увеличить количество ресурсов для удовлетворения своих потребностей. Энергетические ресурсы самые необходимые и ценные в жизни человека, потому что с помощью них, можно воплотить в жизнь множество новых идей.

В 20-ом веке общество извлекло из недр земли полезных ископаемых больше, чем на протяжении истории цивилизаций. Использование ископаемого топлива возросло в 30 раз за последние сто лет. Мировое промышленное производство выросло в 50 раз. В период с начала 1950-ых годов произошло 3/4 роста потребления топлива и 4/5 увеличения объема промышленного производства. [1]

В начале 21 века возникла проблема энергообеспечения стран, это повлияло на отношения между странами на международной политической арене. Изучение данной ситуации привело к рассмотрению эффективных мер по преодолению межгосударственных разногласий и обеспечению честной и равноценной сделки между экспортером и импортером, где учитываются условия обеих сторон для достижения политических целей в условиях эксплуатации топливно-энергетических ресурсов.

Появилась политическая составляющая в обеспечении энергетической безопасности, выросла взаимозависимость между экономикой и политикой стран на международной арене, это и привело к необходимости поиска и проведения новых направлений в международных отношениях. В настоящее время роль энергетического фактора в международных отношениях определяется

взаимоотношениями между ведущими факторами в мировом энергетическом секторе, а также наличием предпосылок для использования энергетического фактора в политических целях. Однако существует еще одна группа энергетического мира, участникам которой необходимо принимать во внимание: нефтедобывающие компании – международные структуры, непосредственно осуществляющие поставки энергоресурсов на мировой рынок. Таким образом, энергетический мир представляет собой систему взаимоотношений между государствами: импортерами, экспортерами, транзитерами и нефтедобывающими компаниями. [1]

На современном этапе существенную роль в мировой энергетике начинают играть нетрадиционные источники ископаемого топлива – глубоководные месторождения и сланцевые залежи нефти и газа. Нетрадиционные источники ископаемого топлива очень оказывают влияние на баланс в мировом энергетическом рынке и международной политической арене. Если увеличится предложение нефти и газа, то это повлечет за собой падение цен на данные ресурсы, от этого пострадают государства, которые получают высокую долю дохода в государственный бюджет, за счет экспорта энергоресурсов. Например, это скажется на экономике России. Также это повлечет за собой еще одну проблему, которая из-за «сланцевой революции» может привести к замедлению темпов развития возобновляемых источников энергии. С геополитической точки зрения, одна из основ могущества государства заключается во владении топливно-энергетическими ресурсами. В настоящее время выделяются три особенно важных района, которые играют большую роль во взаимоотношениях между странами на региональном или глобальном уровнях.

Первый из особо значимых районов в этом ряду идет Персидский залив. На него приходится в общей совокупности 90,6 миллиардов тонн запасов нефти, которые приходятся на долю четырех стран Саудовской Аравии, Ирана, Ирака и Кувейта. Также в Персидском заливе расположен важнейший транспортный коридор – Ормузский пролив.

Второй регион – это регион Каспийского моря, которое омывает берега пяти стран: России, Казахстана, Ирана, Азербайджана и Туркменистана. В этих странах ведутся споры и разногласия. Главная проблема состоит в том, что международно-правовой статус Каспийского моря не определен.

В настоящий момент времени каждая страна руководствуется интересами нации, отстаивает свою собственную точку зрения в вопросе разграничения водного пространства Каспийского моря.

Прикаспийские страны стали использовать проблему правового статуса Каспия в качестве инструмента, способного повлиять на геополитическую ситуацию в регионе и оказать помощь в привлечении средств от нефтяных компаний.

Юго-Восточная и Восточная Азия - это *третий регион*, там разногласия происходят из-за их шельфовой зоны. По оценкам сделанными специалистами, эта зона богата залежами нефти и газа.

Из всего вышесказанного, можно делать вывод, что энергетический фактор, проникая политическую сферу, оказывает большое влияние на взаимоотношения между государствами, однако данное влияние представляется взаимными политическими потребностями и вызывает изменения в мировом энергетическом секторе.

Во время поиска новых источников горючих ископаемых страны-импортеры вынуждены налаживать отношения в различных регионах планеты, но на их пути появляются конкуренты, которые уже долгое время играют важную роль в исследуемом регионе. Для защиты своих интересов участники международных отношений создают специальные механизмы и структуры сотрудничества, которые могут стать важными компонентами мировой энергетической системы.

Мировое производство первичной энергии в 2015 году увеличилось на 1.1%. Европа произвела в общем объеме 1777 Мтое, Северная Америка 2476, Латинская Америка 861 Мтое, СНГ 1080 Мтое, Азия 5545 Мтое, Тихий Океан 155 Мтое, Африка 737 Мтое, Ближний Восток 758 Мтое. Доля стран БРИКС в совокупном первичном производстве составляет 36%. Крупнейшим потребителем энергии в мире является Китай. Рост совокупного потребления энергии в Китае в 2015 году увеличился на 2% и составил 3101Мтое. [2]

Уровень мировой нефтеперерабатывающей деятельности характеризуется высокой долей стран БРИКС, а страны Азии импортируют почти вдвое больше нефти, чем страны Европы. Производство нефтепродуктов в странах БРИКС выросло с 2000 года в два раза.

В начале 2016 года мирового первичного потребления, нефть с долей в 31% остается первым источником энергии, который является очень важным стратегическим топливно-энергетическим ресурсом.

Поставки нефти в мире в начале 2017 года выросли на 260 *кб/д* при увеличении добычи производителями ОПЕК и не - ОПЕК. Главная цель ОПЕК, координация действий по объему продаж и установления цен на сырую нефть среди ведущих производителей нефти. Мировая добыча

нефти в 2017 году составила 96.52 *мб/д*, что на 170 *кб/д* выше уровня 2016 года. [3]

Благодаря тому, что ОПЕК контролирует примерно половину мирового объема торговли нефтью, она способна значительно влиять на уровень мировых цен. На долю нефтяного картеля, который в 1962 году зарегистрирован в ООН в качестве полноправной межправительственной организации, на сегодняшний день приходится около 40% мировой добычи нефти.

Одна из проблем ОПЕК заключается в том, что организация объединяет страны, интересы которых противоположны. Саудовская Аравия и другие страны Аравийского полуострова относятся к числу малонаселенных, однако обладают громадными запасами нефти, крупными инвестициями из-за рубежа и поддерживают весьма тесные отношения с западными нефтяными компаниями.

Для других входящих в ОПЕК стран, например, Нигерии, характерны высокая численность населения и нищета, они реализуют дорогостоящие программы экономического развития и имеют огромную задолженность.

Второй проблемой, всех стран членов ОПЕК, является определение национальных направлений расходования нефтяных доходов.

Третьей, главной проблемой является компенсация технологической отсталости стран ОПЕК от ведущих стран мира. Решением такой проблемы могла стать ускоренная индустриализация и урбанизация. Внедрение новых технологий в производство и повышение уровня жизни населения этих стран.

Четвертой проблемой является недостаточная квалификация национальных кадров. Работники в государстве оказались неподготовленными к внедрению новых технологий и оказались неспособными обслуживать современные станки и оборудование, которое было поставлено на нефтедобывающих и перерабатывающих предприятиях, а также других заводах и предприятиях. Решением этой проблем стало привлечение иностранных специалистов.

Таким образом, все одиннадцать стран находятся в глубокой зависимости от доходов своей нефтяной промышленности. Пожалуй, единственная из стран ОПЕК, представляющая исключение, это Индонезия, которая получает существенные доходы от туризма, леса, продажи газа и других сырьевых материалов. Для остальных стран ОПЕК уровень зависимости от экспорта нефти варьируется от самого низкого — 48% в случае с Объединенными Арабскими Эмиратами до 97% в Нигерии. [3]

Благодаря тому, что ОПЕК контролирует примерно половину мирового объема торговли нефтью, она способна значительно влиять на уровень мировых цен. Для того чтобы остановить резкое падение цен на нефть на мировом рынке в 2017 году страны ОПЕК взяли на себя обязательства, предусматривающие сокращение добычи на 558 *кб/д*. Саудовская Аравия взяла на себя основную часть обязательств по сокращению объемов добычи ОПЕК. Иран и Нигерия были освобождены от обязательств ОПЕК по сокращению добычи, и поэтому нарастили поставки.

Из всего сказанного следует, что потребление энергии играет важную роль, так как запасы энергоресурсов рано или поздно будут использованы. Это произойдет не скоро, но человечество медленными темпами приближается к их истощению с сегодняшним уровнем развития и научно-технологическим прогрессом, поэтому нужно действовать наиболее экономно. Государства, находящиеся на высоком уровне развития, учли эту проблему и ищут способы борьбы с ней. Ведутся поиски альтернативных источников энергии, которые минимизируют вредные выбросы в атмосферу и будут использовать неисчерпаемые природные ресурсы (энергию солнца, прилив воды, энергию ветра и т.д.).

Интенсивные поиски новых месторождений (в основном сланцевых) энергетического топлива дали свои результаты, но использование такого вида топлива очень отрицательно влияет на экологию, поэтому, возможно, будут вестись поиски альтернативных источников энергии и переход на более экологически чистое топливо.

Список литературы:

1. Муратова З.М. Мировая экономика и международные экономические отношения (для бакалавров) // М.: КноРус, 2015. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53480>.
2. Статистический ежегодник мировой энергетики, 2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://yearbook.enerdata.ru/#energy-import-export-data-in-the-world.html>
3. Проблемы современной энергетики [Электронный ресурс]. URL: <http://iqrate.com/energetics/problemy-sovremennoy-energetiki/>
4. Столярова З.В. Противоречивость глобализационных процессов на современном этапе развития общества. // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2015. № 2. С. 21-27.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Тимошенков И.В.¹, д-р экон. наук, доц.,
Нащёкина О.Н.², канд. физ.-мат. наук, доц.**

*¹Харьковский национальный университет
имени В. Н. Каразина*

*²Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»*

Аннотация. Рассмотрены особенности методологии сравнительного анализа социально-экономического развития стран мира. Проанализированы и проиллюстрированы на примерах дискуссионные проблемы организации межстрановых исследований и интерпретации их результатов в практике хозяйствования и государственного управления.

Ключевые слова: международные сравнительные исследования, сравнительный анализ, экономические индикаторы, эконофизика, экономика как риторика, риторическая концепция метода экономической науки.

В настоящее время международными сравнительными исследованиями занимаются многие как национальные, так и международные организации, а проблематика этих исследований охватывает широчайший спектр направлений: от самых «узко специальных» (например, рэнкинг стран по содержанию серы в дизтопливе американской компании Stratas Advisors – Top 100 Ranking on Diesel Sulfur Limits) до самых широких и обобщающих (таких, например, как ранжирование стран Швейцарским экономическим институтом – KOF Swiss Economic Institute – по Индексу глобализации KOF – KOF Index of Globalization).

Вместе с тем, корректность постановки исследовательских задач и достоверность результатов большинства этих исследований представляется далеко не бесспорной и вызывает полемику в научной и экспертной среде.

Ответом на неудовлетворенность существующей системой сравнительных исследований явилось множество практических предложений по их совершенствованию и развитию.

Не претендуя на их детальную классификацию и анализ, считаем возможным свести их к двум принципиально отличающимся друг от друга исследовательским подходам, различия которых касаются

концептуальных основ экономического анализа социальных явлений и процессов.

Если представители первого из них считают, что поиск решений по совершенствованию сравнительных исследований следует искать за пределами экономики – в области точных (естественных) дисциплин, то сторонники второго, напротив, настаивают на том, что эти решения лежат именно в предметной области самой экономической науки.

Наиболее радикальными и самыми интересными в каждом из этих двух направлений представляются работы ученых, представляющих такие направления науки, как эконофизика (Econophysics) и риторическая концепция метода экономической науки (Rhetorical economics, The Rhetoric of Economics).

С точки зрения эконофизиков – экономика и рынки – это сложные системы, управляемые теми же самыми физическими законами, которые управляют и другими системами. И для них – это еще одна перспективная область применения инструментов и методологии статистической механики и теоретической физики, которая призвана устранить существующие недостатки сравнительных исследований.

В отличие от этого, для «мастеров изящной словесности» – представителей риторической концепции метода экономической науки – экономика – это риторика, наука и искусство убеждения. И, с этой точки зрения, для них сравнительные исследования – ничем радикально не отличающаяся от других область приложения риторических приемов и инструментов. То есть, экономические индикаторы, используемые в сравнительных исследованиях, это те же самые тропы (аллегии, метафоры, оксюмороны и др.) – фигуры речи – инструменты полемики и убеждения ученых в дискуссиях, прежде всего, со своими коллегами – экономистами.

Сопоставляя выделенные нами два направления совершенствования сравнительных исследований, следует обратиться хотя бы к некоторым наиболее общим характеристикам эпистемологии экономической науки.

Экономика как социальная наука изучает самую сложную и высокоорганизованную форму движения материи – социальную. Объект ее исследования – человек и его хозяйственное поведение – намного и сложнее, и изменчивее объектов естественных наук, в частности, таких, как физика. Однако дело не только в большей сложности объектов, изучаемых социальными науками. Различие между объектами естественных и социальных наук является качественным: поведение

людей является осмысленным и намеренным, у людей есть воля и собственные интересы.

Следует четко представлять себе различие между методологиями естественнонаучного и социального познания, вытекающее из различия их объектов. В случае естественных наук мы изучаем объективные законы развития, которые касаются объектов, внешних по отношению к нам и не зависящих от нас. Таким образом, мы находимся вне изучаемой системы. В социальных науках мы изучаем себя, то есть находимся внутри изучаемой системы. И мы сами в некоторой степени определяем законы развития этой системы.

Поведение объектов естественных наук определяется объективными законами, которые носят детерминистский характер. Социальные же явления являются результатом целенаправленных, осознанных действий людей, которые сами решают, как поступить в той или иной ситуации. И хотя определенные объективные закономерности в социальных явлениях могут быть выявлены, точные и однозначные предсказания на их основе вряд ли возможны, в принципе.

Социальное развитие во многом является случайным и неопределенным. Это связано, в частности, с влиянием на него огромного количества факторов, некоторые из которых трудно даже предвидеть, не говоря уже об их измерении и учете в экономических индикаторах.

Указанные особенности познания в социальных науках представляются достаточными для того, чтобы сделать следующий вывод. Хотя у сложных систем, которые являются объектами исследования в экономике и в физике, и можно обнаружить какие-то внешние сходства, природа этих систем качественно различается. А, значит, и попытки развития сравнительных экономических исследований в контексте эконофизики вряд ли оправданны.

Следует также обратить внимание на субъективизм социального познания, где человек является и субъектом, и объектом познания одновременно. Это означает, что даже, если представить себе ситуацию, полной (абсолютной) незаангажированности и беспристрастности исследователя (что вряд ли может иметь место на практике), то результаты его исследований все равно будут в большей или меньшей степени идеологически и морально нагруженными. Они всегда будут отражать особенности социального положения исследователя, его идеологические пристрастия, моральные установки, культурные ценности и т. п. Другими словами, в действиях исследователя как гражданина, члена общества, всегда будут отражаться его суждения

относительно того, что происходит в обществе и как общество должно развиваться, поскольку это касается его лично. Поэтому ученый всегда вольно или невольно, осознанно или неосознанно, явно или скрыто будет убеждать свою аудиторию в правоте именно своей позиции, будет использовать адекватные ситуации приемы и средства воздействия на свою аудиторию. Другими словами, ученый будет использовать риторику в ее классической аристотелевской трактовке – как метод и искусство убеждения.

Применительно к характеристике экономических индикаторов как инструментов сравнительных исследований указанные нами особенности познания в экономической науке не только сохраняют свое значение, но проявляют себя в них еще более отчетливо и выразительно.

Будучи инструментами анализа и прогнозирования, они формируют информационную основу выработки и реализации хозяйственных и политических решений экономических акторов (индивидов, фирм, государства), то есть выступают в качестве факторов снижения неопределенности и минимизации рисков их деятельности. В то же время, они представляют собой внешние факторы воздействия на акторов и, по сути, являются своеобразными информационными стимулами, подталкивающими акторов к одним решениям и/или отталкивающими их от других решений. И в этом своем качестве экономические индикаторы весьма наглядно демонстрируют свою роль в экономике и обществе в целом как риторических средств воздействия на самые широкие слои общества.

При этом результаты воздействия индикаторов на целевую аудиторию во многом определяются теми риторическими приемами, которые используются в ходе их представления. По сути, одна и та же информация может абсолютно по-разному представляться и интерпретироваться.

Зачастую экономические индикаторы искажают реальную действительность. В одних случаях это происходит не злонамеренно – вследствие ошибок, несовершенства методологии и методики их расчета, используемых при расчете. В других случаях они вводят в заблуждение целенаправленно, отражая интересы продуцентов информации, которые используют индикаторы как инструменты манипулирования аудиторией.

Если позитивную роль экономических индикаторов и их вклад в развитие реципиентов – принимающих решения потребителей информации – сложно идентифицировать и вычлениить среди других

факторов, воздействующих на выработку и реализацию решений, то примеры их негативного воздействия понятны и выразительны.

Примером злостного введения в заблуждение через экономические индикаторы является, например, наделавший много шума во всем мире в начале 2000-х крах американского энергетического гиганта Энрон – компании, контролировавшей на тот момент порядка пятой части всего энергетического рынка США. Причиной краха компании явилось систематическое мошенничество с финансовой отчетностью компании на основе сговора руководства Энрон и сотрудников обслуживающей Энрон аудиторской компании Артур Андерсон – одной из «Большой пятерки» американских аудиторских фирм с 85000 сотрудников. Вскоре после краха Энрон компания Артур Андерсон также прекратила свое существование.

Выводы.

Перспективным направлением развития международных сравнительных исследований является использование методологии риторической концепции метода экономической науки.

Экономические индикаторы, используемые в сравнительных исследованиях, представляют собой риторический инструментарий экономической науки. Их внешнее сходство с показателями, используемыми в естественных науках, служит основанием для попыток привнесения в экономическую науку методов исследования естественных наук (эконофизика). Данные попытки представляются малопродуктивными, так как не учитывают принципиальные качественные различия естественных и социальных дисциплин.

С точки зрения формы экономические индикаторы представляют собой определенные количественные характеристики экономических явлений и процессов, представленных цифровыми данными в тех или иных форматах. Однако по своему содержанию они являются средствами убеждения той или иной аудитории (частные лица, фирмы, государство), то есть воздействуют на них как специфические внешние стимулы. В одних ситуациях экономические индикаторы реализуются как позитивные стимулы – создают информационную основу, благоприятствующую принятию и/или поддержке тех или иных решений реципиентов. В других – выступают в роли негативных стимулов, убеждая реципиентов в нежелательных последствиях или невысокой эффективности принимаемых ими решений.

К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Тюкавкин Н.М., д-р экон. наук, проф.,
Анисимова В.Ю., канд. экон. наук, доц.,
Подборнова Е.С., канд. экон. наук, доц.**
*Самарский национальный исследовательский
университет им. академика Королева С.П.*

Аннотация. В статье представлен анализ современного состояния инновационного потенциала Самарской области. Дана характеристика ресурсной базы, состояние развития и уровень инновационного потенциала, проведен анализ рейтинга Самарской области по основным параметрам инновационного развития среди других субъектов РФ.

Ключевые слова: анализ, инновационный потенциал, эффективность, развитие, ресурсы, бюджет, инновационные проекты, инвестиции, технологии, показатели, критерии, инструментарий.

В международной практике анализа инновационного потенциала сложилось множество подходов к его оценке. Исследованиями занимались различные научные организации и международные школы: Организация промышленного развития при ООН (ЮНИКТАД), Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), научные подразделения Всемирного Банка и Всемирного Экономического Форума, Европейская комиссия по инновациям и др. [5]

В экономических исследованиях имеется несколько подходов к определению сущности, понятия и содержания категории «инновационный потенциал». Некоторые авторы представляют инновационный потенциал в качестве совокупность экономических или инновационных ресурсов (экономических, материальных, технологических, интеллектуальных, финансовых, информационных, научно-технических, обеспечивающих инновационную деятельность субъектов хозяйствования по созданию инновационной продукции, инновационных технологий, формируя ресурсный подход к определению инновационного потенциала [6]. Ряд других ученых исследуют инновационный потенциал с позиций результата от инновационной деятельности, т.е. получения продукции от инновационной деятельности.

Встречается подход, где инновационный потенциал представляет меру способности, возможности и готовности субъектов хозяйствования осуществлять инновационную деятельность[4].

Категория «потенциал» применяется многими науками, каждая из которых имеет предмет и методы исследования, что позволяет сформировать научный, организационный, экономический, технологический и прочие вопросы данного понятия, его сущности и содержания.

В настоящее время оценка инновационного потенциала требует детального пересмотра, так как методы и подходы к инновационной деятельности региона существенно изменились с развитием процессов цифровизации, оценки инвестиционной привлекательности для инновационных проектов. В период формирования цифровой экономики основными факторами развития региональной экономики являются: инновации, знания, научно-технический прогресс, информация, интеллектуальная собственность. Ключевым фактором развития региональных экономических систем служит формирование и использование имеющегося инновационного потенциала региона. Самарская область традиционно уделяет существенное внимание развитию инновационной деятельности, по причине наличия на ее территории высокого промышленного, интеллектуального, промышленного и инновационного потенциала: основой региональной экономики являются высокотехнологичные производственные предприятия с высокой добавленной стоимостью: аэрокосмическая промышленность, автомобилестроение, производства с высокой глубиной переработки в сырьевых видах экономической деятельности (ВЭД), как: химия и металлургия. Главным направлением модернизации промышленных производств является разработка и внедрение инновационных технологий на базе использования наукоемких технологий, нового технического оборудования и инновационных методов управления [1].

Отечественные и международные рейтинговые агентства отмечают, что Самарская область обладает привлекательным инвестиционным климатом и по уровню инвестиционного потенциала входит в первую 10-ку субъектов РФ. [2]

В связи с тем, инновационный потенциал является одним из основных факторов эффективной социального-экономической политики развития региона, региональная инновационная среда находится в поле зрения, как государства, так и ученых, а также субъектов хозяйствования.

Валовой региональный продукт (ВРП) является одним из основных параметров инновационного развития региона. В 2018 году объем ВРП составил 1349886,4 млн.руб., что на 79 560,2 млн.руб. больше чем в 2017 году. Следовательно, в регионе наблюдается положительная динамика ВРП. [8]

По видам экономической деятельности в структуре ВРП Самарской области наибольшую долю занимает машиностроение (25,5%). Так же в Самарской области имеет существенный уровень развития добывающая промышленность - 17%, химическая - 12,5%, производство электроэнергии, газа и воды - 10,5%, пищевая промышленность - 7,4%, металлургия - 6,2%, химическая и нефтехимическая промышленность - 5,3%), другие промышленные производства - 5,1% [8].

На рисунке 1 представлена структура ВРП.

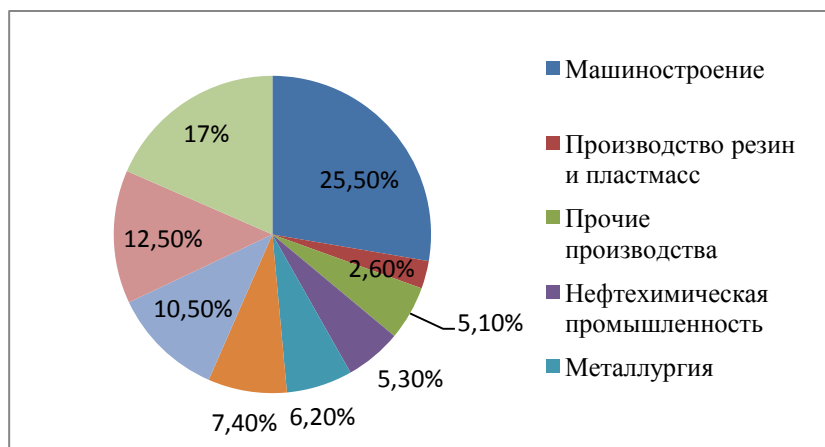


Рисунок 1- Структура ВРП [8].

Из рисунка 1 видно, что региональное машиностроение является основной из региональных отраслей специализации промышленного комплекса Самарской области. Регион имеет высокую концентрацию предприятий автомобильной промышленности. Ведущим автосборочным предприятием Самарской области является ПАО «АВТОВАЗ», АО «Джи-Эм АвтоВАЗ» и прочие производители автокомпонентов, а также исследовательские, сервисные, торговые, консалтинговые, финансовые и другие организации, функционирующие на территории региона [3].

По данным росстата на 01.01.2019 в регионе зарегистрировано свыше 200 предприятий машиностроения, в том числе около 50 крупных и средних. Таким образом, Самарская область является одним из развитых регионов РФ в области машиностроения: автомобильный кластер Самарской области производит примерно 15% ВРП региона [2].

Основу научного потенциала Самарской области составляет вузовская и академическая наука, а так же научные подразделения промышленных предприятий. На территории региона действует федеральное учреждение науки: Самарское отделение Российской академии наук (РАН). Основной целью его деятельности является организация и проведение научных исследований, а также прикладных работ, которые имеют значение для социально-экономического и культурного развития региона. В научных организациях Самарского отделения РАН работают около 800 человек [1].

Разработку наукоемких технологий в Самарской области обеспечивает мощный научно-исследовательский комплекс, а также крупнейшие научные школы и университеты, где активно формируются новые технологии, генерируются инновационные проекты, а прикладными разработками активно занимаются молодые ученые [4].

На базе ведущих самарских вузов работают крупные научно-исследовательские и технические центры в сфере аэрокосмических технологий, беспилотных систем, нанотехнологий и материаловедения, информационных технологий, в том числе IT-медицины, промышленной экологии. Внедрение инноваций позволяет повышать производительность в таких сферах, как металлообработка, нефтехимия, использовать достижения робототехники и электроники в изучении сред и в процессе передачи информации.

В целях эффективного использования научно-технического потенциала в интересах экономического развития в регионе создан Совет при Губернаторе Самарской области по науке, технологиям и высшему образованию. В состав совета входят ведущие ученые, руководители российских научных организаций, академики РАН [2].

По инициативе Правительства Самарской области с использованием средств областного бюджета, с привлечением федеральных средств создана система инфраструктурных организаций для поддержки и продвижения инновационных разработок, в которую входят: Инновационный фонд Самарской области; Центр инновационного развития и кластерных инициатив, пять бизнес инкубаторов; Региональный центр инноваций трансферта технологий; Гарантийный фонд; Региональный венчурный фонд; Информационно-

консалтинговое агентство; Ассоциация малых инновационных предприятий Самарской области, микро финансовые и другие организации [5].

С 2012 года Самарская область входит в Ассоциацию инновационных регионов России. Ассоциация занимается содействием эффективному инновационному развитию регионов-участников. Вступление в Ассоциацию инновационных регионов России дало Самарской области уникальные возможности по организации межрегионального сотрудничества в рамках инновационного развития: развитие инноваций на территории РФ, обмен опытом по созданию благоприятной правовой среды, развитие и продвижение совместных проектов Ассоциации, а также других функций в общих интересах.

В оценке инновационной деятельности регионов, проведенной Ассоциацией инновационных регионов РФ в 2018 году, Самарская область занимает 10-е место и, следовательно, принадлежит к группе регионов средне-сильных инноваторов. В 2017 году Самарская область занимала 9-е место и находилась в группе сильных инноваторов. Но, несмотря на снижение социально-экономического рейтинга, Самарская область остается перспективным регионом в области инноваций. Основой инновационного потенциала является мощное развитие материально-технической базы, высокая квалификация кадров, в число которых входят специалисты с мировым именем. [2].

Ассоциация инновационных регионов РФ приводит ранжирование регионов по рейтингам: научные исследования и разработки; инновационная деятельность; социально-экономические условия инновационной деятельности; инновационная активность региона [6].

Исходя из данного рейтинга видно, что Самарская область занимает 20-е место в области научных исследований и разработок; 22-е место по уровню развития региона; 12-е место по уровню развития социально экономических условий; 7-е место по уровню инновационной активности [8].

Так же Ассоциация инновационных регионов РФ провела SWOT-анализ и выявила сильные и слабые стороны инновационного развития Самарской области (таблица 1).

Таблица 1 - SWOT- анализ инновационного развития Самарской области [7].

Сильные стороны	Слабые стороны
Удельный вес занятых с высшим профессиональным образованием трудоспособного возраста в общей численности населения в трудоспособном возрасте, %	Число статей, опубликованных в журналах, индексируемых в Web of Science, в расчете на 100 исследователей
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	Число статей, опубликованных в рецензируемых журналах, индексируемых в РИНЦ, в расчете на 100 исследователей
Удельный вес занятых в высокотехнологичных и среднетехнологичных (высокого уровня) видов деятельности в общей численности занятых в экономике региона, %	Удельный вес средств организаций предпринимательского сектора в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки, %
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП, %	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %
Инновационная активность региональных властей (балльный индикатор)	Удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические инновации, в общем числе организаций, %
Победа в конкурсах, проводимых ФОИВ и федеральными институтами развития (балльный индикатор)	Удельный вес организаций, использовавших доступ к сети Интернет со скоростью не менее 2 Мбит/сек, в общем числе организаций, %
Число участников кластеров и резидентов технопарков в расчете на 1 тыс. человек занятого населения	

Стратегической целью Самарской области на период до 2020 года является развитие малого инновационного бизнеса и создание рабочих мест в инновационных компаниях на основе ГЧП по поддержке проектов и компаний «предпосевной» и «посевной» стадии, развитие и устойчивый рост эффективности механизмов поддержки инновационных компаний.

В соответствии с этой стратегической целью основными задачами Самарской области являются [2]:

- формирование финансовых и нефинансовых инструментов поддержки технологического предпринимательства ранних инновационных стадий;

- формирование финансовых и нефинансовых инструментов поддержки технологического предпринимательства, осуществляемого в приоритетных отраслевых направлениях;
- привлечение регионального, федерального и международного частного венчурного капитала, а также интеллектуального потенциала в развитие технологического предпринимательства в Самарской области;
- поддержка государственно-частного партнерства по созданию инвестиционных и инфраструктурных инструментов развития венчурного рынка и технологического предпринимательства;
- содействие выходу российских инновационных и сервисных бизнесов на глобальный рынок и их интеграции в международные цепочки создания стоимости.

В планах Правительства Самарской области на период 2019 год находится реализация программы поддержки стартапов, а также инновационных бизнес-идей. Данная программа направлена на максимальном увеличении качество и числа начинающих технологических бизнесов. В э программу входит также тесное сотрудничество с государственными программами финансирования малого предпринимательства в научно технической сфере, поддержка программы совместной инвестиционной деятельности стартапов и участие в организации программ льготного кредитования для малых предприятий [1].

Правительство Самарской области активно участвует в популяризации инновационной деятельности, как основного драйвера формирования мотивационных инструментов инновационного предпринимательства.

Основной целью Правительства Самарской области по развитию инновационного потенциала, при популяризации инновационной деятельности и повышении инновационной активности, является создание основы для преодоления кадрового дефицита, подготовки значительного количества технологических предпринимателей и менеджеров, управляющих венчурными фондами и инновационными компаниями.

В связи с этим, особое внимание в регионе уделяется программам и проектам, реализуемым с участием молодых ученых и специалистов, а также поддержке мероприятий по развитию детского и юношеского технического творчества в регионе. Проекты стадии «предпосевного» и «посевного» финансирования инноваций будут играть существенную роль в развитии компаний Самарской области.

Еще одной стратегической целью является привлечение частного капитала и компетенций предпринимателей к развитию ВЭД региона, поиску, отбору и реализации инновационных проектов. Возникновение более проработанных инновационных проектов позволит облегчить работу частных инвесторов и позволит более активно запустить механизмы, являющиеся чувствительными инструментами для развития различных ВЭД [1].

К концу 2020 года Правительство Самарской области планирует достичь поставленных Стратегией развития целей, а регион укрепит свои позиции в сфере разработки и запуска наукоемких технологий, получит современные инновационные продукты и технологии.

Список литературы:

1. Закон Самарской области «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области» от 09.11.05 № 198-ГД (ред. от 10.11.17).
2. Постановление Правительства Самарской области «Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области на 2014-2020 годы» от 14.11.13 (ред. от 04.12.15) № 622.
3. Абакумов Р.Г. Методика экономического обоснования выбора критерия эффективности управления воспроизводством основных средств организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 4. С. 111-115.
4. Афонин И.В. Инновационный менеджмент. // М.: Гардарики. 2012. 223с.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, № ВК 477, утверждены Минэкономики, Минфином и Госстроем России от 21.06.1999 года.
6. Прогноз научно-технологического развития РФ на период до 2030 г. Утвержден Председателем Правительства РФ в январе 2014 года. Сайт Правительства РФ.
7. Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд., перераб. и доп». М: «ИНФРА-М». 2013. 345 с.
8. Сараев Л.А. Организационно-экономические направления развития инновационных процессов промышленных предприятий // Сборник материалов международной научно-практической конференции «Инновационные процессы в формировании интегрированных структур региональных промышленных комплексов Поволжья». 2017. С. 110-118.
9. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru>

IMPROVING ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE REGIONAL UNIVERSITY

**Fedorov V. M., candidate of economic sciences,
associate professor**
Omsk state technical university

Abstract: the article analyzes the importance and features of the organizational culture of regional universities; reveals the role of University culture in ensuring organizational changes. It is determined that the organizational culture of the University is a powerful strategic tool and the main factor in improving the efficiency of regional universities.

Keywords: organizational culture, regional university, program, development.

Currently, a large number of applied studies directly related to the assessment of the impact of cultural components on organizational effectiveness have appeared. In our opinion, this is primarily due to the growing research interest in the concept of human relations and awareness of the key role of the development of organizational culture in the context of systemic changes in organizations.

N. So. Lovtsova and M. A. Zhuchkova argue that organizational culture is an important tool for optimizing the labor process; it, in particular, depends on how successfully professionals perform their work duties [1, p. 98].

In our view, organizational culture is the main lever of organizational effectiveness because:

- forms the core of values, smoothes the conflict of interests and value preferences;
- directly affects the image component;
- creates conditions for increased team cohesion;
- lowers toxicity of the staff;
- creates a favorable social and psychological atmosphere in the team.

Organizational culture is a unique set of norms, values, beliefs, patterns of behavior that determine the way to unite groups and individuals into an organization to achieve organizational goals [2].

Such elements of organizational culture as values, norms, rules and guidelines create a platform for effective change and development of the organization. According to O. E. Steklova, important properties of this phenomenon are such characteristics as collectivity (the importance of interaction between members of the professional group), emotionality (sensual coloring of individual components of traditions and rituals),

historicity (formation over a long period), dynamism (changes in values, regulations) [3].

The introduction of the fundamental tools of cultural change should be preceded by: research of the organizational structure on the balance of organizational relations; evaluation of the effectiveness of management functions, diagnosis of real organizational culture; analysis of the life cycle and the main business processes of the economic system; monitoring the achievement of key strategic socio-economic indicators.

The main core of organizational and cultural measures aimed at the development of the economic system is a set of cultural standards, which include: standards of communication policy; models of the value core; technologies of managerial decision-making; standards for conflict management; information support of cultural changes.

Organizational culture has a systemic impact and is reflected primarily in changes in such indicators as staff turnover, work discipline, loyalty and customer focus.

The modern University is intended to serve as a center of knowledge economy, which is designed to comprehensively develop the place where it was created, i.e. to become the center of innovative socio-economic development of the region [4].

According to I. G. Sagiryán and O. V. Smirnov, the role and purpose of the University are expressed in the values shared by all members of the University community. If there is a democratic spirit of management, the basic values of the organizational culture of the University will be recognized first of all: respect for the personality of each participant in the educational process, the desire for constructive cooperation; high quality of educational and scientific activities; preservation and accumulation of collective experience of scientific and educational activities; openness to innovation, commitment to self-improvement and creative growth; academic freedom and academic responsibility; orientation to the consumer of educational services; dedication to the staff of the University and its traditions. Organizational culture is a generalized image of what a University is now and how it sees itself in the future [5, p. 85].

The development and maintenance of the organizational culture of the University provides manageability of organizational behavior and the organization as a whole. Thus, the developed organizational culture of the University "provides a competitive advantage, on the one hand, supporting the modern level of the University in the open European space, on the other, allows consumers to identify the University with the supported values that reflect the Russian specifics" [6, p. 177]. T. L. Chernysheva emphasizes that

without the transformation of the consciousness of the teaching staff of universities it is almost impossible to achieve results, because employees must first form values that motivate change [7].

As objects of our study were made by regional universities: Federal state budget educational institution of higher professional education "Omsk state pedagogical university" (hereinafter – Omgpu) and Federal state budget educational institution of higher professional education "Omsk state technical university" (hereinafter – Omgpu), where powerful levers of development of organizational culture in each University can be the driver of change.

Omgpu is one of the leading pedagogical universities of Russia, the largest educational complex of Western Siberia with 85 years of history and a solid scientific, methodological and cultural tradition. Omgpu sees its mission in the preservation and enhancement of the spiritual values of mankind, in obtaining and disseminating advanced knowledge and information, in the advanced training of the intellectual elite of Siberia on the basis of the integration of the educational process, research and innovative pedagogical approaches. Key corporate values of the University are fixed in the Code of professional ethics of Omgpu, in particular, the main value orientations of Omgpu are: the development of creative and scientific potential of employees and students, the formation of graduates of the high level of professional knowledge and skills that fully meet the needs of a multi-segment labor market, development and continuous path to self-improvement and development of scientific innovation [8].

Omsk state technical University is the main training center for engineering, scientific and managerial personnel in the Omsk region. Omsk state technical university ensures the achievement of the objectives of a number of state programmes of infrastructure development in Omsk region. Omgpu is the initiator and active participant of the consortium of scientific, educational and scientific organizations of Omsk region [9].

In the analysis of the organizational culture of the objects of research used a comprehensive methodology for assessing the objects of management of organizational culture of universities, given in [10, 11].

The analysis of cultural components of the studied regional universities showed:

- there is a need for a new organizational culture in which the entire flow of external and internal information through thoughts, words, actions would form a creative activity, positive thinking, the desire for change;
- having a dominant organizational culture – bureaucratic, preferred – entrepreneurial;

- presence of archaic cultural elements in the organizational environment (corporate standards and some University-wide ceremonies);
- weak leadership potential and low level of inter-group interaction.

The main components of the organizational culture of the objects of research are the following components: 1) the purpose and strategy of its achievement; 2) the values of universities; 3) relations with the teaching staff and students; 4) relations with support staff; 5) activities aimed at innovation; 6) training of new employees.

The program of organizational culture transformation should include:

- the development of the cultural elements in the context of implementation of strategic tasks;
- normative consolidation of corporate values of basic ethical norms and rules of conduct of employees;
- definition of social responsibility of the University and principles of activity;
- the formation of a system of conflict management.

Thus, the program of transformations will allow employees of regional universities to acquire organizational identity, will form an intra-group view of universities, will become a powerful regulator of individual and group behavior of employees.

Список литературы:

1. Ловцова Н.И., Жучкова М.А. Анализ организационной культуры банка: социологический подход [Текст] // Инновационная деятельность. 2014. № 4 (31). С. 98–105.
2. Сорокина Т.В. Роль современного управления в формировании организационной культуры на предприятиях гостинично-ресторанного хозяйства [Текст] // Российское предпринимательство. 2007. № 11 (102). С. 90–95.
3. Стеклова О. Е. Организационная культура: учебное пособие [Текст] // Ульяновск: УлГТУ. 2007. 127 С.
4. Кулешов В.В., Унтура Г.А., Маркова В.Д. Развитие экономики знаний: роль инновационных проектов в программе реиндустриализации региона [Текст] // Регион: экономика и социология. Новосибирск: Изд-во СО РАН. 2016. Вып. 3 (91). С. 28–54.
5. Сагирян И.Г., Смирнова О.В. Корпоративная культура как фактор продвижения имиджа опорного регионального университета [Текст] // В сборнике: Актуальные вопросы науки и практики в XXI в. Ростов-на-Дону. 2016. С. 84–88.
6. Сагирян И. Г., Богуславская В.В., Чубова Е.П., Комахидзе М.Г.

- К вопросу о формировании корпоративной культуры вуза в рамках СМК [Текст] // Вестник ДГТУ. 2013. № 3. С. 177–181.
7. Чернышева, Т.Л. Специфика корпоративной культуры опорного университета [Текст] // Сервис plus. 2018. Т. 12. № 1. С. 102–116.
 8. Официальный сайт ФГБОУ ВО «ОмГПУ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.omgpu.ru> (дата обращения: 30.05.2019).
 9. Федоров В.М. Современные методики оценки и анализа управления организационной культурой опорного университета [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб. ст. по матер. I-III междунар. науч.-практ. конф. № 1-3(1). – Новосибирск: СибАК, 2017. – С. 47–55.
 10. Федоров В.М. Оценка управления организационной культурой опорного университета и выявление предпосылок использования управленческого консультирования [Текст] // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2017. № 3. С. 123– 131.

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ

**Хекало О.Ю., канд. техн. наук, доц.,
Турубаров П.Н.**

*Сибирский государственный
университет путей сообщения*

Аннотация. В данной работе дается характеристика инвестиционных процессов в регионах России. В статье представлен анализ инвестиций в основной капитал Российской Федерации. Подробно рассмотрена и проанализирована структура и динамика инвестиций в Сибирский Федеральный округ. Рассмотрены основные современные проблемы развития экономики в России. Рассмотрен ряд мер по привлечению инвестиционного капитала.

Ключевые слова: инвестиции, основной капитал, Сибирский Федеральный округ, регион, проблемы в современной экономике.

Экономика России в последние десятилетия развивалась в условиях сильного инвестиционного кризиса. Практически все отрасли сталкиваются с катастрофической нехваткой инвестиционных ресурсов. До середины 1980-х гг. инвестиционная деятельность практически полностью была сферой деятельности государства, как инвестора. В дальнейшем произошло резкое прекращение инвестиционной деятельности государства, вместо которого выступили частные структуры. В этот момент сильно увеличилась роль иностранных инвестиций. В настоящее время инвестирование государством социальных и производственных объектов осуществляется только в ситуациях, которые могут расцениваться как чрезвычайные [1].

В производственной сфере, инвестируется оборона, ядерные объекты, важнейшие направления транспорта и связи, часть агропромышленного комплекса. Основное количество хозяйств должно быть обеспечено самими хозяйствующими субъектами за счет собственных и привлекаемых средств. На пути к улучшению инвестиционного климата в стране необходимо: создание понятных и открытых условий регулирования хозяйственной деятельности для всех инвесторов; обеспечение экономической прозрачности деятельности организаций; снижение контроля и направляющей функции государства; эффективное использование природных ресурсов; укрепление международных отношений; содействие экспорту и достижению глобальной конкурентоспособности [2, с. 124].

В условиях нарастающего экономического кризиса проблема инвестирования в регионы, отдаленные от центральной части России становится более актуальной, как способ изменения структуры экономики в целом [3, с. 623].

В работе анализировались инвестиции в основной капитал по округам Российской Федерации. Результаты показатели, что наибольший удельный вес приходится на Центральный Федеральный округ. Сибирский Федеральный округ в рейтинге поступлений инвестиций находится предпоследним, имея 9,1%. Более подробно анализировалась структура и динамика инвестиций в Сибирский Федеральный округ. Результаты расчетов представлены ниже (табл.1).

Таблица 1 - Инвестиции в основной капитал по субъектам Сибирского Федерального округа [2]

Субъекты округа	2016 год	2017 год	2018 год
Всего по округу, млн.руб.	1405338,1	1521057,619	1574244,5
Ежегодные темпы роста, %	+4,5	+7,6	+3,5
Удельный вес, %	100	100	100
В том числе: Республика Алтай, млн.руб.	12561	12450	14470
Ежегодные темпы роста, %	+3	-0,88	+16,2
Удельный вес, %	0,87	0,8	0,92
Республика Тыва, млн.руб.	8555,6	9341,898	10484,7
Ежегодные темпы роста, %	-17,8	-6	+5
Удельный вес, %	0,76	0,66	0,67
Республика Хакасия, млн.руб.	26766,2	22124,783	32558,9
Ежегодные темпы роста, %	-10,6	-7,4	+47,2
Удельный вес, %	1,9	1,45	2,1
Алтайский край, млн.руб.	75284,8	84212,451	109925,2

Продолжение табл. 1

Ежегодные темпы роста, %	-4,2	+11,9	+30,5
Удельный вес, %	5,3	5,5	7
Красноярский край, млн.руб.	419059,5	424728,846	420866,4
Ежегодные темпы роста, %	+5,5	+1,3	-1
Удельный вес, %	29,8	27,9	26,7
Иркутская область, млн.руб.	258492,7	256891,705	316397,3
Ежегодные темпы роста, %	+25,4	-1	+23,2
Удельный вес, %	18,4	16,9	20,1
Кемеровская область, млн.руб.	156835	208126,03	260457,3
Ежегодные темпы роста, %	-8	+32,7	+25,2
Удельный вес, %	11,2	13,7	16,5
Новосибирская область, млн.руб.	143499,9	174985,001	195950,5
Ежегодные темпы роста, %	-12,8	+22	+12
Удельный вес, %	10,2	11,5	12,5
Омская область, млн.руб.	88102,9	99707,754	118627,3
Ежегодные темпы роста, %	-6,5	+13,2	+19
Удельный вес, %	6,3	6,5	7,5
Томская область, млн.руб.	101575,1	95061,474	94507,4
Ежегодные темпы роста, %	-3,3	-6,4	-0,58
Удельный вес, %	7,23	6,25	6

Анализируя динамику за 3 года инвестиций в Сибирский Федеральный округ, можно увидеть положительные изменения, в среднем за 3 года увеличение инвестиций составляет 5,4%. Рассматривая Новосибирскую область с 2016 г. по 2018 г. произошло

увеличение на 52460,6 мил.р., а в целом по Сибирскому Федеральному округу увеличение инвестиций составило 168906,4 млн.р.

Одной из главных проблем в современной экономике России является проблема сырьевой зависимости нашего бюджета. Необходимо направлять инвестиции в переработку сырья, в создание готовых товаров. Создание и реализация готовой продукции всегда более рентабельна, чем продажа сырья.

Основой экспорта в Россия является топливно-энергетические товары (около 70%), металлы и металлоизделия (9,7%), продукция химической промышленности (5,8%).

Меры по привлечению инвестиционного капитала:

- Создание благоприятного инвестиционного климата для развития промышленности, направленной на изготовление готовой продукции. Инвестирование в организации по переработки сырья;

- Наладить производство бензина, керосина, дизельного топлива и другой продукции из нефти, это даёт нам возможность не только внутреннего потребления, но и реализации нерезидентам;

- Развивать фармацевтику, используя лекарственные и редкие растения;

- Создавать малые и средние предприятия по переработке древесины [4, с. 238];

- расширить экотуризм, спортивный туризм, автотуризм, развивать санаторно-курортные зоны [5, с.96].

Для всего этого необходимо большее инвестирование в интересные, свежие и перспективные проекты и распределить перераспределение инвестиций по округам.

Список литературы:

1. Газаева М.Б. Роль инвестиций в экономике Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: [https:// cyberleninka.ru/article/n/rol-investitsiy-v-ekonomike-rossiyskoy-federatsii](https://cyberleninka.ru/article/n/rol-investitsiy-v-ekonomike-rossiyskoy-federatsii) (дата обращения 15.06.2019).
2. Алиева К.У., Хекало О.Ю. Статистика инноваций в логистике и конкурентоспособность в России // Мы продолжаем традиции российской статистики Материалы I Открытого российского статистического конгресса. 2015. С. 124- 125.
3. Хекало О.Ю., Семенова Н.Ю. Характеристика инвестиционных процессов в инфраструктуру ОАО «РЖД» // В книге: Мы продолжаем традиции российской статистики Материалы I Открытого российского статистического конгресса. 2015. С. 623-624.

4. Хекало О.Ю., Осипкова С. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в России // В сборнике: Проблемы развития предприятий: теория и практика Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Пенза, 2019. С.237-241.
5. Хекало О.Ю., Кривошеина Ю.В. Развитие туристического бизнеса в России // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития сборник статей победителей II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 94-96.

**КОНТРОЛЛИНГ ИСПОЛНЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
В СФЕРАХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
(НА ПРИМЕРЕ БАЗОВОЙ КАФЕДРЫ)**

**Хлебенских Л.В., ст. преподаватель,
Сорокина В.Ю., ст. преподаватель**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Стратегические решения охватывают широкий круг проблем и вопросов разносторонней деятельности организации. Они зависят от особенности бизнеса, его функций и моделей, оценки перспективных возможностей организации, степени риска последствий выполнения решений и ограниченности необходимых для этого ресурсов организации. В статье рассмотрен контроллинг исполнения стратегических решений в сферах бизнес-процессов на примере Базовой кафедры.

Ключевые слова: контроллинг, бизнес-процессы, стратегия, производительность труда.

В настоящее время понятие бизнес-процесс прочно вошло в хозяйственную действительность, и представляет собой некоторое действие, которое осуществляется после принятого решения о том, что производить и что продавать организации в долгосрочном периоде.

Р. Каплан и Д. Нортон предложили расширить перечень бизнес-процессов, соответствующих основным стратегическим направлениям предприятия:

– инновационные процессы, (совокупность последовательных действий по преобразованию научного знания в нововведения; процесс, связанный с созданием, освоением и распространением новшеств);

– процессы управления взаимоотношениями с потребителями (бизнес-стратегия, предназначенная для оптимизации доходов, прибыльности и удовлетворенности клиентов);

– операционные процессы (составляют основу деятельности компании и формируют основной поток доходов);

– процессы соблюдения требований нормативного регулирования и охраны окружающей среды.

Эти группы бизнес-процессов соответствуют основным стратегическим направлениям:

- построение динамики производства и продаж по годам стратегии;
- увеличение потребительной стоимости продуктов;

- достижение операционного превосходства над конкурентами;
- соблюдение принципов корпоративной этики бизнеса.

Без внедрения инноваций перспектив развития у предприятия нет, в стратегическом плане оно будет нести убытки.

Операционные процессы на предприятии – основная направляющая внутренних бизнес-процессов. Состав и технология производства, а также организация сбыта влияют на успешность реализации продукции.

Критериями оценки эффективности внутренних бизнес-процессов являются:

- 1) объем продаж новых продуктов;
- 2) продолжительность технологического цикла изготовления отдельных изделий;
- 3) время продвижения товаров на рынок.

Важным стратегическим решением для успешного развития предприятия является улучшение качества продукции, а также снижение издержек на единицу ее производства и сбыта.

Для реализации этого должны строиться бизнес-процессы с учетом специфики изделий и выполняемых работ.

Большую роль в стратегическом контроллинге играет провизорная себестоимость. Под провизорной себестоимостью понимают ожидаемую величину затрат и себестоимость выпускаемой продукции.

При прогнозировании величины расходов можно использовать методы моделирования и экспертных оценок.

Под стратегическим контроллингом бизнес-процессов понимается часть стратегической программы конкретных действий по созданию и продаже товарной продукции организации (рис. 1).

Бизнес-процесс – это действие, осуществляемое после принятия решения о том, что производить и что продавать организации в долгосрочном периоде.

Долгосрочные цели для сферы «Бизнес-процессы производства и продаж» представлены на рис. 2. Для производственной организации контроллинг данной стратегии призван обеспечить сбалансированность производственных мощностей с наличием квалифицированной рабочей силы, что в свою очередь позволит достичь оптимального объема товарной продукции.

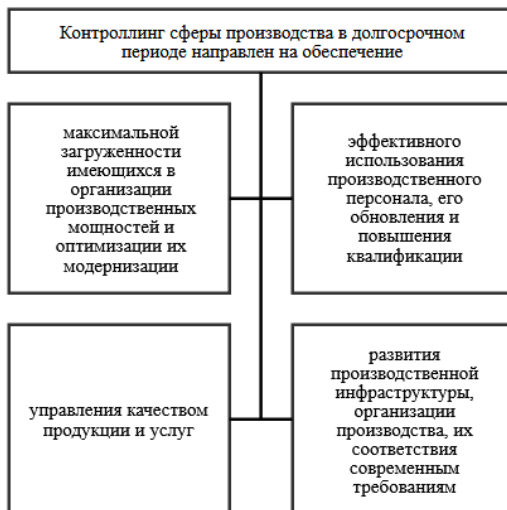


Рисунок 1 - Направления воздействия контроллинга сферы производства в долгосрочном периоде



Рисунок 2 - Долгосрочные цели сферы «Бизнес-процессы производства и продаж»

На протяжении продолжительного временного периода ключевым показателем эффективности бизнес-процессов служил уровень производительности труда и динамика его роста.

Рассмотренной базовой кафедрой выступает ОАО «Белгородасбестоцемент». ОАО «Белгородасбестоцемент» – одно из крупнейших предприятий России, специализирующееся на выпуске хризотилцементных изделий. ОАО «БЕЛАЦИ» занимает второе место по производству шифера и третье по производству хризотилцементных труб среди производителей хризотилцементных изделий в России, это является подтверждением высокой конкурентоспособности продукции предприятия.

Применительно к ОАО «Белгородасбестоцемент» определен и индекс производительности труда и представлен на рис. 3.

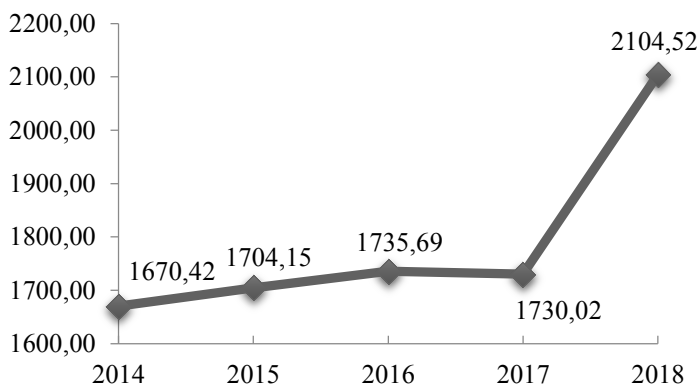


Рисунок 3 - Индекс производительности труда Базовой кафедры в 2014-2018 гг.

Индекс изменения производительности труда в течение долгосрочного периода позволяет определять и анализировать динамику производительности труда в подразделениях организации, выпускающих разные виды продукции, что способствует определению эффективности выгодности продаж.

Особое значение в стратегической перспективе приобретает повышение квалификации высшего управленческого персонала организации. Оно осуществляется главным образом благодаря специально организованному обучению в технических и гуманитарных университетах, стажировкам на отечественных и зарубежных

предприятиях, семинарам специалистов соответствующего профиля, участию в научно-практических конференциях и т.п. Однако в виду возникновения ряда трудностей – это и плохо организованное послевузовское обучение в высших учебных заведениях, и отсутствие желания обучаться со стороны самих специалистов, в отечественных организациях подобное обучение высшего управленческого персонала становится редким явлением.

Также большим стратегическим значением обладают снижение издержек на единицу и улучшение качества выпускаемой продукции. Необходимые для этого бизнес-процессы следует выбирать, опираясь на специфику вида и назначения изделия, выполняемых работ, технологий их изготовления или последовательности исполнения.

Список литературы:

1. Ивашкевич В.Б. Стратегический контроллинг: учебное пособие. // М: Магистр: ИНФРА-М. 2013. 216 с.
2. Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни // Аналитический вестник. 2016. № 29 (628). 78 с. [Электронный ресурс].
3. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 3. С. 120-124.
4. Чижова Е.Н., Балабанова Г.Г. Производительность труда как критерий уровня развития предприятий промышленности строительных материалов // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 6. С. 172–177.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ШОКОВ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Чеплянский А.В., канд. экон. наук, доц.,

Ходосок А.В., магистрант

*УО «Белорусский государственный
экономический университет»*

Аннотация Представлены подходы к оценке степени открытости национальной экономики. Рассмотрены понятие и механизм воздействия внешнеторгового шока на национальную экономику через эффекты расходов и ресурсов, влияние на государственный и частный сектора экономики. Проведен сравнительный анализ результатов зарубежных исследований, посвященных воздействию шоков условий внешней торговли и торговых санкций на темпы экономического роста.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговый шок, национальная экономика, открытая экономика, экономический рост.

В теоретических макроэкономических моделях деление национальной экономики на открытую и закрытую основывается на наличии или отсутствии связи с внешним миром. На практике подобный способ идентификации не приемлем ввиду интеграции всех существующих стран мира в мировую экономику и значимым является не факт открытия, а ее степень, т.е. уровень взаимодействия резидентов с нерезидентами при осуществлении внешнеторговых и финансовых операций, участия в международных миграционных трудовых процессах. С позиции количественной оценки акцент делается на анализе внешнеторговых отношений, используя такие относительные показатели как экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота, стоимостной объем экспорта на душу населения, которые удобны в расчетах и международных сопоставлениях нежели, например, использование подхода Сакса-Уорнера, затрагивающего не только сферу внешнеторговых связей. Помимо этого, открытость на товарном рынке играет более значимую роль с позиции воздействия на экономическое развитие страны в краткосрочном периоде.

Результаты проведенных исследований показывают, что долгосрочной тенденцией развития мировой экономики является постепенное повышение степени открытости экономик, что продиктовано стремлением стран к получению дополнительного источника экономического роста и увеличения доходов населения. С другой стороны, это приводит к усилению их торговой и валютно-

финансовой взаимозависимости, которая несет в себе опасность трансмиссии кризисных процессов, происходящих в других странах. Особенно высока степень чувствительности макроэкономических показателей к внешним факторам у стран с формирующимися рынками.

Особую актуальность имеет анализ предвиденных изменений во внешней для национальной экономики среде, которые отражаются на внутреннем валовом производстве и темпе экономического роста. В первую очередь, это касается внешнеторгового шока, под которым следует понимать экономическое явление, сопровождающееся неожиданным существенным изменением объема или структуры внешней торговли, повлекшим за собой нарушение состояния макроэкономического равновесия. Это может быть вызвано резким изменением пропорций между внутренними и мировыми ценами, международными торговыми санкциями и другими причинами.

Типичной причиной возникновения внешнеторгового шока, является резкое изменение условий внешней торговли, т.е. соотношения уровня цен на экспортные и импортные товары. Механизм воздействия данного изменения на национальную экономику обосновывается с позиции изменения расходов (эффекта расходов) и межотраслевого перемещения ресурсов (эффекта ресурсов), ярко проявившихся в период голландской болезни. Снижение, например, экспортных цен в результате падения мировых цен ведет к снижению национального дохода и, как следствие, падению спроса на торгуемые и не торгуемые товары. В малой открытой экономике, где цены на торгуемые товары определяются на мировом рынке, а краткосрочное предложение не торгуемых – неэластично по цене, относительная цена экспортируемых товаров будет снижаться, что приведет к удешевлению национальной валюты. Шок условий внешней торговли уменьшает предельный доход факторов производства, задействованных в создании экспортных товаров, и приводит к их перемещению в другие сектора. Объем не торгуемых товаров может как увеличиться, так и уменьшиться в зависимости от того, какой из эффектов доминирует – эффект расходов, приводящий к его снижению, или эффект ресурсов, который его повышает. Эффективность мер адаптации к внешнеторговым шокам зависит от того, насколько экономические субъекты гибко реагируют на изменившиеся условия и быстро перераспределяют ресурсы. Следует отметить, что достаточно продолжительное влияние внешнеторговых шоков приведет к оттоку капитала за рубеж и ухудшению инвестиционного климата в стране. [1, с.4]

Негативные внешнеторговые шоки способны привести к

уменьшению налоговых поступлений в бюджет и финансовых возможностей государства по проведению бюджетной политики. При формировании непредвиденного профицита возможно его замораживание для сдерживания роста совокупного спроса и уровня цен в экономике. Кроме этого средства могут быть использованы на финансирование дефицитов предстоящих периодов при возможных негативных внешнеторговых шоках, что будет снижать потребность в кредитных ресурсах.

Свое воздействие внешнеторговые шоки оказывают и на банковский сектор экономики. При негативном их проявлении происходит сокращение объема депозитов. Для поддержания своей ликвидности банки вынуждены сокращать объемы кредитования, что приводит к снижению совокупного спроса за счет падения потребительских и инвестиционных расходов. Следует отметить, что положительные внешнеторговые шоки также способны привести к негативным для национальной экономики последствиям. Резкий рост дохода и на этом фоне объема депозитов в банковский секторе может вызвать кредитный бум с возможным его последствием в виде финансового кризиса.

В эмпирических исследованиях ряда зарубежных авторов подтверждается тесная связь между реальным объемом производства и шоками условий торговли. В. Истерли проанализировал темпы экономического роста стран мира в долгосрочном периоде и обнаружил их зависимость от возникновения шоков условий внешней торговли [2]. К подобным выводам пришел Е. Мендоза, который на основе анализа 40 развитых и развивающихся стран определил, что повышение степени нестабильности внешней торговли приводит к снижению темпов экономического роста [3]. Данное воздействие он связал с изменением в объеме сбережений. Т. Беккер и П. Мауро выявили, что снижение условий торговли в среднем на 10 % приводит к снижению реального ВВП развивающихся стран на 2,8 % [4, с.18]. Д. Родрик также определил, что степень влияния торгового шока на экономику зависит от институционального фактора, определив, что наиболее быстрое падение темпов экономического роста происходит в странах, где социально неравные или этнически фрагментированные общества взаимодействуют со слабыми институтами [5].

Результаты эмпирических исследований показывают, что последствия шоков, обусловленных изменением условий внешней торговли не столь однозначны для национальной экономики. В связи с этим эксперты МВФ выделяют три варианта последствий: 1) снижение

темпов экономического роста; 2) отсутствие изменений в темпе экономического роста; 3) увеличение темпов экономического роста. Странами с увеличением темпа роста считаются те, в которых наблюдалось его повышение не менее, чем на 1 п.п. К странам со снижающимся темпом экономического роста относятся те, у которых это падение составляет как минимум 1 п.п. К категории стагнирующих стран, у которых отсутствуют изменения, относят те, для которых средний темп роста составляет от -1 до +1 п.п. В странах с высокими темпами роста, как правило, наблюдался отрицательный темп роста до наступления шока. [1, с.9]

Не однозначными для стран являются и последствия введения в отношении них торговых санкций. В ряде случаев их введение замедляет экономический рост в целевых странах, негативно сказывается на уровне дифференциации доходов [6], вызывает валютные кризисы [7]. Проводимые исследования последствий санкционного воздействия при этом показывают, что ряд целевых экономик смогли быстро адаптироваться и, посредством мер структурной политики и диверсификации торговых потоков, добиться увеличения объемов внешней торговли [8].

Таким образом, результаты проведенных исследований показывают, что степень открытости малой экономики является важным фактором воздействия внешних экономических процессов на ее развитие, в том числе через канал внешней торговли. Особую актуальность имеют внешнеторговые шоки в силу их низкой предсказуемости и воздействия на макроэкономические показатели национальной экономики через эффекты расходов и ресурсов. Результаты эмпирических исследований показывают, что последствия шоков не являются однозначными и могут проявляться как в рецессионном эффекте, так и экономическом росте.

Список литературы:

1. Funke N., Ganziara E., Imam P. Terms of Trade Shocks and Economic Recovery // IMF Working paper. 2008. WP/08/36. 24 p.
2. Easterly W. Reliving the 50s: The Big Push, Poverty Traps and Takeoffs in Economic Development // Journal of Economic Growth. 2016. № 11 (4). P. 289-318.
3. Mendoza E. Terms of Trade Uncertainty and Economic Growth // Journal of Economic Development. 1997. Vol. 54. P. 56-62.
4. Becker T., Mauro P. Output Drops and the Shocks that Matter // IMF Working paper. 2006. WP/06/172. 80 p.

5. Rodrik D. Democracy and Economic Performance // Journal of Harvard University. 1997. Vol. 42. P. 36-45.
6. Afesorgbor S.K., Mahadevan R. The impact of economic sanctions on income inequality of target states // World Development. 2016. Vol. 83. P. 1-11.
7. Peksen D., Son B. Economic coercion and currency crises in target countries // Journal of Peace Research. 2015. Vol. 52 (4). P. 448-462.
8. Frank J. The Effects of Economic Sanctions on Trade: New Evidence from a Panel PPML Gravity Approach // Discussion Paper. 2018. URL: https://wiso.unihoehenheim.de/fileadmin/einrichtungen/wiso/Forschungsdekan/Papers_BEES/dp_17-2018_online.pdf (дата обращения: 30.05.2019).

СОДЕРЖАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО АРХИТЕКТУРНОМУ ПРОЕКТИРОВАНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Чижова Е.Н., д-р экон. наук, профессор,
Дидовик В.В., аспирант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Дается краткое изложение современных подходов к работе с архитектурой предприятия в контексте системно-инженерного подхода, а также рассматривается архитектура предприятия как стадия его жизненного цикла.

Ключевые слова: система, структура системы, холархия, системная инженерия, системно-инженерный подход, архитектура предприятия, моделирование.

В настоящее время системный подход к рассмотрению предприятия является одним из основных средств борьбы со сложностью. Он помогает обеспечить целостное понимание как внутренней среды предприятия, так и его операционного окружения. В рамках системного подхода жизненный цикл предприятия, от замысла до вывода из эксплуатации, рассматривается как набор последовательно или параллельно выполняемых работ, объединенных в рамках определенных целей и задач, образующих по отношению к предприятию этапы его жизненного цикла. В рамках создания и дальнейшего развития предприятия выделяется этап архитектурного моделирования, или совокупности практик, направленных на моделирование наиболее результативной и эффективной системы предприятия, с целью выполнения установленных бизнес-целей. Важнейшим для целей практической деятельности является вопрос осмысленного использования набора практик для создания моделей архитектуры предприятия, отвечающих за потребности заинтересованных сторон. В этой связи особое значение приобретают как понимание развития методов такой деятельности, так и сегодняшнее состояние инструментальной базы для её осуществления.

Понятие «системная архитектура» в отношении кибер-социальных систем (которыми являются сегодняшние предприятия) существенно изменилось в период 1970-2010-х годов. Зародившиеся в системно-инженерном подходе по отношению к «железным системам» практики архитектурного проектирования постепенно обрели свои приложения по отношению к организации деятельности в рамках предприятия,

пройдя путь от адаптации IT-решений под нужды конкретных предприятий через создание коммерческих наборов практических решений и моделеров к решению вопросов создания непротиворечивой онтики и нотаций.

В то же время потенциал использования инженерных методов, изначально развивавшихся в рамках системной инженерии информационных систем, в приложении к созданию и развитию предприятий, далек от пределов своего использования. Методы и языки создания и формализации архитектурных описаний входят сегодня в период беспрецедентно высоких скоростей изменений и устаревания. Новые версии языков моделирования устаревают в период двух–пяти лет, в том числе под давлением темпов развития конкурентов. Однако до сих пор встречаются ситуации, когда либо используются устаревшие нотации архитектурных описаний, что ограничивает эффективность их применения, либо не используются наработанные знания и современные наработки этой предметной области.

Методы и технологии архитектурного моделирования предприятий сегодня несут в себе как высоко востребованный коммерческий, так и исследовательский интерес. Несмотря на это, сфера и скорость распространения информации и практик построения и внедрения архитектурных описаний в русскоязычном пространстве имеет большой потенциал для роста. Профессия архитектора предприятия, являясь одной из самых высоко востребованной из новых профессий XX века в мире, не находит подобного уровня интереса на территории России или ограничивается строго рамками IT-архитектуры.

В рамках системно-инженерного подхода к рассмотрению предприятия и особенно его архитектуры, необходимо учитывать, о каких видах систем идет речь. Стандарт ISO15288 выделяет следующие виды систем:

- 1) использующая система (using system);
- 2) целевая система (system-of-interest);
- 3) система в операционном окружении (systems in operational environment);
- 4) подсистема (system element);
- 5) обеспечивающая система (enabling system);

Данная классификация поддерживается также со стороны Международного совета по системной инженерии. При этом обеспечивающая система не входит в холархию систем «использующая» - «целевая». Для целостного взгляда на место

архитектуры предприятия необходимо начать с рассмотрения продукта предприятия как целевой системы.

По уровням такая точка зрения описывается следующим образом: существует потребитель, который удовлетворяет свои интересы за счет использования некой системы («использующая система»), при этом для результативного функционирования оной одним из элементов должна быть некая подсистема, которую наши предприятия может предоставить («целевая система» для нашего предприятия). При этом прослеживается строгая холярхия: использующая система – целевая система – подсистемы. Когда говорят о деятельности предприятия как обеспечивающей системы, на этапе функционирования, когда предприятие «эксплуатируется» и работает с целевой системой (например, её производит), речь идет в первую очередь о деятельности в отношении целевой системы: её замысла, проектирования и разработке, производства и т.д. Следующим шагом, является логический сдвиг, когда само предприятие начинает рассматриваться как целевая система. В таком случае само предприятие становится центром новой холярхии, когда у предприятия есть использующая система (часто здесь вводится понятие «цепь поставок» или «отрасль» в целом), системы в операционном окружении (поставщики, конкуренты, регулирующие органы), подсистемы (структурные элементы предприятия, из которых оно состоит). По отношению к целевой системе «предприятия», в свою очередь, можно выделить обеспечивающую систему – как правило множество обеспечивающих систем, которые обеспечивают «замысливание», проектирование и разработку, создание и эксплуатацию предприятия, его развитие и совершенствование, реорганизацию и прекращение деятельности.

Архитектурное проектирование, являясь стадией жизненного цикла предприятия, выражается через деятельность (людей, команд, компаний), направленную на принятие концептуальных решений и моделирование структуры предприятия как целевой системы. Стоит подчеркнуть, что при работе над архитектурой предприятия всегда учитывается архитектура продукта, производимого предприятием, т.е. одновременно должны рассматривается две холярхии: в которую входит продукт (как целевая система деятельности предприятия), и в которую входит предприятие (как целевая система, которую будут эксплуатировать для создания продукта).

На сегодняшний день отсутствует единая признанная структура объектов, с которыми идут работы на стадии проектирования архитектуры предприятия. Как правило, это зависит от фреймворка или

конкретного языка моделирования, используемого для решения определенной цели. Обычно этими объектами являются акты деятельности, методики работы, роли, информационные единицы и их носители, инфраструктура (в т. ч. IT-инфраструктура), а также связи между ними. В то же время вопрос онтологии в данной предметной области, а именно формирование концептуальных принципов выделяемых объектов и их взаимосвязей в рамках архитектурного проектирования является ключевым.

Основной целью является формирование формального базового набора описаний для возможности моделирования социо-кибертехнических систем (каковыми сейчас является большинство предприятий). В результате архитектурного проектирования предприятия ожидается появление артефактов в виде описаний объектов и их взаимодействий на формальном языке. При этом ожидается множественность описаний в зависимости от интересов различных групп стейкхолдеров.

Для целей составления указанных описаний используются различные методологии и языки моделирования. Самыми распространёнными на сегодняшний день методологиями проектирования архитектуры предприятия являются:

1. TOGAF.
2. Zachman architecture framework (версия 3).
3. ISO 42010, OpenGroup ArchiMate.
4. ARIS EPC.
5. IDEFx.
6. DEMO.

Постоянно появляются новые методы и языки описания, которые заявляются как средства моделирования, в том числе архитектуры предприятий.

Список литературы:

1. Аверченков В.И., Якимов А.И. Структура программно-технологического комплекса имитации в корпоративной информационной системе предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 6. С. 176-182.
2. ISO 15288:2015 Systems and software engineering - System life cycle processes [Стандарт], 2015.
3. Dietz J. Enterprise Ontology. Theory and Methodology. - New York : Springer Berlin Heidelberg, 2006.
4. Lankhorst M. Enterprise Architecture at Work [Книга]. - Berlin : Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2017. 360 p.
5. Minoli D. Enterprise Architecture [Книга]. - Frankfurt : Auerbach Publications Taylor & Francis Group, 2008.

КОНЦЕПЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО) И МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

**Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,
Дагман Сара, аспирант,
Хамдан Мохаммад, аспирант**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье предложены комплексные условия для реализации стратегии развития в стране и регионе устойчивого туризма, а именно: концепция устойчивого развития, социальной ответственности бизнеса, маркетинг отношений, а также территориальный маркетинг. Подчеркивается их взаимосвязь, особенно с новыми видами туризма.

Ключевые слова: социальная ответственность, развитие туризма, бизнес-стратегии, отношенческий маркетинг.

В последнее время сфера туризма сталкивается с растущим уровнем конкуренции между странами. В целях повышения конкурентоспособность туристического сектора и устойчивости его направлений, туристический сектор должен осознавать экономические, социальные и экологические последствия своей деятельности [1], и поэтому туристические компании должны нести значительные расходы в социальной и экологической сферах своей деятельности, а также разрабатывать социально ориентированные стратегии и концепции. Концепция устойчивого развития была принята ООН в 1978 г. Ее требования – непротиворечивость интересов общества, бизнеса и природы. Соответственно, развитие корпоративной социальной ответственности (КСО) и принципов устойчивости правомерно рассматривать как одну из наиболее актуальных тенденций в мировой индустрии туризма, поскольку он затрагивает все стороны этих отношений [2].

Концепция КСО тесно связана со стратегическим выбором устойчивого развития. С учетом того, что устойчивость означает сохранение природных, социокультурных и экономических ресурсов, а также интеграцию образовательных компонентов и местного участия. Посредством своей специфической деятельности, туризм оказывает значительное влияние на регион как в экономическом, так и в социальном и экологическом аспекте [3]. По этой причине в тенденции

к модели устойчивого развития туристические направления обусловлены принятием комплексной стратегии развития и продвижения этих практики туризма (на уровне сектора и туристов). В связи с этим можно утверждать, что эффективная социальная политика туристических агентств позволяет им удовлетворять свои основные потребности особенно, которые связаны с безопасностью и устойчивостью. Это повышает доверие инвесторов и сообщества, что, в свою очередь, повышает конкурентоспособность сфера туризма [4]. В то же время сфера туризма влияет на многие этические аспекты, являющиеся частью социально- ответственного бизнеса. На пример экологический туризм, который поднимает проблему влияния туризма на экологическое состояние; культурный туризм, который влияет на объекты культурного наследия; отельная индустрия и ее влияние на окружающую среду, местное население и традиции; и др.

Необходимо отметить, что поворотным моментом, который определил новые требования для повышения КСО со стороны мирового сообщества, стала Конференция Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию 1992 года, на которой запущившая процесс изучения роли компаний в решении социальных проблем общества [5].

Социальная ответственность обычно определяется как добровольный вклад предприятиями в реализации социальных и экологических целей, дополняющих экономические цели, как в отношении внутренней среды (акционеров, работодателей), так и внешней среды (партнеров, местного сообщества). Короче говоря, это можно определить, как «добровольное вклад организаций для ответственного ведения своим бизнесом» [6].

КСО является формой глобального корпоративного управления для управления социальными и экологическими рисками, возникающими в результате деятельности компании. КСО сегодня рассматривается как многосторонний подход, при котором заинтересованные стороны являются не только получателями, но и партнерами для реализации и реализации стратегий КСО. В стратегиях туристических компаний концепция КСО стала центральной частью. Охрана окружающей среды, справедливые условия труда работников и содействие благосостоянию местных сообществ являются ключевыми вопросами в стратегиях международных туристических корпораций [7]. Следовательно, принятие модели социальной ответственности предполагает интеграцию социальных и экологических аспектов в политику предприятия с учетом интересов всех типов «сторон», вовлеченных

прямо и косвенно (клиенты, акционеры, работодатели, и местное сообщество).

Важными заинтересованными сторонами для туристического бизнеса являются сотрудники, туристы, другие предприятия в цепочке поставок, акционеры, инвесторы, местные сообщества, государственные органы и средства массовой информации. В этом контексте заинтересованные стороны являются не только бенефициарами, но и партнерами для реализации и реализации стратегий и проектов в области КСО.

Устойчивое развитие туризма требует согласования целей с противоположными интересами для установления долгосрочного сотрудничества между туристическими агентствами, с одной стороны, и представителями бизнеса, государства, местных сообществ и потребителями туристических продуктов, с другой. Этого можно достичь, применяя в своей деятельности принципы «устойчивого» развития туризма и КСО.

Элементы КСО туристских организаций содержатся в мероприятиях работников, потребителей туристских услуг и местного населения, которые прямо и косвенно вовлечены в туристскую деятельность [8].

Ключевые тенденции корпоративной социальной ответственности включают ряд шагов, которые необходимо выполнить, наиболее важными из них являются реструктуризация и организационные изменения с участием высшего руководства, работников и общества, экологическая политика и использование природных ресурсов, управление персоналом, здоровье и безопасность на рабочем месте; общее решение общих социальных проблем, социальное взаимодействие с поставщиками и потребителями. Кроме того, особое внимание следует уделять деятельности в области охраны окружающей среды и устойчивого развития.

КСО в туризме, на наш взгляд, должна включать в себя широкий спектр деятельности, в том числе:

- развитие и улучшение социальных условий персонала;
- охрану здоровья и безопасность труда работников, безопасность туристов;
- развитие местного сообщества;
- природоохранную деятельность и ресурсосбережение.

Следовательно, принятие КСО туристической индустрией не является простым «преобразованием» классических методов ведения

бизнеса, но предполагает новый структурированный и комплексный подход, нацеленный на всю цепочку ценностей бизнеса: сделать инвестиции, выбрать ресурсы, выбрать партнеры, портфель продуктов, привлечение клиентов, маркетинговые стратегии, управление персоналом, оценка воздействия на общество [9].

Для достижения этой цели и учитывая, что социальная ответственность стала одним из приоритетов клиентов, на которые ориентированы туристические компании, мы предлагаем рассмотреть возможность создания интегрированной маркетинговой модели как ключевого фактора обеспечения стратегического развития сферы туризма во взаимосвязи и координации с другими отраслями деятельности. Она нацелена на объединение экономической эффективности, социальной справедливости и экологической ответственности, интегрируя концепцию устойчивого развития, территориального и отношенческого маркетинга со стратегиями, структурами, функциями и технологиями маркетинга, выстраиваемыми на принципиальной новой основе. В соответствии с предложенной моделью происходит обмен информацией, продукцией, выстраивание коммуникации между участниками и достигается гармония между потребностями, возможностями и ресурсами.

Для того, чтобы активировать эту модель, и исходя из того, что заинтересованные стороны стали реальными партнерами в реализации бизнес-стратегий туристических компаний, мы также предлагаем расширить советы директоров компаний, чтобы, помимо совета директоров, существовал еще один совет, называемый советом заинтересованных сторон, направлен на решение ряда задач, которые обеспечивают уважение компании к ее социальной ответственности в общественных интересах и отражают устойчивость туризма в частности.

Список литературы:

1. Абдокова Л.З. Корпоративная социальная ответственность как стратегический инструмент развития туризма // Теория и практика современной науки. 2017. № 1 (19). С. 86-90.
2. Кокорев П.А. Реализация концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса в сфере туризма // Вестник Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2010. № 2. С. 110-113.
3. Мамедова А.К., Мухамедова С.В. Корпоративная социальная ответственность Российских компаний: соответствие социальным

- ожиданиям // Научно методический электронный журнал «концепт». 2017. № 7. С. 32-38.
4. Орлова Т.С., Шарова Е.Н. О формировании системы социальной ответственности туристских предприятий // Journal of new economy. 2010. № 1 (27). С 158-164.
 5. Blinova E.A., Gregorić M., Dedusenko E.A. and Romanova M.M. Corporate Social Responsibility in Tourism: International Practices // European Research Studies Journal. 2018. № 11 (3). pp. 636-647.
 6. González-Morales O., Álvarez-González J.A., Sanfiel-Fumero M.Á. and Armas-Cruz Y. Governance, corporate social responsibility and cooperation in sustainable tourist destinations: the case of the island of Fuerteventura // Island Studies Journal. 2016. № 11 (2). pp. 561-584.
 7. Щетинина Е.Д., Гостијева Ю.Ю. Социально-экономическая среда для принятия управленческих решений // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова 2014. № 5. С. 144–146.
 8. Щетинина Е.Д., Артемова В.А. Стратегический маркетинг. Проблемы и задачи современного маркетингового плана // Белгородский экономический вестник. 2019. № 1. С. 72-76.
 9. Старикова М.С., Разманов П.О. Трансформация конкурентных отношений в современной экономике // Белгородский экономический вестник. 2016. № 3. С. 38-43.

КОРПОРАТИВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Щетинина Е.А.¹, канд. экон. наук, доц.,

Коржавин К.В.², магистрант

¹*Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)*

²*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В статье изложены основные положения теории корпоративных коммуникаций, требования к ним и их задачи с учетом специфики корпоративности. Дана классификация корпоративных коммуникаций и структура их системы, предложена методика диагностики и подходы к моделированию корпоративной коммуникационной системы как элемента капитала организации

Ключевые слова: корпорация, коммуникации, диагностика, модель корпоративных коммуникаций.

Корпоративные коммуникации сегодня как один из важнейших элементов системы управления фирмой и служат предметом растущего внимания со стороны теоретиков и практиков, исследования и развития. Эмпирические данные подтверждают положительную взаимосвязь между качеством корпоративных коммуникаций и успешностью корпорации на рынке, ростом ее стоимости [2].

Растущая значимость нематериальных активов и факторов производства в новой экономике также вызывает актуализирующую потребность изучения, анализа и комплексного совершенствования корпоративных коммуникаций. Их высокая роль и функции определяются следующим [3]:

- корпоративная коммуникационная сеть есть совокупность устойчивых внешних и внутренних связей и неизбежная часть адаптационного механизма предприятия,

- коммуникации обеспечивают развитие инновационной активности;

- коммуникационная культура влияет на мотивацию, развитие персонала, является важной компонентой креативного поведения сотрудников и фактором производительности труда.

В системе внутренних и внешних корпоративных коммуникаций важнейшее место занимают маркетинговые (реклама, пропаганда, стимулирование сбыта, бренд, пиар-деятельность и связи с

общественностью), их зачастую сложно отделить в отдельную подсистему. Собственно говоря, все коммуникации фирмы как связи и информация так или иначе имеют отношение к маркетингу. Под ним мы в данном контексте подразумеваем широкую, научно обоснованную систему управления отношениями – с клиентами, общественностью,

партнерами и стейкхолдерами с целью завоевания их доверия и вклада в доходность компании.

Следует учесть, что маркетинг и его коммуникации в XXI веке претерпевает ряд изменений, которые обусловлены новыми процессами в экономике и социуме, специфическими для экономики знаний и информации проявлениями организационных коммуникаций, например такими, как коммуникации в рамках краудсорсинговых и краудфандинговых проектов, событийного маркетинга и менеджмента, интеграционных форм партнерства и взаимодействия; развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в управлении бизнесом; формированием стратегического подхода к управлению корпоративными коммуникациями; особой ролью коммуникаций в теориях и практике инноваций и организационных изменений.

Кроме того, имеют свою специфику маркетинговые коммуникации в крупных корпорациях, которые обязаны соответствовать стандартам корпоративного управления и концепции социально-ответственного бизнеса, учитывать интересы заинтересованных групп, экологические требования, выполнять особую миссию и т.д. Это целостная система выстраивания качественного взаимодействия и обеспечения процессов воздействия на адресатов, включая внутренних и внешних.

Внутренние корпоративные коммуникации состоят из следующих основных процессов:

- Аудит и анализ корпоративной коммуникативной деятельности и соответствующей системы;
- Выбор и обоснование элементов коммуникаций, разработка рекомендаций по ведению коммуникативных процессов;
- Разработка и производство корпоративных изданий;
- Организация корпоративных мероприятий: конференции, юбилеи компании и прочие праздники, традиции, презентации и т.д.;
- Разработка и реализация программ team building;
- HR-услуги: поиск и подготовка PR-специалистов, тренинги и система карьерного роста;
- Оценка эффективности коммуникативной системы.

Внешние корпоративные коммуникации содержат процессы:

- Организация официальных мероприятий: официальные открытия новых объектов, закладка «первого камня», VIP-приемы;
- Бренд корпорации, ее идентификация и стиль;
- Организация бизнес-мероприятий: дилерские и потребительские конференции, симпозиумы, презентации;
- Разработка программ, направленных на формирование имиджа и репутации компании;
- Работа с государственными и общественными организациями, профессиональными ассоциациями;
- Поддержка и реализация социальных программ и проектов;
- Реализация форм спонсорства и благотворительности.

Как считают специалисты, эффективность внутренних корпоративных коммуникаций определяет степень вовлеченности сотрудников в процессы деятельности организации, их понимание миссии компании, ее целей и задач, способность оперативно принимать взвешенные решения. Уровень лояльности и самоотдачи напрямую зависит от того, какова мотивация, а также от качества корпоративных коммуникаций внутри компании. В основе таких коммуникаций лежат принципы маркетинга взаимоотношений [5].

Совершенствование корпоративных коммуникаций невозможно без отвечающего актуальным задачам развития методологии и инструментов комплексного анализа, диагностики и планирования корпоративной коммуникационной системы. С этой целью необходимо:

- расширить представление о функциях и видах корпоративных маркетинговых коммуникаций, исходя из их целей и характера (например, выделить неформальные);
- определить приоритетные виды коммуникаций для той или иной организации, отрасли, сегмента рынка;
- разработать методические инструменты бюджетирования коммуникаций в рамках корпоративной стратегии – как рыночной, так и функциональной.

Здесь, на наш взгляд, весьма уместен поэлементно-матричный подход к построению коммуникаций с оценкой каждого элемента по различным критериям.

Следует также интегрировать коммуникационный аспект в ресурсно-компетентностную теорию. В этом случае коммуникационную корпоративную систему (ККС) целесообразно и правомерно рассматривать как компоненту стратегического потенциала и корпоративного капитала. ККС как живая и подвижная, разветвленная и

постоянно обновляющаяся система должна строиться на основе определённых принципов, включая концептуальные и общественно декларируемые, на базе вариантности структурного формирования, не дублируя функции (это зачастую бывает при получении и обработке информации службами, например, экономической и маркетинговой), с учетом факторов внешнего макро- и микроокружения, конкурентной среды, состояния общественных ценностей

В дальнейшем следует разработать модель ККС, позволяющую вносить изменения в существующую и прогнозировать изменения в тех или иных случаях и ситуациях. Модель ККС должна учитывать отличия коммуникантов с точки зрения их принадлежности к ядру или периферии коммуникационной сети, наличия или отсутствия у них внешних связей, значимости для окружающих с точки зрения знаний. В модели статистически обосновано нормативное решение по формированию структуры взаимодействия с учетом турбулентности среды. Одну из таких моделей предлагает М.А. Кравец [2].

Методика диагностики ККС - также необходимый инструмент управления ею, призванная оценивать уровень развития ККС, возможности ее влияния на параметры деятельности, качество маркетинга и объемы сбыта, долю рынка и удержание клиентов. Эта методика мыслится как средство определения коммуникационных проблем и их решения для корпорации в целом и ее структурных подразделений, функционирующих в условиях различного уровня турбулентности и требований заинтересованных сторон. В частности, для разработки методики оценки и анализа ККС можно использовать методологию оценки имиджа В.Д. Шкардуна и Т.М. Ахтямова [1], основывающуюся на оценке ККС неким репрезентативным числом стейкхолдеров.

Итак, системная оценка корпоративных коммуникаций, включая маркетинговые, позволит: комплексно оценить слабые стороны корпорации как бизнес-коммуникатора (как часть SWOT-анализа); выявить и детально исследовать коммуникационные проблемы (например, несоответствие ККС требованиям инновационных партнеров или стейкхолдеров); предложить обоснованные маркетинговые и инвестиционные решения по нивелированию выявленных узких мест и тем самым повысить уровень ККС в целом и ее эффективность для организации.

Поскольку ККС является элементом капитала корпорации в его нематериальной форме, инновационным и тем, что называют гудвилл, при анализе ККС следует оценивать вклад того или иного структурного

элемента ККС в прирост репутации фирмы, в ее нематериальные активы [6]. Однако необходимо помнить, что коммуникации требуют высокого уровня интегративности, принципа комплементарности, когда один элемент дополняет другой, и их эффективность всегда имеет синергетический характер. С этой точки зрения решения об аутсорсинге отдельных коммуникативных процессов (рекламы, пиар, имиджмейкерства) должно быть всесторонне взвешенным – не только с экономической позиции, но и по критерию совместимости, информативности, конфиденциальности и пр.

Список литературы:

1. Ахтямов Т.М., В.Д. Шкардун Оценка и формирование имиджа корпорации // М.: Пресс-Арт. 2001. 204 с.
2. Кравец М. Значение и функции коммуникационной системы промышленного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5. С. 841 -845.
3. Куприянов С.В. Основные направления совершенствования процесса коммуникаций в организациях // Белгородский экономический вестник. 2019. № 2. С. 79-85.
4. Куш С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках // М.: С.-Пб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента». 2008. 272 с.
5. Глаголев С.Н., Полярус А.В., Щетинина Е.Д. Методические подходы к оценке коммуникационного потенциала промышленного предприятия // Вестник БГТУ им. В.Г.Шухова. 2012. № 3. С. 133-136.
6. Щетинина, Е.Д., Старикова М.С. Современные решения в менеджменте корпораций и регионов: Монография // Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова. 2018. с. 186

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЫНКИ

Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,

Дятлов А.А., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. В данной статье рассмотрено влияние инновационных технологии на рынки производства и сбыта электроэнергии, которые предложено осуществлять с помощью маркетинговых технологий. Проанализированы характерные особенности энергетических рынков. Выявлено противоречивое влияние инноваций на спрос и предложение. Обоснована необходимость инновационного развития топливно-энергетического комплекса России.

Ключевые слова: маркетинг, энергосбережение, мировые энергетические рынки, инновационные технологии, экология, энергоэффективность, индивидуальные электростанции.

В настоящее время энергия является глобальным товаром, а энергетические рынки стали подобны финансовым рынкам, поэтому они так же подчиняются законам спроса и предложения. Инновационные технологии в сфере энергосбережения оказывают значительное влияние на спрос и предложение электроэнергии. Актуальность темы заключается в том, что за последние годы на энергетических рынках произошли значительные изменения благодаря достижениям научно-технического прогресса. Один из аспектов исследования заявленной проблемы заключается в рассмотрении влияния НТП на рынки электроэнергии. Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных результатов при составлении прогнозов инновационного развития отраслей ТЭК. Но вопрос состоит в том, что методический инструментарий отстает от требований времени, и мы считаем, что он пока слабо использует маркетинговые технологии [2].

Несмотря на то, что данная тема была рассмотрена в работах А.Е. Ерастова и О.В. Новикова, она требует дальнейших исследований с точки зрения параметров спроса и конъюнктуры рынка, посредников и деловых партнеров, уточнения сегментации рынка и т.д.

Технология маркетинга предполагает первым этапом изучение мирового рынка и его трендов. Изменения на мировом рынке

нефтепродуктов оказали существенное влияние на мировую экономику. Например, в 2014-2015 гг., произошел «ценовой шок», который привел к резкому падению цен на нефть с 110 долларов за баррель марки Brent в начале 2014 года до 45 долларов в конце года. Одной из причин такого падения является «сланцевая революция», произошедшая в США и Канаде в 2012 году. Значительное влияние на снижение уровня потребления нефти оказывает влияние развитие технологий генерации энергии на базе ВИЭ (возобновляемые источники энергии). В ближайшие годы ожидается рост доли ВИЭ в мировом объеме электрогенерации на 50%, такой рост позволит обойти газ как второй по значимости энергоноситель.

Со стороны потребителей значительный вклад на изменения в мировом рынке оказывает тренд «автомобилизация общества», который ранее обеспечивал постоянный рост спроса на топливо. В настоящее время обновление автомобильной техники в развитых странах, напротив, приводит к снижению потребления топлива, так как все большую популярность приобретают гибридные автомобили и электромобили. По последним данным мировой запас нефти составляет 1,726 трлн. баррелей, которых хватит при нынешнем уровне потребления на 53 года.[6]

Таким образом, имеет место противоречивое влияние инновационных технологий: они приводят одновременно к увеличению предложения нефтепродуктов и к снижению спроса на них, что может являться причиной сохранения относительно низких цен на нефть.

Рассмотрим состояния мирового рынка газа. Формирование глобального рынка газа произошло благодаря крупномасштабному транспорту СПГ (сжиженный природный газ), что в свою очередь стало возможным в результате разработки и внедрения энергетически и экономически эффективных технологий крупномасштабного производства СПГ и его последующей регазификации, а также специализированных крупнотоннажных судов-газовозов. Поскольку сжижение позволяет уменьшить объем исходного газа примерно в 600 раз, танкерные поставки СПГ получают экономическое преимущество перед трубопроводным транспортом газа при его передаче на большие расстояния. «Сланцевая революция» может оказать существенное влияние на предложение газа. Это может произойти в случае совершенствования сланцевых технологий добычи газа и их распространения из Северной Америки в другие страны. К числу стран с большими запасами сланцевого газа относятся: Мексика, ЮАР, Бразилия, Австралия и Алжир [4].

Проведем анализ мирового рынка энергетического угля. В настоящее время уголь теряет свою значимость в качестве основного ресурса для электростанций, это является следствием удешевления технологий в отрасли ВИЭ и катастрофическим влиянием угольной промышленности на экологию. Данная динамика сильнее всего проявляется в странах ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития), по причине ужесточения политики «декарбонизации». Половина мирового потребления угля приходится на Китай, такие объемы приводят страну к экологической катастрофе. Согласно данным Организации по экономическому сотрудничеству, загрязненный воздух каждый год приводит к смерти более миллиона граждан КНР. По прогнозу международного энергетического агентства пик потребления угля придется на 2020 год, а в дальнейшем спрос на данный энергоресурс будет стремительно снижаться.

Изменения, оказывающие влияние на энергетику, происходят, в том числе, со стороны потребителей и посредников в передаче энергии. Политика энергосбережения и повышения энергоэффективности стимулирует разработку и внедрение соответствующих технологий, к которым относятся:

- новые теплоизоляционные материалы;
- приборы учета и контроля потребления электроэнергии («умный счетчик»);
- энергосберегающее освещение на основе люминесцентных и светодиодных ламп.

С развитием технологий все большую популярность приобретают индивидуальные электростанции, генерирующие солнечную или ветровую энергию. Такие электростанции позволяют отказаться от центрального электроснабжения, либо значительно снизить расходы на электроэнергию.

Однако, невзирая на тенденции развития индивидуальных электростанций, основу энергетической отрасли большинства мировых государств в ближайшие годы будут составлять системы централизованного электроснабжения. Таким образом, следует ожидать дальнейшего технологического развития нефтяной, газовой и угольной электрогенерации.

Российская Федерация является одним из мировых лидеров по производству электроэнергии (4 место в мире), однако, использование устаревшего оборудования, сокращение геологоразведочных работ и низкие темпы ввода новых мощностей замедляют развитие отрасли.[2]В сложившихся условиях, очевидна необходимость более активного

инновационного развития ТЭК России. Повсеместное применение инновационных технологий в деятельности ТЭК приведет к существенному повышению мобильности российской экономики, создав условия для социально-экономического развития.

Таким образом, спомощью привлечения маркетинга и его инструментария можно сделать вывод о том, что инновационные технологии в сфере энергосбережения оказывают значительное, но противоречивое влияние на спрос и предложение на рынках электроэнергии. Не возобновляемые и вредящие экологии ресурсы теряют свою значимость, а доля ВИЭ растет. Благодаря «сланцевой революции» предложение на рынке нефтепродуктов выросло, что привело к значительному снижению стоимости нефти. Спрос же на нефтепродукты в развитых странах начинает падать по причине жесткого законодательства в экологической сфере и популяризации новейших источников энергии. Следует отметить, что фактор инноваций необходимо рассматривать и в самих отраслях ТЭК, и в смежных сферах, а так же учитывать специфику энергетических рынков с точки зрения деления на типы BtoB или BtoC.

Однако требует изучения еще множество аспектов – таких, как возможное и наиболее вероятное изменение покупательской корзины, емкости смежных рынков, ценовых уровней, ассортимента. С этой целью необходимо развитие методов изучения энергетического рынка, направленных на выявление корреляционных связей между инновационными, рыночными, экологическими и социальными процессами.

Список литературы:

1. Аржаев Ф.И. Сланцевая революция в США: этапы и результаты // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2017. № 14. С. 89-95.
2. Дубино Н.В., Однокозов П.С. Роль маркетинга в автомобильном сервисе // Белгородский экономический вестник. № 1. С. 80-86.
2. Клочков В.В., Данилин М.Н. Анализ влияния новых технологий в энергетике на экономику России в долгосрочной перспективе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 46. С. 13-26.
3. Мельникова С.И., Сорокин С.Н. «Сланцевая революция» в США: внутренние и глобальные изменения на энергетических рынках // Экономический журнал ВШЭ. 2013. № 3. С. 456-477.
4. Старикова М.С. Технологии VMBo взаимоотношениях с партнерами // Белгородский экономический вестник. № 1. 2018. С. 86-90.

5. Сидорин М.Ю. Разработка методических подходов к определению качества региональных инновационных технологических укладов инвестиционной деятельности предприятий // Белгородский экономический вестник. № 1. 2016. С. 9-18.
6. Чижова Е.Н., Веснина О.О. Становление инновационной среды путем кластеризации строительной отрасли // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. № 3. С. 151-156.
7. Сколько запасов нефти на самом деле осталось у России // Рамблер субботний URL: <https://weekend.rambler.ru/items/42096192-skolko-zaparov-nefti-na-samom-dele-ostalos-u-rossii/> (дата обращения: 25.04.2019).

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ И ЕГО РАЗВИТИЕМ НА ПРИМЕРЕ КОТ-Д-ИВУАРА

**Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,
Тогба С.С., аспирант,
Берлизев А.К., аспирант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Аннотация. Роль малого бизнеса в развитии экономики и общества трудно переоценить – с точки зрения социальных проблем, создания рабочих мест, обучения, роста доходов и более полного удовлетворения сообществ. Но число проблем и негативных процессов в данной сфере не уменьшается, особенно в странах, относящихся к развивающимся, что подтверждается многими авторами. Поэтому в данной статье нами были рассмотрены проблемы малого предпринимательства на примере страны Кот-д-Ивуаре и даны рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: малые предприятия (МП); классификация МП в Кот-Д'Ивуаре; менеджмент МП; качества руководителя МП.

Прежде чем выявлять особенности и противоречия управления малым предприятием в современных условиях цифровизации и глобализации, высокой динамичности и стремительного роста информационно-коммуникативных технологий, необходимо уточнить, что именно мы под ним понимаем. Если предприятие отнесено к малому предприятию, то оно должно выполнять ряд условий: небольшое число сотрудников, небольшие активы, небольшой финансовый годовой оборот. Рассмотрим ситуацию с малым предпринимательством в Кот-д-Ивуаре. До принятия декрета 2012-05 от 11 января 2012 года в Кот-Д'Ивуаре не существовало конкретных законов, определяющих характеристики малого предприятия (МП) и среднего предприятия (СП). Тем не менее, каждый орган, в данном случае налоговый, определял свои собственные критерии, что отражало реальную размытость окружающей среды МП/СП. В 2012г. Министерство промышленности и развития частного сектора классифицировало их по двум основным критериям: бизнес-сектору и уровню бизнеса. В качестве критерия уровня активности используются следующие три характеристики: число постоянных сотрудников; годовой оборот; общий годовой баланс. Таким образом, в соответствии с выше приведенными критериями нами была описана классификация МП/СП в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация малых и средних предприятий

Вид отрасли	Число постоянных сотрудников, ед.	Годовой оборот, млн. кфа	Общий годовой баланс, млн. кфа
Малые предприятия			
Сфера услуг	<30	150	75
Розничная торговля	<30	150	75
Оптовая торговля	<50	300	150
Обрабатывающая	<60	500	300
Средние предприятия			
Розничной торговли	<50	500	250
Любой компании	<100	1000	500
Сфере услуг	<100	500	250
Обрабатывающая	<200	2000	1500

Как показывает исследование динамики развития малых предприятий, ожидания в их отношении не оправдываются. Ежегодно закрывается около 12% созданных ранее МП. Свыше 30% их нерентабельны. Анализ показывает, что к числу внешних, объективных факторов развития МБ относятся такие, как: экономическая ситуация и фаза цикла, государственная политика, кредитные условия, всесторонняя помощь развитию МБ на региональном уровне, декриминализация [2]. Говоря о внутренних факторах, можно отметить, что результативность управления малым предприятием зависит от: 1) личности руководителя и стиля управления; 2) модели управления МП, которая должна учитывать факторы и условия, в которых находится предприятие и его специфику, то есть, быть адекватной данному экономическому формированию и его целям.

Специфика менеджмента МП подробно освещена в монографии А.В. Орлова, которая учтена нами в дальнейших рассуждениях. Прежде всего, весьма важно соотнести цели МП и модель управления [8]. Размытость постановки цели не позволяет подобрать эффективный способ менеджмента, расставить кадры, определить функции и мотивацию. Обычно такие нечетко сформулированные цели стоят перед стартапами (Start Up), которые впервые выступают учредителями своей компании и еще не могут твердо определить спектр ее дальнейшей деятельности, философию и направленность бизнеса. Другие предприниматели уже имеют опыт создания МП и образуют новые юридические лица для формирования сетевых компаний, которые будут тиражировать и развивать удачно начатый бизнес, повторять его структуру, технологии производства и работы с клиентами.

Нельзя не отметить и тех учредителей МП, которые хотели бы создать прибыльный бизнес, запустить его и отойти от дел, передав бразды правления компанией наемному менеджеру. Известная часть бизнесменов изначально планирует создание МП под будущую продажу. Их интересует быстрое наращивание рыночной капитализации созданной компании и оперативная постановка всех бизнес-процессов. Такие собственники обычно в течение 2-3 и менее лет продают МП с выгодой для себя и подыскивают новый объект для приложения сил.

Однако вне зависимости от поставленных целей по развитию МП, его собственник должен распорядиться его активами таким образом, чтобы они приносили запланированный доход. Решить эту краеугольную задачу без адекватного управления имуществом, финансами, трудовыми ресурсами и нематериальными активами практически невозможно. Исследование качества управления МП в стране обнаружило следующее (табл.2).

Таблица 2 - Результаты обработки данных опроса менеджеров малых предприятий Кот-Д-Ивуара (численность работающих до 50 чел.)

% положит. ответов респондентов по отраслям экономики	% числа управленцев от общей числ-ти работающих – до 10	Наличие планово-экон. отдела	Имеется ли стратегия развития	Проводятся ли системные маркетинговые исследования	Система управления вашим МП иерархична	Сбытом занимается отдельный специа-лист(ы)	Эффективна ли система управления вашим предприятием
Сельское хозяйство	86	5	6	4	82	32	14
Сфера услуг	77	3	12	9	39	8	10
Торговля	94	0	3	11	91	-	23
Строительство и ремонт	69	7	0	0	100	42	19
Промышленность	88	13	18	11	34	68	5

Таким образом, можно увидеть, что ответы респондентов различаются в зависимости от отраслевой принадлежности МП. Однако численность управленцев практически на всех объектах исследования составляет менее 10% от общего числа работающих на данном МП, то есть, менее 5 человек. На многих предприятиях это всего 2 человека – директор и бухгалтер. Службы планирования, как правило, не выделены, за исключением промышленных МП, где получено 13% положительных ответов на этот вопрос. Стратегия развития имеется в

среднем у одного из 10 малых предприятий, но в сфере строительства ни на одном предприятии, судя по опросам, таковой не имеется. Иерархичность системы управления отмечается в сельском хозяйстве, торговле и строительстве. Что касается маркетинговых исследований, они проводятся только в ограниченных масштабах: процент положительных ответов не превышает 11%. Сбытовая функция выделена: в сельском хозяйстве у 1/3 МП, в промышленности – у 2/3. Эффективной систему управления признали 14,3% ответивших, что говорит о серьезных проблемах в менеджменте малого бизнеса.

Практика убеждает в том, что в основе успешности МП обычно лежат качества руководителя, который часто является одновременно его владельцем. К этим качествам следует отнести не только профессиональную компетентность, знания и стаж работы в роли менеджера, но и психологические свойства личности: самоактуализация, коммуникабельность, внутренняя организованность и дисциплина, целеустремленность. Немаловажно, чтобы имелась высокая работоспособность, хорошее здоровье. Умение поддерживать деловые связи, быстро реагировать на изменения.

Особенности менеджмента МП связаны также с преимущественно неформальным исполнением власти. Взаимоотношения менеджера и подчиненных носят довольно непосредственный и открытый характер, жестко не описаны в должностных инструкциях. Коллектив малого предприятия чувствителен к выбору стиля управления, которых выделено три: авторитарный, демократический, либеральный. Однако на практике каждый руководитель имеет свой стиль управления, так или иначе сочетающий элементы всех трех стилей. Поэтому хотелось бы выделить пять характерных типов управленческого поведения: менеджер-диктатор; менеджер-демократ; менеджер-либерал; менеджер-манипулятор; менеджер-организатор.

Таким образом, тип менеджера-организатора является предпочтительным для предприятий малого бизнеса, управления небольшим коллективом, где взаимоотношения руководителей и подчиненных носят непосредственный и открытый характер [8].

Подводя итог, хотелось бы сказать, что специфика менеджмента на малых предприятиях весьма высока. Следует учесть, что он держится, прежде всего, на качественных, а не на количественных параметрах, а также на индивидуализации клиентуры. Особенно это касается инновационных предприятий, где на первое место выходит человеческий фактор: процессы повышения инициативы, самореализации, творчества и возможны модели с гибким графиком и

удаленным доступом, а также в сфере услуг для бизнеса и коммуникаций. Поэтому необходим тщательный анализ и обоснование выбора формы и модели бизнеса и бизнес-процессов с точки зрения организации, мотивации, контроля, прозрачности и гибкости. Риски выбора неверной модели менеджмента слишком велики. И здесь не обойтись без привлечения опытных консультантов и экспертов в данной области.

Список литературы:

1. Адамчук И.А., Стефанова В.Д. Роль маркетинга в малом бизнесе // Территория науки. Старый Оскол: Изд-во Воронежский экономико-правовой институт. 2014. № 5. С.78-82.
2. Багаева М.В. Сколько стоит малый бизнес? Выбор системы налогообложения // М.: Феникс, 2016. 256 с.
3. Браверман А.А. Маркетинг для прибыльности среднего бизнеса: моногр. // М.: Экономика. 2015. 211 с.
4. Волгин В.В. Малый автобизнес. С чего начать, как преуспеть // М.: Питер. 2018. 436 с.
5. Горбунов В.Л. Бизнес-инкубаторы и предпринимательство //М.: Инфра-М, РИОР. 2018. 218 с.
6. Джейми С. Уолтерс. Качественная эволюция малого бизнеса. 4 ключа к успеху без необходимости расширения компании // М.: Баланс Бизнес Букс. 2018. 296 с.
7. Джобава Н. А. Государственное регулирование малого предпринимательства // М.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, Издательство юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета. 2018. 112 с.
8. Дэвид Дикинс. Предпринимательство и малые фирмы // М.: Институт прикладной психологии "Гуманитарный центр". 2017. 618 с.
9. Орлов А.В. Менеджмент в малом бизнесе // Москва: ИЛ. 2018. 995 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Авдеева Е.А., Давыдова Т.Е. Новая модель труда и занятости в условиях цифровизации экономики.....	3
Акимова Г.З., Кухарь С.И. Формирование конкурентных преимуществ Белгородской области на основе методов стратегического анализа.....	8
Арская Е.В., Усатова Л.В. Теоретические аспекты учета затрат в строительной компании.....	14
Атабиева Е.Л. Совершенствование налогового и бухгалтерского учета НДС.....	20
Балабанова Г.Г. Производительность труда – как основной критерий оценки реального роста экономики и благосостояния населения.....	26
Бендерская О.Б., Булгакова О.Б. Анализ факторов формирования рентабельности и роста собственного капитала предприятия.....	31
Бережная А.В. Анализ международных практик по организации деятельности региональных инновационных систем.....	38
Богатая И.Н. Развитие и практика внутреннего аудита в условиях цифровой трансформации.....	43
Божков Ю.Н., Сантуш Р.М. Роль инвестиций в инновационной экономике.....	55
Божков Ю.Н., Макус М.В., Факери А. Особенности развития национальной экономики в условиях глобализации.....	59
Брянцева Т.А., Шевченко М.В. Организация бухгалтерского учета и контроля инновационной деятельности.....	66
Булгакова О.Б., Бендерская О.Б. Актуальные вопросы применения МСБУ 40 «Инвестиционная недвижимость».....	72
Бурганов Р.А. Моделирование баланса интересов государства и семейно-родственных групп общества на основе поиска политической ренты.....	78
Бухонова С.М., Яблонская А.Е. Социальные инвестиции как инструмент повышения демографической ситуации в Белгородской области.....	84
Воронин С.П. Налоговый анализ и показатель бюджетной отдачи налогов.....	91
Гаджиев А.Г. Анализ и оценка макроэкономических рисков в Азербайджане на среднесрочную перспективу.....	96

Головчанская Е.Э., Стрельченя Е.И. Интеллектуальные ресурсы инновационно-ориентированной экономики: прогноз сценариев экономического роста.....	99
Гордеева Н. В., Ганжа В. А. Платежный баланс как инструмент отображения экономического состояния государства	105
Горобец Л.С. Перспективы развития рынка аудиторских услуг	108
Гриненко Г.П., Виласа Де Фрейташ Ренату Усиление роли стран БРИКС в мировой экономике	113
Гриненко Г.П., Биц М.Ю. Влияние международных санкций на финансовый рынок России.....	118
Гришко Н.В., Калмыкова Е.Ю. Развитие аудиторской деятельности в Луганской Народной Республике	123
Давыденко Т.А., Кажанова Е.Ю. Проблемы занятости в контексте перехода к новому индустриальному обществу	129
Давыдова Т.Е. Взаимодействие вузов и предприятий как фактор качественного трудоустройства студентов и выпускников	133
Далёкин П.И. Налоговые проверки как основная форма налогового контроля.....	137
Довгаль Г.В., Данько Н.И. Инновации в сфере гостинично-ресторанного бизнеса в глобальных условиях развития	141
Довгаль Е.А., Семенов Д.А. Роль транспортной инфраструктуры в реализации национальных интересов во внешнеэкономической сфере	145
Евстафьева Е.М., Осерская Е.В. Использование программных роботов и искусственного интеллекта при ведении бухгалтерского учета в коммерческих организациях	150
Ермишин А.С., Волков И.А. Совершенствование управления претензиями и жалобами в IT-организации на основе стандартов ГОСТ Р ИСО серии 10000	155
Ефременко Е.В. Нормативно – правовые коллизии в учете и аудите.....	160
Журавлева Л.И. Управление малым и средним бизнесом: мировой опыт и российская практика	163
Кадацкая Д.В. Роль предпринимательского инновационного потенциала в рамках развития региональной экономики	167
Кажанова Е.Ю. Внешняя среда организации как фактор повышения эффективности функционирования человеческих ресурсов	177
Капыльцова В.В., Поленок А.И. Основные направления социально-экономического развития региона	182

Ковалева Т.Н. Виды налоговых льгот и подходы к оценке их эффективности.....	187
Колпакова Е.В., Трошин А.С. Особенности внешнеэкономической деятельности Белгородской области как приграничного региона	192
Корниенко Ю.Ю. Основные направления учетно-информационной системы обеспечения принятия управленческих решений	198
Король Н.В. Теоретические аспекты бюджетирования закупочной деятельности в органах внутренних дел	204
Кочина С.К. О мониторинге инновационной и инвестиционной деятельности региона	209
Кравченко Л.Н., Цевменко С.С. Способы оптимизации налога на прибыль.....	213
Краковецкая И.В., Мищенко А.А. Эмоциональный интеллект в современном менеджменте	220
Куденко М.С. Особенности и проблемы формирования оценочных резервов под обесценивание финансовых вложений	228
Кузнецова И.А., Божков Ю.Н., Пирожков С.И. Влияние условий инновационного развития на формирование человеческого капитала.....	232
Кунченко А.В. Оценка влияния уровня социальных расходов в структуре ВВП на формирование социально ориентированной экономики	238
Лазаренко В.Е. Финансово-институциональные ограничения развития инновационной деятельности в экономике современной Украины.....	241
Лукша И.М. Банки, деньги и бедность: к вопросу о влиянии монетарной политики на распределение благосостояния	249
Лукша С.В. Сравнительный анализ зарубежных MDA-моделей оценки вероятности банкротства компании	254
Лычева И.М., Смыкалова И.В. Тенденции развития ипотечного кредитования в банковском секторе России	259
Малыхина И.О. Методологические подходы к стимулированию развития экономических систем под воздействием инновационно-инвестиционных драйверов	264
Минаева Л.А., Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А. Практика применения инновационных решений в операционном управлении	269

Никитин К.А. Актуальность привлечения финансовых средств путём эмиссии ценных бумаг в условиях современного бизнеса	273
Никитин К.А. Актуальность автоматизации процесса учёта материала как одной из составляющей эффективного менеджмента на примере мебельного предприятия	276
Никифорова Е.П. Бизнес-планирование в современных условиях хозяйствования	279
Павлова И.Г., Сотникова А.А. Анализ перспектив развития инновационной экономики в Российской Федерации	284
Палкина М.А. Актуальность определения стоимости предприятия в условиях рыночной экономики	289
Перов Г.О. Особенности формирования системы индикаторов цифровой экономики России	292
Перов Г.О., Боев В.Ю. Роль моделей предпринимательской деятельности в формировании «цифровой экономики» региона	301
Перов Г.О., Кудрявцев Д.И. Факторы формирования моделей предпринимательской деятельности в цифровой экономике региона	310
Пономарева Т.Н., Дубровина Т.А. Анализ и оценка уровня потребительской лояльности супермаркетов «Мираторг»	318
Порудеева Т.В. Состояние зернопроизводства в Причерноморском регионе Украины	323
Растопчина Ю.Л., Стадченко А.С. Зарубежный опыт и российская практика использования возобновляемых (альтернативных) источников электроэнергии	326
Ряпухина В.Н. Матричный анализ инновационного потенциала российских регионов	332
Сагалов А.А. Анализ затрат и расходов организации	338
Световцева Т.А., Агаркова Д.В. Управление кредитным портфелем коммерческого банка (на примере ПАО «Курскпромбанк»)	343
Световцева Т.А., Гайнацкая Ю.С. Особенности организации банковского инвестиционного кредитования на примере регионального банка	347
Световцева Т.А., Сайкова Е.А. Кластерный анализ регионов по уровню привлеченных инвестиций в основной капитал	355
Сероштан М.В., Дарвиш Ф. Малый и средний бизнес как фактор инновационного развития экономики	359
Сомина И.В., Карагодина Е.Е. Взаимосвязь инвестиционной и экономической безопасности предприятия	364

Сомина И.В., Пилюгина М.К. Бизнес-план как инструмент обеспечения экономической безопасности предприятия	369
Сомина И.В., Шенна Д.И. Риск-менеджмент инвестиционной деятельности в системе обеспечения экономической безопасности компании.....	374
Ставропольский Ю.В., Замогильный С.И. Актуальные проблемы экономической теории и практики функционирования бизнес-организаций: японская экономическая модель	379
Ставропольский Ю.В., Муталимов А.Э. Теория и практика менеджмента и маркетинговой деятельности японских транснациональных корпораций на развивающихся рынках	382
Ставропольский Ю.В. Экономические проблемы и перспективы регионального развития в Японии	386
Старикова М.С., Микалут С.М., Гиамфи Э.Д. Развитие инструментария оценки отношений с ключевыми бизнес-партнерами	389
Старикова М.С., Пономарев И.Н. Пространственное развитие экономики России: проблемы и стратегические перспективы	394
Столярова В.А., Гриненко Г.П., Ткачук В.М. Оценка состояния мирового топливно-энергетического рынка.....	399
Тимошенко И.В., Нащёкина О.Н. Методологические проблемы международных сравнительных исследований.....	406
Тюкавкин Н.М., Анисимова В.Ю., Подборнова Е.С. К вопросу анализа инновационного потенциала региона (на примере Самарской области).....	411
Fedorov V. M. Improving organizational culture of the regional university.....	419
Хекало О.Ю., Турубаров П.Н. Характеристика инвестиционных процессов в регионах России	424
Хлебенских Л.В., Сорокина В.Ю. Контроллинг исполнения стратегических решений в сферах бизнес-процессов (на примере базовой кафедры)	429
Чеплянский А.В., Ходосок А.В. Воздействие внешнеторговых шоков на национальную экономику	434
Чижова Е.Н., Дидовик В.В. Содержание деятельности по архитектурному проектированию предприятия.....	439
Щетинина Е.Д., Дагман Сара, Хамдан Мохаммад Концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) и маркетинг как факторы устойчивого развития туризма.....	443

Щетинина Е.А., Коржавин К.В. Корпоративные маркетинговые коммуникации как элемент капитала организации	448
Щетинина Е.Д., Дятлов А.А. Маркетинговое исследование влияния инновационных технологий на энергетические рынки	453
Щетинина Е.Д., Тогба С.С., Берлизев, А.К. Модели управления малым бизнесом и его развитием на примере Кот-д-Ивуара.....	458

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

X Международная
научно-практическая конференция

Сборник докладов

Ответственный за выпуск

Е.Н. Гокова

Компьютерная верстка

А.И. Горягина
Н.Н. Калмыкова
Н.К. Кириллова

Подписано в печать 14.10.2019

Формат 60x84/16. Усл. печ.л. 27,20 Уч.-изд. л. 29,25

Тираж 100 экз. Заказ 154

Отпечатано в Белгородском государственном
технологическом университете им. В.Г. Шухова
308012, г. Белгород, ул. Костюкова, 46