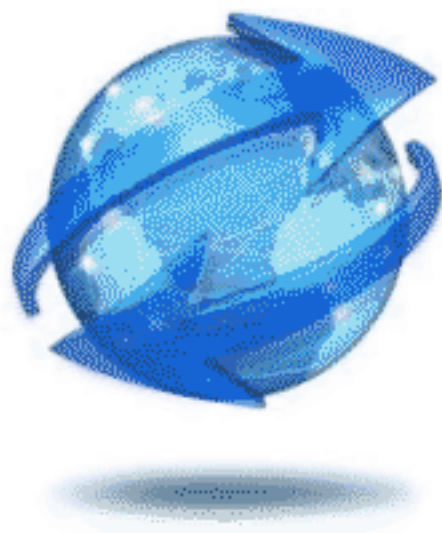


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 11 ч.3

2017

Competitiveness in a
global world: economics, science, technology

**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика,
наука, технологии**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

Бондаренко В. А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

Члены редакционной коллегии

Андропова Н. Э. - доктор экономических наук, консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

Барфиев К. Х. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Таджикского национального университета, Таджикистан

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Бриках Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, Южная Осетия

Зельднер А. Г. - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

Зуб А. Т. - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного университета МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

Косолапов В. М. - академик РАН, доктор сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Федеральный научный центр кормопроизводства и агроэкологии имени В.Р. Вильямса», заместитель академика-секретаря Отделения сельскохозяйственных наук РАН, руководитель секции растениеводства ОСН РАН, Россия

Ксенофонтова Т. Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Курбанов А. К. - доктор экономических наук, профессор, Таджикский национальный университет, Таджикистан

Лапов Д. Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева», Россия

Лукин С. М. - доктор биологических наук, кандидат сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт органических удобрений и торфа», Россия

Лялин В. Е. - доктор экономических наук, доктор технических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, заслуженный изобретатель РФ, Ижевский Государственный Технический Университет имени М.Т. Калашникова, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Попырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Ситников Н. П. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ВятГСХА, Россия

Сорачиков Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

Чеслакова Л. С. - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВятГУ, Россия

МЕТОД ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАЛОГОВЫХ СТАВОК КАК ПУТЬ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ДИСБАЛАНСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Абдулгалимов А.М., д.э.н., профессор, Чеченский государственный университет

Аннотация: В статье обоснована необходимость развития налогообложения прибыли организаций как фактора экономического роста регионов. Цель исследования заключается в формировании эффективной системы налогообложения прибыли организаций с учетом особенностей налоговой базы в регионах. Применен системный подход для рассмотрения методов налогообложения прибыли организаций, с помощью которого определяется экономически целесообразный метод налогообложения прибыли. Уникальным в исследовании методологией налогообложения является предложение о дифференцированном подходе к применению методов налогообложения прибыли организаций в зависимости от состояния налоговой базы. Результаты: в отличие от пропорционального метода налогообложения, применяемого в российской экономике, предлагаемые методы прогрессивного и дифференцированного применения ставки налога на прибыль позволяют установить реальную ставку налога, соответствующую состоянию экономики региона. Значимость: определены основные методы налогообложения прибыли организаций в условиях развивающейся экономики. Они могут быть использованы для разработки стратегии развития налоговой базы на региональном уровне, а предложенные методы определены как возможные варианты решения методологических проблем в налогообложении прибыли организаций. **Ключевые слова:** налог на прибыль организаций, налоговая база, пропорциональный метод налогообложения, прогрессивный метод налогообложения, метод дифференциации налоговой ставки.

Abstract: In the article the necessity of development of taxation of profits of organizations as a factor of regional economic growth. The purpose of the study is the formation of effective system of profits tax, taking into account features of the tax base in the regions. Applied a systematic approach to review methods profits tax, which is economically viable method of taxation of profits. Unique in the study of the methodology of taxation is a proposal for a differentiated approach to the application of methods of income tax depending on the state tax base. Results: in contrast to the proportional method of taxation applicable in the Russian economy, proposed methods for progressive and differential use rates of income tax allows you to set the actual tax rate, corresponds to the state of the economy of the region. Significance: identifies the main methods of income tax in a growing economy. They can be used to develop strategy of development of the tax base at the regional level, and the proposed methods are identified as possible solutions to methodological problems in the taxation of profits of organizations. **Keywords:** the tax on profit of organizations, the tax base of the proportional method of the taxation, progressive taxation method, method of differentiation of tax rates.

На современном этапе для развития общества и экономики принципиальное значение имеет формирование налоговой системы государства. При этом необходимо чтобы налоговая система стала фактором экономического роста. Практика функционирования налоговых систем в разных странах показывает, что ее применение может привести к неоднозначным, порою, нежелательным, с точки зрения национальной экономики, результатам. Чтобы результаты были желательными, устраивали и государство и налогоплательщиков, нужно формировать такую налоговую систему, которая позволила бы сочетание интересов как государства, так и интересов граждан и организаций. Опыт также показывает, что сочетание интересов экономических субъектов при налогообложении сопровождается улучшением благосостояния граждан страны через повышение возможностей государства. В условиях рыночной экономической системы в основе гармоничного сочетания интересов государства и налогоплательщиков лежат основные категории развития данной экономической системы. Это - собственность и правовое разграничение прав пользования и распоряжения объектами собственности, обязательная плата за оказываемые экономическими субъектами друг другу услуг, в том числе государственных услуг, за что уплачиваются налоги.

В статье рассматриваются методы налогообложения прибыли организаций, от правильности применения которых и зависит оптимизация учета интересов участников налоговых отношений.

Метода дифференцированного применения установленных законодательством ставок по налогу на прибыль, в зависимости от уровня экономического развития региона, как субъекта совокупной налоговой отчетности перед государственным бюджетом,

предлагается впервые авторами данной статьи. Этот метод налогообложения имеет перспективу применения в экономиках с неравномерным уровнем регионального развития. В Российской Федерации имеется 85 регионов. По валовому региональному продукту на душу населения в 2015 году в региональном разрезе самый высокий показатель составляет 4252,4 тысячи рублей, а самый низкий - 45,8 тысячи рублей, что на 92,8 раза ниже. [1]

В условиях неравномерного экономического развития регионов устанавливаются неодинаковые возможности формирования налоговой базы налога на прибыль организаций в этих регионах, что является предметом исследования. Поскольку налог на прибыль выполняет регулирующую функцию, то ее реализация зависит от возможного использования метода дифференциации налоговой ставки в зависимости от уровня развития региона. В таблице 1 приведены данные о поступлении налога на прибыль по регионам в разрезе федеральных округов Российской Федерации.

Таблица 1 и график на рисунке 2 показывают, что в стране имеются целые федеральные округа, где налоговая база практически не растет, а наоборот сокращается. К таким округам относятся Северокавказский федеральный округ и ряд регионов Уральского и дальневосточного округов. Как свидетельствуют данные таблицы 1 и график на рисунке 2 в этих регионах меры, предпринимаемые государством, не приводят к необходимым результатам. Для этого необходимо принципиально изменить отношение руководства организаций и органов государственной власти в регионах к проблеме формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций и к самому налогу как к функции от фискальных, предпринимательских, экономических, социальных переменных.

Таблица 1 - Динамика налога на прибыль в консолидированном бюджете региона в 2016г., в % к 2015 г. по федеральным округам. [2]

Федеральные округа	Количество регионов, в которых произошло изменение налога на прибыль, в % (диапазоне от -30 до +90)												
	-30	-20	-10	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90
Центральный федеральный округ			4	1	4	5		2		1			
Северо-западный федеральный округ				2		6			1	1	1		
Южный федеральный округ				2	2	1		1					
Северокавказский федеральный округ			1	5	1								
Поволжский федеральный округ			3	2	4	2		1	2				
Уральский федеральный округ		2						1				1	1
Сибирский федеральный округ			1	3	2	1	1	2	1	1			
Дальневосточный федеральный округ		1		2	2	1		1	1				1
Всего регионов	1	3	9	17	15	16	1	8	5	3	1	1	2

Данные таблицы 1 показывают, что за исследуемый год в 30 регионах страны не только не расширилась налоговая база по налогу на прибыль организаций, но она существенно сократилась. Это свидетельствует о том, что при действующем пропорциональном методе налогообложения прибыли не происходит налоговое регулирование деятельности организаций на региональном уровне, несмотря на то, что 83% налога на прибыль организаций распределяется в региональный бюджет. Выходом из сложившейся ситуации может послужить либо ужесточение налоговых мер к тем организациям, которые не осуществляют расширение налоговой базы прибыли, либо предпринимать меры стимулирующие деятельности организаций, за счет расширения налоговой базы.

Однако ни первый и ни второй метод не могут принести положительных результатов в условиях хронической зависимости региона от дотаций федерального бюджета. Причин здесь несколько, к которым можно отнести следующее:

1) в условиях отсутствия достаточных финансовых ресурсов производственная деятельность организаций сокращается, а соответственно уменьшается сумма налоговых поступлений, что приводит регионы к привлечению дотаций;

2) полученные дотации, в основном, адресованы для погашения социальных обязательств государства перед населением дотационного региона;

3) трудовые ресурсы крупных и средних организаций, являющихся плательщиками налога на прибыль, переходит в целях решения собственных финансовых проблем, в сферу малого бизнеса, на которую по российскому налоговому законодательству налог на прибыль не распространяется;

4) в дотационных регионах крупные и средние предприятия либо простаивают, либо ликвидируются из-за физического и морального износа производственного оборудования, что сокращает налоговую базу по налогу на прибыль организаций;

5) часть налога на прибыль в размере 18 % от 20% установленной ставки данного налога, оставляемая федеральным центром в дотационных регионах не будет иметь существенного значения для поднятия производства и финансового оздоровления организаций из-за незначительности ее сумм.

Используя данные таблицы 1, для наглядности, на рисунке 1 графически изображено изменение налоговой базы по регионам в разрезе федеральных округов Российской Федерации.

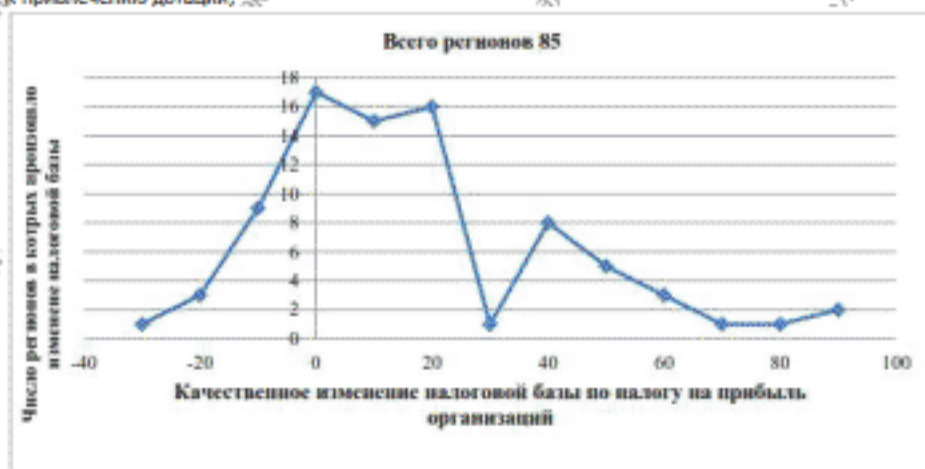


Рисунок 1 - Изменение налоговой базы по регионам Российской Федерации в 2016 году

Выходом из сложившейся ситуации, наряду с повышением ответственности должностных лиц, может стать применение метода дифференциации установленной ставки налога на прибыль по регионам, в зависимости от уровня их экономического развития как субъекта совокупной налоговой отчетности перед государственным бюджетом. Если регион не имеет материальных и финансовых средств для расширения налоговой базы, то его можно освободит от уплаты налога на прибыль до тех пор пока не создадут эту базу. Поэтому диапазон ставок налога для регионов может составлять от 0% до 20%. Верхний предел должен соответствовать установленной в стране налоговой ставке, т. 20%. Сроки действия этих мер также должны быть указаны законодательно, для их обязательного исполнения.

Система налогообложения прибыли организаций эффективна в том случае, если в данном обществе

соблюдаются рыночные закономерности. Например, государство не должно вмешиваться в механизм распределения денежных средств на всех стадиях кругооборота капитала. Это условие достигается в случае, если государство четко устанавливает роль, место налогов в данном механизме, и метод использования налогов. В ходе исследования пришли к выводу, что российская система налогообложения прибыли организаций имеет методологические проблемы, в целом, связанные применением методом налогообложения. Для налогообложения прибыли организаций в Российской Федерации используется пропорциональный метод, который, якобы соответствует принципу равномерности налогообложения, однако, его применение явно нарушает права налогоплательщиков, связанные со справедливостью налоговых отношений.

Обосновано это тем, что при пропорциональном методе налогообложения налоговое бремя на организации растет. Для решения этой методологической проблемы предложено использование прогрессивного метода, при котором обеспечивается равномерное распределение налогового бремени на организации с разным уровнем доходности.

Проблема равномерного налогообложения, решение которого обеспечивает справедливость в налоговых отношениях, рассматривается и с точки зрения экономической развитости регионов, на территории которой расположены организации. Увязка уровня развития региона с налоговым бременем организаций позволяет установить реальную ставку налога на прибыль на данной конкретной территории. В Российской Федерации таких регионов более половины, которые являются постоянными пользователями дотаций федерального центра. В этих регионах не проводится работа для развития налоговой базы по налогу на прибыль. В этих условиях, с целью вывода экономики из кризиса, необходимо предпринимать радикальные меры для решения проблемы расширения налоговой базы налога на прибыль. Чтобы решить эту проблему, предлагаем использовать на практике метод дифференцированного применения установленной в стране ставки налога на прибыль, увязывая ее размер с уровнем экономического развития региона.

Практическое применение предлагаемого метода дифференциации налоговой ставки по регионам может происходить следующим образом. Установленная государством единая ставка налога на прибыль остается без изменения (в размере 20%). Этот размер ставки рассматривается верхним пределом в случае ее увязки с уровнем развития региона. Изменение величины ставки в зависимости от развития региона может происходить в сторону ее уменьшения. Данный метод применения налога на прибыль реализуется на региональном уровне отнесительно налоговых ставок, однако это не должно привести к изменению всей элементной базы установленного в стране налога на прибыль организаций.

Применение прогрессивного и дифференцированного методов налогообложения прибыли организации дают налогоплательщикам возможность ведения активной предпринимательской деятельности. При этом не нарушаются теоретические, базовые принципы функционирования налогов, соблюдаются все юридические, хорошо зарекомендовавшие правовые нормы налогообложения.

Библиографический список

1. Россия - ВВП на душу населения. <http://ru.tradingeconomics.com/russia/gdp-per-capita>
2. Динамика налога на прибыль в консолидированном бюджете региона в 2016г., в % к 2015 г. по федеральным округам. https://www.nalog.ru/m48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1

References

1. Rossiya - VVP na dushu naseleniya. <http://ru.tradingeconomics.com/russia/gdp-per-capita>
2. Dinamika naloga na pribyl' v konsolidirovannom byudzhetе региона в 2016g., в % к 2015 g. po federal'nym okrugam. https://www.nalog.ru/m48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1

Применение прогрессивного метода налогообложения осуществляется с использованием шкалы ставок, в которой основная ставка должна быть определена как средняя по стране. Нижняя ставка должна быть установлена в зависимости от внутрипроизводственных программ, на осуществление которых требуются затраты больше чем производство. Определение верхнего предела ставок в шкале обусловлено теоретическими обоснованиями, существующими в экономической литературе, то есть не выше 33% налогооблагаемой прибыли.

Применяемый при обложении прибыли организаций пропорциональный метод, несмотря на видную равномерность, не обеспечивает социальную справедливость налогообложения. Пропорциональный метод не обеспечивает равномерность распределения налогового бремени на налогоплательщиков, поэтому применение такого метода при налогообложении прибыли организаций усугубляет возникшую неравномерность в экономическом развитии регионов. Неэффективность пропорционального метода в условиях российской экономики удвоилось игнорированием redistribution налога как экономической категории. При этом налог рассматривается как функция от одного только фискального показателя, а не как функция от фискального, предпринимательского, экономического и социального показателей развития общества, как это предложено в методологической части статьи.

Обосновано, что, как экономическая категория, налог реализуется в условиях, обеспечивающих равномерность распределения налоговой нагрузки. Установлено, что налог как экономическая категория реализуется при применении прогрессивного метода налогообложения, поскольку обеспечивается равномерность распределения налогового бремени. Прогрессивный метод налогообложения прибыли организаций предложен как мера, предпринимаемая государством для реформирования системы налогообложения прибыли организаций.

Существенным для развития системы налогообложения прибыли организаций является увязка величины ставки от общего уровня экономического развития отдельных регионов. Данное положение актуально в условиях российской экономики, где установлена явная диспропорция в уровнях экономического развития регионов. Чтобы выти регионам из состояния финансовой зависимости от федерального центра, государству необходимо разработать фискальную политику, предусматривающую взаимосвязь уровней налогообложения с состоянием развития экономики, не только на уровне страны, но и на уровне региона. В этой связи предлагаем использовать метод дифференцированного применения установленной ставки налога на прибыль, в зависимости от уровня экономического развития региона.

Предложенные в статье меры по совершенствованию системы налогообложения прибыли позволяют определить реальное место налога как экономической категории, рассматривать его как функцию от социально-экономических показателей; установить наиболее эффективный метод налогообложения прибыли организаций в условиях неравномерного развития экономики; выявить значение налога на прибыль как фактора экономического роста экономики.

УСЛОВИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОЗИТИВНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Артемченко В.Б., к.э.н., доцент, Институт менеджмента, маркетинга и финансов

Аннотация: В статье определены условия регионального научно-инновационного развития, соответствующие основным сценариям развития экономики. Выявлены проблемы развития научно - инновационной сферы Воронежской области. Определены ключевые направления и механизмы координации деятельности органов государственной власти и стейкхолдеров научно - инновационной сферы по достижению стратегических целей и решению ключевых задач ее развития.

Ключевые слова: развитие, научно - инновационная сфера, региональная экономическая система, механизмы научно-инновационного развития.

Abstract: The article were defined the conditions for regional scientific and innovative development, corresponding to the main scenarios for the development of the economy. The problems of development of the scientific and innovative sphere of the Voronezh region were revealed. The key directions and mechanisms for coordinating the activities of public authorities and stakeholders in the scientific and innovative sphere were identified in order to achieve strategic goals and solve key tasks of its development.

Keywords: development, scientific and innovative sphere, regional economic system, mechanisms of scientific and innovative development.

Внешние макроэкономические и политические обстоятельства определяют специфические условия деятельности органов власти и местного самоуправления региона, заставляя по-новому взглянуть на стратегический выбор направлений и механизмов развития в рамках достижения стратегической цели – инновационное развитие экономики и социальной сферы. В соответствии с прогнозом долгосрочного социально – экономического развития РФ на период до 2030 года условия научно-инновационного развития следующие [7, 8]:

1. Вариант инерционного импортоориентированного технологического развития, соответствующий консервативному сценарию развития экономики. Данный вариант характеризуется тем, что модернизация отечественной экономики будет осуществляться в большей степени на основе использования иностранного оборудования и технологий. Недостаточный объем инвестирования научной сферы и низкий спрос на результаты инновационной деятельности со стороны отечественного бизнеса приведет к невозможности эффективной реализации крупномасштабных «прорывных» научно - технологических проектов, ослаблению национальной инновационной системы и, как результат, к технологическому отставанию от ведущих стран.

2. Вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности соответствует базовому сценарию прогноза. Заключается в том, что в основе перевооружения национальной экономики будут лежать как иностранные, так и отдельные отечественные разработки. Последние будут локализованы в основном в сферах безопасности, обороны страны и энерго - сырьевом секторе. Научно - инновационная сфера будет максимально сконцентрирована на направлениях, имеющих коммерческое применение. В результате при одновременном развитии технологий в базовых секторах экономики и снижении инновационных рисков будет возрастать конкуренция с производителями аналогичной продукции развитых стран, а также зависимость от иностранного инвестирования, импорта техники и технологий.

3. Вариант лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях соответствует целевому сценарию развития экономики, который характеризуется модернизацией отечественной экономики на основе существенного повышения результативности научно - инновационной деятельности на основе эффективного взаимодействия науки и бизнеса, формирования развитой научно - инновационной системы, включая совершенствование инновационной инфраструктуры. Как

результат - восстановление лидирующих позиций РФ на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг за счет концентрации усилий на «прорывных» научно - технологических направлениях.

Воронежская область характеризуется высокой концентрацией научно-образовательных организаций и значительным инновационным потенциалом, поскольку обладает сетью научно-исследовательских и образовательных учреждений, обеспечивающих проведение фундаментальных исследований и прикладных разработок в сферах инновационных технологий и современных технических систем. Однако имея сходную с общероссийской структурой экономики, Воронежская область воспроизводит структурные дисбалансы и непосредственным образом сталкивается с новыми вызовами роста. Так, несмотря на высокий инновационный потенциал и положительную динамику по большинству показателей, характеризующих уровень развития научно-инновационной сферы, Воронежская область отстает от региональных лидеров по уровню его использования. Среди прочих проблем развития научно - инновационной сферы Воронежской области целесообразно выделить следующие [1, 4, 10]:

- недостаточную координацию работ органов государственного и муниципального управления в вопросах инновационного развития;
- затрудненность трансфера инновационных технологий из-за существенного осложнения международной обстановки;
- недостаточный интерес крупных предприятий Воронежской области к отечественным разработкам при осуществлении модернизации своих производств;
- незначительное количество реализуемых предприятиями области инновационных проектов и программ, направленных на повышение производительности труда в приоритетных для региона отраслях (машиностроение, авиастроение);
- недостаточно высокую долю наукоемкой продукции в промышленности области;
- отсутствие действенной системы мотивации развития инфраструктурных объектов, слабую систему мониторинга и контроля их деятельности;
- невысокую эффективность инновационной деятельности вузов, недостаточное использование имеющегося потенциала в области коммерциализации знаний;
- недоступность кредитных ресурсов для финансового обеспечения реализации инновационных проектов и отсутствие небанковских источников инвестиционных ресурсов;

- существенное снижение объемов инвестиционных вложений в инновации предпринимателями Воронежской области при одновременном отсутствии в условиях рецессии и санкций возможностей компенсировать снижение объемов частного венчурного инвестирования государством;

- наличие диспропорций в развитии научно - инновационной сферы муниципальных образований.

Дальнейшее социально-экономическое развитие Воронежской области требует активных действий в целях полноценного перехода к модели интензивного развития, основанного на внедрении инноваций. Все это свидетельствует о необходимости реализации в регионе новой модели роста, использования накопленного потенциала в научно-образовательной и высокотехнологической сфере для осуществления новой индустриализации – интензивного развития переработочных производств, привлечения инвестиций. Для достижения указанных стратегических целей и устранения выявленных проблем необходимо решить следующие ключевые задачи:

- повысить инновационную активность бизнеса;
- создать благоприятные условия для появления новых технологических компаний;
- повысить эффективность взаимодействия бизнеса и сектора научно-исследовательских разработок;

- сформировать условия для развития рынка объектов интеллектуальной собственности;

- активизировать внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий, в том числе при предоставлении государственных и муниципальных услуг;

- обеспечить поддержку развитию кадрового потенциала инновационной деятельности;

- сформировать единое информационное пространство и обеспечить юридические и физические лица средствами современных информационно-коммуникационных технологий осуществления инновационной деятельности в сети Интернет;

- повысить уровень инновационной культуры и восприимчивости населения и бизнеса к инновациям.

Указанные задачи не противостоят задачам, поставленным в Стратегию инновационного развития РФ на период до 2020 года [11], Концепции инновационной политики Воронежской области на 2016 - 2020 годы [6] и другим программным документам, регулирующим деятельность в рассматриваемой сфере [3, 5]. Одновременно поставленные задачи направлены на:

- развитие интегрированных форм организации инновационной деятельности в регионе, включая инновационно - технологические центры, межрайонные инновационно - производственные комплексы и т.д.;

- межфирменные, межорганизационные и межкластерные взаимодействия в научно-инновационной сфере как для реализации всех стадий инновационного процесса и согласования целей его участников, так и для разработки институциональных правил организации сотрудничества в указанной сфере;
- совершенствование процессов коммерциализации новшеств путем создания регионального рынка инноваций и повышения их конкурентоспособности.

Обеспечение эффективной реализации поставленных целей и задач в области инновационного развития экономики и социальной сферы требует формирования и развития механизмов многостороннего коллаборативного взаимодействия между органами государственной власти, бизнесом, научными и образовательными организациями, организациями гражданского общества и прочими стейкхолдерами научно - инновационной сферы [2, 9]. В этих целях региональным органом исполнительной власти целесообразно систематически осуществлять обществен-

но-государственные консультации по вопросам разработки и реализации государственной политики в научно - инновационной сфере. При этом особая роль должна принадлежать инструментам взаимодействия, обеспечивающим формирование условий для эффективного государственно-частного партнерства. Так, в рамках государственной программы Воронежской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» декларируется формирование стабильных условий развития ГЧП в регионе, привлечение и эффективное использование совокупности государственных и частных ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технологические и прочие виды ресурсов [3].

Наиболее существенными механизмами координации усилий между государством и прочими стейкхолдерами научно - инновационной сферы могут стать постоянно действующие консультативные советы с участием представителей объединений предпринимателей, бизнес-ассоциаций и профессиональных объединений, представителей научного и образовательного сообществ, благотворительных и экспертных организаций. Данные советы могут быть сформированы при региональных органах исполнительной власти, отвечающих за координацию в соответствующей сфере. Их основная роль будет заключаться в содействии разработке и экспертизе государственных программ в сфере научно - инновационной деятельности, а также оценке эффективности их реализации.

Формирование инновационного процесса как совокупности взаимосвязанных стадий (научно-исследовательская деятельность, опытно - конструкторские и технологические разработки, активизация процесса освоения инноваций, их коммерциализация и диффузия в перспективные отрасли) с последующей разработкой наиболее значимых направлений развития для каждой стадии, позволит сформировать региональный рынок инноваций и повысить их конкурентоспособность. Объединение усилий научных организаций, вузов и инноваторов, развитие сети бизнес - инкубаторов и других организационных форм инновационной деятельности (промышленных парков, технопарков, научных парков, инновационно - технологических центров, центров трансфера технологий) позволит активизировать в регионе процессы коммерциализации инноваций.

Необходимо сосредоточить усилия на активизации коммерциализации научного потенциала исследовательских учреждений и вузов на основе государственной (областной) поддержки создания и развития малых инновационных предприятий (МИП) при этих организациях, включая [6]:

- развитие трансфера технологий в научных учреждениях и вузах области путем создания МИП с передачей им прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих научным организациям;

- всестороннюю консультационную и информационную поддержку при создании и развитии МИП, в том числе по правовым, финансовым, инвестиционным и прочим вопросам;

- содействие обучению и переподготовке специалистов для работы в научно - инновационной сфере, формирование системы наставничества в данной среде;

- предоставление государственной поддержки МИП, осуществляющим деятельность по внедрению результатов инновационной деятельности;

- совершенствование механизмов привлечения инвестиций, в том числе государственных, в МИП;

- содействие в формировании каналов продвижения продукции и услуг МИП.

«В рамках реализации соглашения между правительством Воронежской области и ФГУ «Фонд содей-

ствия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере» необходимо осуществлять комплекс мероприятий по стимулированию организаций Воронежской области к участию в конкурсах Фонда по предоставлению субсидий и грантов на поддержку инновационных проектов. Кроме того, в Воронежской области целесообразно проводить работу по организации взаимодействия с крупными государственными корпорациями и институтами развития (ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Роснано», Фонд инфраструктурных и образовательных программ, Фонд развития промышленности, АО «Российская венчурная компания», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий, Российский фонд технологического развития, Фонд «Сколково», НАБА (Национальная ассоциация бизнес-ангелов) и т.д.) в целях финансирования инновационных проектов Воронежской области.» [6].

«Для эффективной реализации инновационных проектов, являющихся системообразующими и способными обеспечить прорывы в приоритетных областях инновационного развития области, а также служить ориентиром для соответствующих отраслей экономики региона, необходима их государственная поддержка, которая будет осуществляться путем предоставления субсидий. Партнерами по реализации указанных проектов должны стать мировые и отечественные лидеры в соответствующих отраслях. Поиск таких партнеров и организация масштабных инновационных процессов - сложный и длительный процесс, но каждый такой проект должен дать заметный результат как в виде прямого экономического эффекта, так и в существенном росте инновационного имиджа и инвестиционной привлекательности Воронежской области. В целях увеличения спроса на инновации со стороны институциональных потребителей и повышения уровня коммерциализации инновационных разработок Воронежской области целесообразно продолжить:

- размещать соответствующую информацию в информационной системе «Инновации в бизнесе»;
- размещать сведения о предлагаемых инновационных проектах на официальных сайтах правительства Воронежской области и соответствующих департаментов, на сайте уполномоченной организации, на иных федеральных и региональных сайтах;
- участвовать в выставках инновационных достижений;
- организовывать переговоры с компаниями, обладающими инвестиционными возможностями, об их участии в реализации инновационных проектов, а также с отечественными торговыми сетями о продвижении Воронежских инновационных товаров и услуг.» [6].

Для успешной реализации мер, направленных на поддержку и стимулирование инноваций в общественном секторе, инфраструктурных отраслях и социальной сфере, необходимо стремиться к сокращению регуляторных ограничений, связанных с диффузией инноваций, в числе которых: корректировка требований к качественным характеристикам продукции и услуг в рамках государственных закупок, координация планов по использованию инновационных технологий государственными учреждениями с определенными требованиями, совершенствование механизмов передачи в частное управление объектов социальной инфраструктуры и в лизинг дорогостоящего оборудования для нужд социальной сферы.

Одной из проблем, препятствующих инновационному развитию Воронежской области, является недостаточно высокая инновационная культура отечественных предпринимателей и населения, неумение использовать и продвигать собственные и заимствованные инновации. Наиболее актуальным в данной области является консультирование заинтересован-

ных субъектов по вопросам регистрации объектов интеллектуальной собственности, освоения отечественных и зарубежных инноваций; проведение выставок, конкурсов (в том числе интерактивных), конференций, семинаров и форумов по инновационной тематике (в том числе зарубежных); информирование предпринимателей и населения о передовых отечественных и зарубежных инновациях с комментариями ведущих ученых; популяризация воронежских инновационных товаров, работ, услуг на региональных и зарубежных рынках; проведение исследований в области создания новых методов и инструментов развития инновационной культуры в предпринимательской среде и у населения.

Целесообразно активизировать работы по повышению мотивации и созданию условий для продвижения лучших инновационных разработок молодежи, вовлеченной в инновационный процесс, формированию кадрового потенциала развития инновационной деятельности в регионе на основе интеграции высшего, среднего и начального образования и повышенного внимания к среднему звену профессионального образования.

«Данное направление предусматривает организацию и финансовое обеспечение (выдачу грантов победителям конкурсов) внутривузовских и межвузовских конкурсов инновационных проектов, в том числе ежегодного межвузовского конкурса инновационных проектов «Кубок инноваций» и конкурса лучших инновационных идей «Правила роста». Формирование системы информационного обеспечения инновационной деятельности является важнейшим элементом региональной инновационной политики. Способствуя увеличению транспарентности региональной инновационной среды, стимулирует разработку новых информационно-коммуникационных инструментов, создание инновационных баз данных и включение максимального числа действующих в области организаций и предпринимателей в разнообразные информационные системы через сеть Интернет, органы государственной власти Воронежской области решат важнейшую задачу обеспечения устойчивых информационных, а затем и деловых связей между стейкхолдерами инновационного процесса.» [6].

Исследование показало, что основными направлениями позитивной трансформации региональной инновационно-ориентированной экономической системы в современных условиях являются:

- создание центров поддержки технологий и инноваций, в том числе на базе высших учебных заведений, для проведения консультационных и других услуг в сфере правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности, проведения патентных исследований и т.д.;
- реализация механизма ГЧП в инновационной сфере, обеспечивающего взаимодействие государства и бизнеса в выработке приоритетов и финансировании исследований и разработок;
- формирование системы государственной поддержки совместных проектов ВУЗов и промышленных партнеров по созданию высокотехнологичных производств;
- государственная поддержка МИП, осуществляющих деятельность по практическому применению (внедрению) результатов инновационной деятельности;
- государственная поддержка системообразующих инновационных проектов (нанотехнологии, технологии в авиационной и космической промышленности, биотехнологии, информационные технологии и т.д.);
- корректировка регуляторных ограничений на распространение инноваций в общественном секторе, инфраструктурных отраслях и социальной сфере;
- пропаганда инновационной культуры через средства массовой информации и Интернет;

- привлечение и закрепление в науке и инновационных видах деятельности молодых специалистов путем введения системы индивидуальных грантов, поддержки в привлечении инвестиций и финансирования перспективных проектов и разработок молодых инноваторов;

- развитие региональной системы информационного обеспечения инновационной деятельности на основе формирования специализированных средств интерактивной коммуникации, перспективных электронных инвестиционных площадок и бизнес - инку-

баторов;

- создание среды для он-лайн коммуникаций между разработчиками инноваций, бизнесом и государственными структурами.

Таким образом, основным условием достижения стратегической цели и решения задач в области развития научно - инновационной сферы являются интеграционные процессы научно-образовательной, инновационно - технологической сфер и сектора реальной экономики.

Библиографический список

1. Артеменко В.Б. Диагностика сбалансированности развития региональной экономической системы на основе оценки уровня инновационной активности / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 9, с. 15-19.
2. Артеменко В.Б. Инвестиционно - инновационные механизмы развития региональной экономической системы / Инновационная экономика - основа устойчивого развития государства: Сборник статей международной научно - практической конференции 28 августа 2017 г. Уфа: ООО «ОМЕГА САЙНС», 2017, с. 16 - 19.
3. Государственная программа Воронежской области «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденная постановлением правительства Воронежской области от 31.12.2013 № 1190 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economy.govvrn.ru/>.
4. Дорош Н.В., Артеменко В.Б., Трещевская Н.Ю. Инновационное развитие региона: проблемы и решения (на примере Воронежской области) / Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 3, с. 92 - 102.
5. Закон Воронежской области «Об инновационной политике Воронежской области» № 133-03 от 06.10.2011г. (в ред. от 18.12.2015 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.govvrn.ru/wps/portal/gov/ogv/ogv/>.
6. Концепция инновационной политики Воронежской области на 2016 - 2020 годы, утвержденная Постановлением правительства Воронежской области от 09.12.2015 № 960 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economy.govvrn.ru/>.
7. Прогноз долгосрочного социально - экономического развития РФ на период до 2030 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect>.
8. Прогноз научно-технологического развития Воронежской области на период до 2030 года, утвержденный постановлением правительства Воронежской области № 243 от 26.03.2014г. (в ред. от 05.06.2014 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.govvrn.ru/wps/portal/gov/ogv/ogv/>.
9. Свиридова С.В., Рассоха Е.В., Самодурова С.А. Формирование системы инновационного развития региона / Современная экономика: проблемы и решения. 2016. Т. 83. № 11, с. 151-163.
10. Сироткина Н.В., Лисовцева Л.Н., Воронцова И.Н., Гончаров А.Ю. Проблема сбалансированного развития региона: теоретические и практические аспекты: монография. Воронеж. 2014. 219 с.
11. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.garant.ru>.

References

1. Artemenko V.B. Diagnostika sbalansirovannosti razvitiya regional'noj ehkonomicheskoy sistemy na osnove ocenki urovnya innovatsionnoy aktivnosti / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 9, s. 15-19.
2. Artemenko V.B. Investitsionno - innovatsionnye mekhanizmy razvitiya regional'noj ehkonomicheskoy sistemy / Innovatsionnaya ehkonomika - osnova ustojchivogo razvitiya gosudarstva: Sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno - prakticheskoy konferentsii 28 avgusta 2017 g. Ufa: OOO «OMEGA SAJNS», 2017, s. 16 - 19.
3. Gosudarstvennaya programma Voronezhskoj oblasti «Ehkonomicheskoe razvitie i innovatsionnaya ehkonomika», utverzhdenaya postanovleniem pravitel'stva Voronezhskoj oblasti ot 31.12.2013 № 1190 [EHlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://economy.govvrn.ru/>.
4. Dorosh N.V., Artemenko V.B., Treshchevskaya N.YU. Innovatsionnoe razvitie regiona: problemy i resheniya (na primere Voronezhskoj oblasti) / Vestnik Voronezhskogo gosudarstven-nogo universiteta. Seriya: EHkonomika i upravlenie. 2015. № 3, s. 92 - 102.
5. Zakon Voronezhskoj oblasti «Ob innovatsionnoj politike Voronezhskoj oblasti» № 133-03 ot 06.10.2011g. (v red. ot 18.12.2015 g.) [EHlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.govvrn.ru/wps/portal/gov/ogv/ogv/>.
6. Konceptiya innovatsionnoj politiki Voronezhskoj oblasti na 2016 - 2020 gody, utverzhdenaya Postanovleniem pravitel'stva Voronezhskoj oblasti ot 09.12.2015 № 960 [EHlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://economy.govvrn.ru/>.
7. Prognoz dolgosrochnogo social'no - ehkonomicheskogo razvitiya RF na period do 2030 goda [EHlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect>.
8. Prognoz nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Voronezhskoj oblasti na period do 2030 goda, utverzhdennyj postanovleniem pravitel'stva Voronezhskoj oblasti № 243 ot 26.03.2014g. (v red. ot 05.06.2014 g.) [EHlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.govvrn.ru/wps/portal/gov/ogv/ogv/>.
9. Sviridova S.V., Rassoha E.V., Samodurova S.A. Formirovanie sistemy innovatsionnogo razvitiya regiona / Sovremennaya ehkonomika: problemy i resheniya. 2016. T. 83. № 11, s. 151-163.
10. Sirotkina N.V., Lisovceva L.N., Voroncova I.N., Goncharov A.YU. Problema sbalansirovannogo razvitiya regiona: teoreticheskie i prakticheskie aspekty: monografiya. Voronezh. 2014, 219 s.
11. Strategiya innovatsionnogo razvitiya RF na period do 2020 goda, utverzhdennaya raspor-ryazheniem Pravitel'stva RF ot 08.12.2011 № 2227-r [EHlektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.garant.ru>.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Батаева П.С., к.э.н., старший преподаватель, Чеченский государственный университет

Аннотация: В статье обоснована необходимость развития налогообложения прибыли организаций как фактора экономического роста регионов. Цель исследования заключается в формировании эффективной системы налогообложения прибыли организаций с учетом особенностей налоговой базы в регионах.

Рассматриваются, имеющиеся в российской системе налогообложения прибыли организаций, методологические проблемы и предлагаются возможные пути их решения. Предлагаемые методы налогообложения прибыли организаций не противоречат теоретическим воззрениям, имеющимся в мировой экономической науке и основан российскому налоговому законодательству, что позволяет нам заключить, что их применение теоретически обосновано. Главным преимуществом приведенных в статье методов использования налога на прибыль организаций является то, что они увязаны с реальной действительностью, сложившейся в российской экономике.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, налоговая база, пропорциональный метод налогообложения, прогрессивный метод налогообложения.

Abstract: In the article the necessity of development of taxation of profits of organizations as a factor of regional economic growth. The purpose of the study is the formation of effective system of profits tax, taking into account features of the tax base in the regions.

Deals available in the Russian system of taxation of profits of organizations, methodological problems and proposed possible solutions. Proposed methods of income tax do not contradict the theoretical views available in the world economic science and the basics of Russian tax legislation, which allows us to conclude that their use is theoretically justified. The main advantage listed in the article methods of use tax on the profit of organizations is that they are aligned with reality, laid down in the Russian economy.

Keywords: the tax on profit of organizations the tax base, proportional taxation method, progressive method of taxation.

Налогообложение прибыли организаций является научно обоснованной темой. Тем не менее, ее проблемы широко обсуждаются, что отражено в мировой экономической литературе.

В соответствии с целью статьи остановимся на проблемах, которые волнуют законодателей, практиков при установлении и использовании налога на прибыль организаций. К таким проблемам можно отнести проблему соответствия суммы уплачиваемого налога стоимости государственных услуг, оказываемых организациям, которая предполагает решение проблемы, соответствия методов налогообложения степени общественно-экономической ответственности субъектов налоговых отношений.

Анализируя выводы авторов на тему налогообложения прибыли можно говорить, что на практике имеет место то, что организации не участвующие в формировании общественных благ могут ими пользоваться вполне законно. Например, А. Аткэйсон, Дж. Стиглиц в своих лекциях по экономической теории государственного сектора указывают на тот факт, что крупные компании, независимо от уровня их участия в создании общественной инфраструктуры, пользуются услугами государственных институтов в равной мере.[1]

Такого же мнения придерживаются авторы Европейского налогового справочника: В нем говорится, что развивая общественный сектор, налогоплательщики обеспечивают экономическую основу государственных институтов, поскольку последние требуют от общества определенных затрат. Практика показывает, что имеет место, когда какая-то организация не участвует в создании этих издержках, то она все равно может пользоваться благами, создаваемыми государственными институтами в полном объеме. [2]

В литературе приводятся доказательства, свидетельствующие о том, что размер реального сектора экономики зависит от эффективной ставки корпоративного налога. Это означает, что корпоративный налог влияет на предпринимательскую деятельность. Также его влияние установлено на процесс распределения финансовых ресурсов между производственными и непроизводственными секторами экономики.[3]

В этой связи необходимо иметь в виду то, что эквивалента между уплачиваемым налогом с дохода

(прибыли) и стоимостью, получаемых данным налогоплательщиком, от государства услуг, не может быть. Но если налоговые отношения складываются на основе эквивалента уплачиваемых налогов получаемым услугам, то они переходят в качество обменных отношений. Последние, безусловно, приводят к тому, что если государственные услуги не соответствуют уплачиваемым налогам, платящие налогов получают право не уплачивать налоги.

Рассматривая методы, применяемые при налогообложении прибыли организации, обратимся к Налоговому кодексу Российской Федерации, согласно которому в российской налоговой системе они и применяются. По налогу на прибыль организаций налоговая ставка устанавливается в размере 20 процентов...[4] Это означает, что в системе налогообложения прибыли российских организаций действует единая ставка, и методом ее применения является пропорциональный метод.

Применение того или иного метода, являющегося элементом механизма налогообложения, имеет принципиальное значения как для формирования эффективной налоговой системы, так и для экономического развития общества. В этой связи профессор Л. В. Гончаренко пишет: правильно сформированная налоговая политика и достаточно отлаженный налоговый механизм, учитывающий требования к его построению и функционированию, - это необходимое условие эффективного налогообложения. [5]

Рассматривая методы налогообложения авторы «Экономикс» Макконнелл К.Р., Брю С.Л., указывают на изменения величины налогов с изменениями в валовом внутреннем продукте. Они отмечают: «но вы должны понять следующее: чем прогрессивнее налоговая система, тем больше степень достигнутой стабильности экономики».[6]

Некоторые исследователи делают выводы о том, что налоги являются «скорее всего, неэффективные инструменты для создания значимых изменений в предпринимательской деятельности».[7]

Многие экономисты выступают за расширение налоговой базы и снижения ставки налога на прибыль. ...корпоративный налог, расширения базы, вероятно, приведет к повышению благосостояния, чем меньше разницы между производственным и

непроизводственным капиталом, между текущим и будущим потреблением.[8]

Научно обоснованная налоговая политика и отлаженный налоговый механизм являются главными условиями реализации регулирующей функции налога. Конечная цель налогового регулирования – уравновесить интересы трех субъектов: государства, хозяйствующих субъектов и граждан.[9]

Значимость корпоративного налога велика для экономики, свидетельством тому является то, что он действует во многих секторах экономики. В этой связи необходимо проводить исследование влияния данного налога на равновесие в целом по экономике, не вдаваясь его влияния на равновесие на уровне отдельных структурных подразделений.[10]

Облегчение тяжести корпоративного налога происходит при минимизации административных барьеров. При этом законодателям должны четко определить элементную базу налогов и порядка применения их, в целях снижения административного бремени на налогоплательщиков.[11]

Раскрытие содержания методов применения налога на прибыль организаций в гетерогенных экономических условиях и на этой основе определить, какой именно метод налогообложения прибыли организаций наиболее эффективен в тех или иных условиях экономического развития, является целью данной статьи.

Для достижения цели исследования предлагаем рассмотреть следующие методы налогообложения прибыли организаций:

- пропорциональный метод налогообложения прибыли организаций;
- прогрессивный метод налогообложения прибыли организаций;
- метод дифференцированного применения установленной ставки налога на прибыль, в зависимости от уровня экономического развития региона как субъекта совокупной налоговой отчетности перед государственным бюджетом.

Прежде чем приступить к раскрытию содержания каждого из приведенных методов, следует отметить, что первые два метода применения налога на прибыль имеет место в практике налогообложения прибыли организаций во многих странах мира. В Российской Федерации в целях налогообложения применяется пропорциональный метод. Последний третий метод – метод дифференциации законодательно установленной ставки налога на прибыль по регионам, в зависимости от уровня их экономического развития, предлагается нами и впервые используется в анализе, действующей в Российской Федерации системы налогообложения организаций в настоящей статье.

Также, в современных условиях любая вновь создаваемая организация обязана функционировать, соблюдая не только юридические законы, действующие в данном обществе. Ее деятельность должна соответствовать социально-экономическим нормам, определенным этим обществом.

Пропорциональный метод предполагает равноценность налогообложения прибыли для всех налогоплательщиков, то есть уровень налогового бремени по налогу на прибыль для организаций, получающей большие и малые доходы, один и тот же. Однако это не означает, что механизм применения налога на прибыль, основанный на пропорциональ-

ном методе, обеспечивает социально-экономическую справедливость налогообложения. Идентичные организации, оказавшись в разных экономических условиях (например, физического и морального износа производственного оборудования на одном предприятии выше, чем на другом предприятии, неодинаковые расходы на подготовку и переподготовку кадров, и т.п.), получают неодинаковые суммы прибыли, и поэтому не будут иметь равные возможности экономически развиваться. У таких организаций после уплаты одинаковой суммы налога на прибыль останутся неодинаковые, неравносильные финансовые возможности для экономического роста.

Нельзя забывать и о том, что организации с большими доходами, как правило, являются средними и крупными предприятиями, которые несут большую социальную нагрузку, нежели организации с малыми доходами, у которых нет финансовых возможностей для широкой социальной поддержки населения. Заключается она в обеспечении большого количества граждан рабочими местами, заработной платой, осуществлении отчислений во внебюджетные социальные фонды, обеспечении гарантиями, связанными с лечением и отдыхом трудового коллектива.

Кроме того, возможности участия организаций с малыми доходами в создании условий экономического роста данного общества ниже, чем у организаций с крупными доходами. Участие в реализации социальных программ государства и местных органов власти и формировании условий для достижения экономического роста есть суть общественного назначения каждой организации. Однако сложившиеся в Российской Федерации экономические условия свидетельствуют о том, что российские организации не во всех регионах и не всегда реализуют эти условия. При этом все эти организации, независимо от того, получают ли они малые или большие доходы, одинаково пользуются общественными благами, создаваемыми государственными институтами.

Резюмируя теоретическую часть статьи необходимо сказать, что наибольшей эффективности налогообложения прибыли организаций можно достичь в том случае, когда определены не только правовые, но и предпринимательские, экономические и социальные обязательства данной организации. В этой ситуации размер уплачиваемого налога является функцией не только от фискального (правового) обязательства, но и от его предпринимательского, экономического и социального обязательств. Если перевести это на математический язык, то можно записать его в виде следующей формулы:

$$H = f(\Phi, П, Э, С);$$

где: H – размер налога; переменная (Φ) – фискальное обязательство организации; переменная (П) – предпринимательское обязательство организации; переменная (Э) – экономическое обязательство организации; переменная (С) – социальное обязательство организации.

Если налог на прибыль организаций есть функция от многих переменных, то можно сказать, что действующий в российской налоговой системе налогообложения прибыли пропорциональный метод не дает возможности учета всех социально-экономических обязательств организаций перед обществом.

Библиографический список

1. Atkinson A., Stoltz J. Lectures on Public Economics, McGraw-Hill, 1980.
2. European Tax Handbook 2002. Editor: Juhani Kesä, LL.M., Amsterdam: IBFD Publications BV, The Netherlands.
3. Djankov, S., T. Ganser, C. McLiesh, R. Ramalho, and A. Shleifer. "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship/ American Economic Journal: Macroeconomics 2 (July 2010): 31–64

4. Налогового кодекса Российской Федерации, Статья 284 «Налоговые ставки». <http://base.garant.ru/10900200/>
5. Гончаренко Л. В. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебное пособие// м.: Юрайт., 2010г. 544 с.
6. Economics. Part 2 national income, employment and fiscal policy. <http://www.be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm>
7. Bruce, D., and M. Mohsin. "Tax policy and entrepreneurship: New time series evidence." *Small Business Economics* 26:5 (2006): 409-425.
8. Alan D. Viard, "Two Cheers for Corporate Tax Base Broadening," *National Tax Journal*, vol. 62, no. 3 (September 2009), pp. 399-412.
9. Майбурова И.А. Налоговая политика. Теория и практика: Учебник// М.: Юнити-Дана, 2014г. - 518 с.
10. Arnold Harberger, "The Incidence of the Corporate Tax," *The Journal of Political Economy*, vol. 70 (June 1962), pp. 215-240.
11. R. Glenn Hubbard, "Corporate Tax Integration: A View From the Treasury Department," *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, no. 1 (Winter 1993), pp. 115-132.

References

1. Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics, McGraw-Hill, 1980.
2. European Tax Handbook 2002. Editor: Juhani Kesti, LL.M., Amsterdam: IBFD Publications BV, The Netherlands.
3. Djankov, S., T. Ganser, C. McLiesh, R. Ramaho, and A. Shleifer. "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship/ *American Economic Journal: Macroeconomics* 2 (July 2010): 31-64
4. *Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii, Stat'ya 284 «Nalogovye stavki»*. <http://base.garant.ru/10900200/>
5. Goncharenko L. V. *Nalogi i nalogovaya sistema Rossijskoj Federacii: uchebnoe posobie*// м.: YURAIT., 2010g. 544 s.
6. Economics. Part 2 national income, employment and fiscal policy. <http://www.be5.biz/ekonomika/e016/toc.htm>
7. Bruce, D., and M. Mohsin. "Tax policy and entrepreneurship: New time series evidence." *Small Business Economics* 26:5 (2006): 409-425.
8. Alan D. Viard, "Two Cheers for Corporate Tax Base Broadening," *National Tax Journal*, vol. 62, no. 3 (September 2009), pp. 399-412.
9. Majburowa I.A. *Nalogovaya politika. Teoriya i praktika: Uchebnik*// М.: YUniti-Dana, 2014g - 518 s.
10. Arnold Harberger, "The Incidence of the Corporate Tax," *The Journal of Political Economy*, vol. 70 (June 1962), pp. 215-240.
11. R. Glenn Hubbard, "Corporate Tax Integration: A View From the Treasury Department," *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, no. 1 (Winter 1993), pp. 115-132.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПАО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО» В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ

Блинова О.Н., Владивостокский филиал, Российская таможенная академия
Рубинштейн Е.Д., к.э.н., доцент, Дальневосточный Федеральный университет

Аннотация: Целью работы является исследование конкурентных преимуществ судоходной компании и разработка рекомендаций по улучшению ее позиций на рынке морских грузоперевозок. В статье дан анализ конкурентной среды для ПАО «Дальневосточное морское пароходство». Выделены проблемы характерные для судоходной отрасли РФ, к которым относятся: преобладание российских судов под флагами иностранных государств, длительность процедуры и высокая стоимость регистрации судов в российском морском реестре судоходства.

Ключевые слова: банкротство, конкуренция, морские грузоперевозки, транспортный флот, ПАО, фракт, каботаж, ледокольный флот, танкерный флот.

Abstract: The purpose of the presented paper is to study the competitive advantages of the shipping company and develop recommendations for improving its position in the maritime cargo service. The article presents an analysis of the competitive environment for the Public JSC «Far Eastern Shipping Company». The article shows the problems specific to the Russian shipping industry the predominance of Russian ships under foreign flag, the duration of the procedure of registration of vessels in the Russian Maritime Register of Shipping, and its high cost.

Keywords: bankruptcy, competition, maritime transport, transport fleet, Public JSC, freight, cabotage, kebreaking fleet, tanker fleet.

Несмотря на значительный объем исследований, связанных со стратегиями развития судоходных компаний, недостаточное внимание в исследованиях уделяется анализу конкурентных преимуществ конкретных судоходных компаний по регионам. В частности, отсутствуют исследования данного вида по судоходным компаниям Дальневосточного Федерального округа.

Целью настоящей работы является исследование конкурентных преимуществ крупнейшей судоходной компании Дальневосточного Федерального округа и разработка рекомендаций по улучшению ее позиций на рынке морских грузоперевозок.

В современных экономических условиях отечественного рынка и места предприятий различных направлений деятельности на нем, нельзя недооценивать роль управления и рационального ведения хозяйственной деятельности. Ежегодно в России происходит усиление конкуренции за счет образования новых предприятий, появления иностранных предприятий на отечественном рынке, а также слияния мелких организаций в более крупные группы компаний.

Успехи и неудачи деятельности организаций следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов, одни из которых являются внешними по отношению к предприятию, а другие – внутреннего характера. На первую группу факторов фирма может оказывать минимальное влияние, в то время как факторы второй группы напрямую зависят от организации работы самого предприятия, а значит, эффективные организационные мероприятия могут позволить полностью устранить их.

Поэтому необходимо так называемое отраслевое предвидение, определяющее направление развития фирмы и позволяющее ей контролировать развитие своей отрасли. Для этого высшее руководство компании должно либо первым понять новые возможности, которые не видят в других компаниях, либо раньше других реализовать эти возможности.

Новые экономические условия обусловили возникновение, усиление конкуренции на рынке транспортных услуг и постепенно превратили транспортные предприятия в ключевые элементы логистической цепи [1].

Рассматриваемая компания – ПАО «Дальневосточное морское пароходство» (далее ПАО «ДВМП») – является головной компанией группы компаний «FESCO», объединяющей мощности четырех дивизионов (морской, железнодорожный, портовый, линейно-логистический) и сегодня представляет мор-

ской дивизион данной группы. Регионал деятельности данной компании является Дальневосточный Федеральный округ.

Главными направлениями деятельности ПАО «ДВМП» являются: отфрахтование судов в тайм-чартер, каботажные перевозки, международные перевозки, эксплуатация ледокольного флота и обслуживание проектов нефте- и газодобычи на шельфе.

Каботажные перевозки являются наиболее экономически выгодным видом перевозки, а зачастую и единственным в связи с географическими особенностями региона (отсутствие в отдельных районах севера и Дальнего Востока автомобильных и железных дорог).

Эксплуатация ледокольного флота также является востребованным направлением и позволяет осуществлять проводки различных судов в замерзающих бассейнах. Так, например, ледоколы «Адмирал Макаров» и «Красин» под управлением ПАО «ДВМП» ежегодно обеспечивали проводки крупнотоннажных танкеров по контракту с компаниями Exxon Neftegas Limited и Sakhalin Energy Investment Company Ltd. в рамках проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» [1].

Предоставление ПАО «ДВМП» за обусловленную плату (фракт) судов в тайм-чартер обусловлено спецификой существующего рынка морских перевозок. На протяжении достаточно длительного периода времени количество российских судов осуществлено грузоперевозки под иностранными флагами (Рисунок 1). Данная тенденция, объясняется длительностью и высокой стоимостью регистрации судна в российском реестре. Так для регистрации судовладельцу необходимо дистанционно и заплатить пошлину в размере 24% от стоимости судна. После этого судовладелец должен приобрести свидетельство о праве плавления под российским флагом и внести судно в Российской морской регистр судоходства (РМРС), что занимает около 30 дней. В иностранных государствах данная процедура максимально упрощена и занимает не более 6 дней [2].

По состоянию на 2015 год состав флота ПАО «ДВМП» представлен 24 судами, из которых 10 контейнеровозов, 8 многоцелевых судов, 2 судна типа «РФ-РО» и 4 ледокола. При этом флаг Кипра имеет большее число судов, ходящих под иностранным флагом. Это объясняется рядом преимуществ, предоставляемых данной страной судовладельцам. Так, например, применяется особый режим налогообложения (судовладельцы, фрахтователи и судовые

операторы, участвующие в кипрской системе налогообложения на тоннаж, не платят налог на прибыль и налог на дивиденды, выплаченные акцио-

нерам и на прибыль от продажи судна), а также не взимается подоходный налог с зарплаты офицеров и членов экипажа судна.



Рисунок 1 - Динамика состояния морского флота, контролируемого российскими судовладельцами, млн. тонн дедвейта [2]

В контейнерном сегменте основную конкуренцию флоту ПАО «ДВМП» составляют компании, предоставляющие суда для обеспечения каботажных линейных перевозок, такие как ПАО «Сахалинское морское пароходство» (SASCO) и ООО «Судоходная компания Азия». После открытия в 2013 году Золотосеребряного месторождения «Купол» на Нунутке возникла необходимость доставки необходимого оборудования морем. ПАО «SASCO» был запущен новый линейный сервис «SASCO AMERICA-CHUKOTKA LINE», в результате чего суда данной компании регулярно совершают Заходы в американский порт Эверетт для погрузки контейнеров и генеральных грузов и доставляют их в самый северный порт России – Певек. Также ПАО «SASCO» была открыта другая линия – «SASCO CHINA-CHUKOTKA LINE», по которой в порт Певек из китайского порта Тяньцзинь регулярно совершаются судозаходы данной компании [3].

В сегменте перевозки насыпных и навалочных грузов ПАО «ДВМП» конкуренцию составляет компания «Транзит ДВ», имеющая долгосрочный контракт на поставку топлива с «Магаданэнерго».

Высокую конкуренцию, как в количественной (число судов), так и в качественной (грузоподъемность – дедвейт) составе для ПАО «ДВМП» составляет ПАО «Советфлот» (далее ПАО «SCF»). При этом наибольший удельный вес в составе флота данной компании имеют танкеры различной грузо-

подъемности, осуществляющие перевозки по различным линиям. В связи с преобладанием сырьевой направленности российской экономики транспорта, розка и продажа нефти за рубеж является достаточно выгодным направлением на рынке морских перевозок.

В настоящее время ПАО «SCF» является самым крупным судовладельцем в России и регулярно пополняет свой флот новыми судами [5]. На данный момент осуществляется строительство трёх танкеров, одного газовоза, четырёх многофункциональных ледокольных судов и одного судна морской геофизической разведки. При этом большинство новых судов будет выпущено в эксплуатацию уже в конце 2016 года [5]. Наибольшую часть судов ПАО «SCF» составляет танкерный флот, что обуславливает лидерство компании в данном сегменте. В связи с преобладанием в ПАО «ДВМП» контейнерного флота компания ПАО «SCF» не представляет большой угрозы для рассматриваемой компании. Однако после доявления новых ледокольных судов в ПАО «SCF» может возникнуть дополнительная конкуренция с компанией ПАО «ДВМП» на рынке ледокольных услуг.

По численному составу ПАО «ДВМП» ежегодно демонстрирует тенденцию к постепенному сокращению флота (Рисунок 2.). Это объясняется как старением и списанием имеющихся в ведении компании судов, так и медленной заменой новыми судами.



Рисунок 2 - Динамика количества судов ПАО «ДВМП» за 2011-2015 гг. [1]

Анализ возрастной структуры флота ПАО «ДВМП» за 2013-2015 гг. (Рисунок 3) показал, что наибольшую долю в структуре занимают суда от 20 до 25 лет и старше 25 лет, наименьшую – от 0 до 15 лет. Данный факт обуславливает угрозу снижения

конкурентоспособности компании на рынке морских перевозок за счёт появления у компаний-конкурентов современных судов с лучшими экономическими показателями.

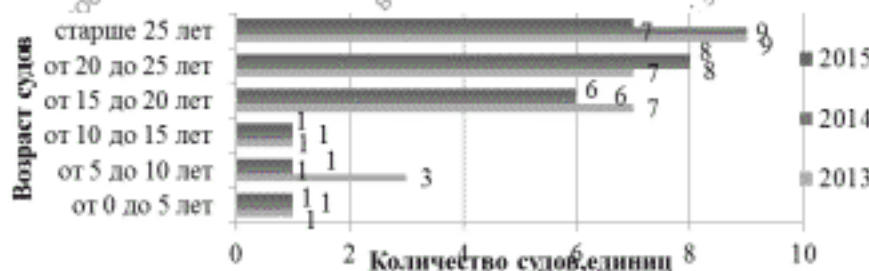


Рисунок 3 - Структура транспортного флота ПАО «ДВМП» за 2014-2015 гг. [1]

Проведенный анализ позволяет выделить и структурировать сильные и слабые стороны анализируе-

мой компании ПАО «ДВМП», определить возможные угрозы и потенциальные возможности (Таблица 1.).

Таблица 1 - SWOT-анализ функционирования ПАО «ДВМП»

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> - известность в определенных сегментах мирового фрахтового рынка; - качество предоставляемых услуг; - уменьшение количества производственного брака; - опыт работы на разных направлениях: опытный береговой и морской кадровые составы; - постоянный мониторинг конъюнктуры и областей возникновения потенциальных угроз, а также разработка и применение мер по их минимизации и предотвращению; - своевременное внедрение внутренних регламентирующих документов, позволяющих своевременно выявлять и эффективно управлять рисками. 	<ul style="list-style-type: none"> - старение флота и его непривлекательность на рынке из-за неэффективных показателей «топливо», «скорость»; - ежегодное сокращение количества судов; - общий дефицит флота значительно уступает компаниям-лидерам («Новошип», «Совкомфлот»).
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - поддержание флота в хорошем техническом состоянии и обновление флота на более эффективный по экономическим показателям, на фоне упавших цен на новый флот и суда «секонд-хенд»; - расширение компаний сферы своего влияния, как на отечественной, так и на зарубежных рынках; - оптимизация стоимости услуг на перевозку грузов по ДВ бассейну России с целью исключения конкурентов с рынка; - реализация компанией новых проектов, направленных на развитие транспортной отрасли России, а также расширение географии перевозок; - работа с клиентской базой, заключение долгосрочных договоров с компаниями, имеющими стабильный грузопоток; 	<ul style="list-style-type: none"> - обновление компаниями-конкурентами устаревшего флота на современный с лучшими экономическими показателями; - обострение конкуренции и увеличение доли судоходных компаний - конкурентов; - моральный и физический износ флота; - снижение темпов мировой экономики и торговли, снижение объемов грузопотоков в целом и по отдельным грузам и направлениям; - рост цен на буксировку, запасные части, стоимость ремонта и обновления флота.

Выявленными в результате проведенного анализа резервами повышения эффективности функционирования ПАО «ДВМП» являются:

1. резервы снижения расходов и повышение уровня сбыта;

2. повышение уровня технологичности имеющихся у компании судов, которые будут способствовать повышению экономических судов с более качественной топливом, потребляющих меньшее количество топлива, перерабатывающие отходы, попадающие сейчас в море вместо вторичной переработки;

3. участие в финансовых проектах и победы в различных тендерах в целях повышения прибыльности компании.

Использование первого представленного резерва ПАО «ДВМП» напрямую связано с разработкой частных стратегий в области эксплуатационных расходов флота и маркетинга.

Для разработки стратегии в области маркетинга необходимо учесть, что важным фактором эффективности функционирования ПАО «ДВМП» является учет в деятельности изменения спроса и предложе-

ния тоннажа. Любое колебание соотношения спроса и предложения флота приводит к изменению стоимости услуг водного транспорта.

Для частной стратегии в области эксплуатационных расходов флота следует учесть многие факторы. Так, например, значительную часть в структуре рейсовых расходов флота занимают расходы на топливо (Рисунок 4.). В этой связи необходим постоянный мониторинг динамики цен на нефть, а также их прогнозирование с учетом текущей ситуации в мире.

Также значительную долю в структуре рейсовых расходов, которые необходимо учитывать, составляют портовые сборы (Рисунок 4.). Портовые сборы устанавливаются за регистровую тонну, тонну дедвейта, вреня стоянки судна в порту, модуль судна (произведение трех измерений судна: габаритной длины, ширины и высоты борта). Также на уровень ставок влияют назначение судна цель захода, частота посещения, национальная принадлежность и технические характеристики. [4]

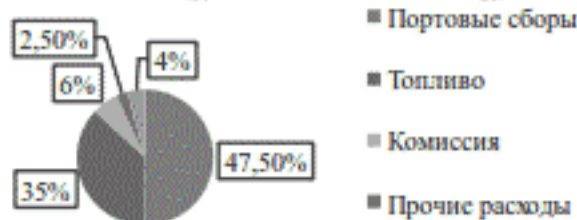


Рисунок 4 - Примерная структура рейсовых расходов ПАО «ДВМП», %

Продолжительность навигационного периода также является важным фактором повышения эффективности функционирования компании. Продолжительность навигационного периода зависит от района эксплуатации судов. Она уменьшается по-

эксплуатации судна в северных районах, в связи с увеличением расходов на ледовые проводки судов, а также полным или частичным закрытием некоторых портов для захода судов.

Второй резерв повышения эффективности функционирования ПАО «ДВМП» представляется частной стратегией в области технологических инноваций. Сегодня все больше передовых компаний на одной из крупнейших в Азии морских выставок Судостроения, морских и портовых технологий «Asia Pacific Maritime» («APM») представляют различные технологии, среди которых выделяются гибридные системы вместо обычных механических систем или дизель - электрические системы, которые являются более экономичными. Новые технологии позволяют сократить эксплуатационные расходы и значительно сократить вредное воздействие судов на окружающую среду.

Третий резерв является составяющим элементом сразу нескольких частных стратегий: частной стратегии в области грузовой базы, частной стратегии в области планирования кадровой политики и частной стратегии в области обновления флота, так как при введении в эксплуатацию новых судов нужны дополнительно как квалифицированные кадры, так и дополнительные клиенты, направления, грузы. Увеличению ПАО «ДВМП» конкурентного влияния на рынке морских перевозок и достижению экономических выгод может способствовать участие в финансовых проектах, представленных в Таблице 2.

Таблица 2 - Конкурентные возможности ПАО «ДВМП»

№	Проект	Возможный фин. результат	Ресурс	Условие
1	Тендер ЗАО «Чукотская горно-геологическая компания («ЧГК») по заводу контейнеров из США, Китая и России в порт Певек	1,7 млн. долл.	2 универсальных сухогруза типа «Сокол»	Решение руководства компании о переходе судов с линии в трамп
2	Тендер «Поллиметалла» по заводу оборудования в порт Певек и обратному вывозу флотоконцентрата (обогащенная золотосодержащая руда)	1,1 млн. долл.	2 универсальных сухогруза типа «Сокол» и многоцелевое судно «В. Головин»	Решение руководства компании о переходе судов типа «Сокол» с линии в трамп
3	Тендер ООО «Русдрагмет» по заводу оборудования и контейнеров в порт Певек	160 тыс. долл.	судно типа «Сокол» или многоцелевое судно «В. Головин»	Решение руководства компании о переходе судов типа «Сокол» с линии в трамп
4	Предоставление тоннажа Чукотской торговой компании «АО ЧТК» для перевозки угля из порта «Беринговский» в порт «Эвеквиот»	150 тыс. долл.	Многоцелевое судно «Абакан»	Подача документов на тендер по конкурентным ставкам
5	Тендер Министерства обороны Аргентины по снабжению Аргентинских Арктических станций	1,9 млн. долл.	Многоцелевое судно «В. Головин»	Своевременная подача документов на тендер победа в тендере

В совокупности все представленные резервы образуют единую генеральную стратегию ПАО «ДВМП», которую можно изобразить графически (Рисунок 5.).



Рисунок 5 - Состав генеральной стратегии ПАО «ДВМП»

Для ПАО «ДВМП» в 2009 году компанией «Oreris Business Engineering Limited», штаб-квартира которой расположена в Лондоне была разработана модель денежных потоков и экономических показателей

«FESCO Ships Model». Данная модель является статистической и проработана практически до конца 2014 года, до того момента как макроэкономические показатели резко поменялись [1].

Модель осуществляла прогноз поштено с шагом один квартал. Входными переменными являлись: курс рубля по отношению к доллару, инфляция как рублевая, так и долларовая составляющие, процентные ставки по рублю, доллару, объем, тоннаж, возраст судов, время простоя и время обслуживания судов, доход в долларах в день по каждому судну компании, доходы от инвестиционной деятельности, операционные расходы и другие показатели.

Промежуточными индикаторами являлись показатели, которые считаются главной движущей силой или главным ресурсом за период: полная грузоподъемность, максимальный объем перевозок, среднесуточный сальдо доходов и расходов, когда судно находится в пути. Данные переменные рассчитываются по флоту в целом и по каждому типу судов.

На выходе были получены денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Кроме того, данная модель была разработана не только для ПАО «ДВМП», но и для всех дивизионов транспортной группы «FESCO»: действенно-логистического, железнодорожного, портового и морского.

Данная модель является достаточно эффективной для ПАО «ДВМП», так как позволяет компании осуществлять свою деятельность с учетом наиболее существенных факторов и предвидеть дальнейшее ее развитие. В этой связи целесообразно и в дальнейшем использовать «FESCO Ships Model» для прогнозирования экономических и финансовых показателей на будущие периоды при уточнении статистических параметров модели, которые изменились в конце 2014 года. Это следующие макроэкономические показатели: курс доллара по отношению к

рублю, темпы инфляции, процентные ставки по межбанковскому кредиту. Кроме того, необходимо уточнить следующие показатели: объем, тоннаж, возраст судов, процент времени простоя и времени обслуживания судов, доход в долларах в день по каждому судну компании, принадлежность суда (российские/офшорные компании), прочие доходы (инвестиционная деятельность), операционные расходы (эксплуатационные расходы по судам за день в рублях и долларах), текущий ремонт судов в рублях и долларах и другие расходы.

Проведенный анализ конкурентной среды ПАО «ДВМП» показал, что рынок морских перевозок имеет множество направлений с различной спецификой. ПАО «ДВМП» целенаправленно предлагает клиентам интегрированный продукт, включающий не только морские, но и железнодорожные и автомобильные перевозки по единому коносаменту, а также всю логистическую схему. Все это создает для компаний огромные конкурентные преимущества на российском рынке транспортно – логистических услуг, а также помогает улучшить финансовые показатели и снизить вероятность риска возникновения банкротства.

На основании проведенного анализа была предложена генеральная стратегия ПАО «ДВМП», состоящая из ряда частных стратегий. Для решения каждой из задач частных стратегий были предложены различные мероприятия. Также была предложена оптимизация комплексной модели анализа и контроля деятельности ПАО «ДВМП» с помощью уже используемой ранее модели «FESCO Ships Model» после уточнения изменившихся в связи с экономическими условиями переменных.

Библиографический список

1. Транспортная Группа «FESCO». Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://www.fesco.ru/>
2. Буянов С.И. Перспективы развития морского флота России. [Электронный ресурс] Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://cnlntm.ru/>
3. Сахалинское морское пароходство открыло судоходную линию между США и Чукоткой [Электронный ресурс] Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://www.sdelanounas.ru/blogs/38286/>
4. Судоходная компания «Азия» Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://aziaship.ru/>
5. Совкомфлот – судоходная компания. Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://www.scf-group.com/>

References

1. Transportnaya Gruppy «FESCO». Oficial'nyj sajt. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: WorldWideWeb. URL: <http://www.fesco.ru/>
2. Buyanov S.I. Perspektivy razvitiya morskogo flota Rossii. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: WorldWideWeb. URL: <http://cnlntm.ru/>
3. Sahalinskoe morskoe parohodstvo otkrylo sudohodnyy linuyu mezhdu SSHA i Chukotkoj [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: WorldWideWeb. URL: <http://www.sdelanounas.ru/blogs/38286/>
4. Sudohodnaya kompaniya «Azia» Oficial'nyj sajt. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: WorldWideWeb. URL: <http://aziaship.ru/>
5. Sovkomflot – sudohodnaya kompaniya. Oficial'nyj sajt. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: WorldWideWeb. URL: <http://www.scf-group.com/>

МЕХАНИЗМ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТАМОЖЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Блинова О.Н., Владивостокский филиал, Российская таможенная академия
Рубинштейн Е.Д., к.э.н., доцент, Дальневосточный Федеральный университет

Аннотация: Целью работы является исследование деятельности таможенных органов по администрированию доходов федерального бюджета от поступления таможенных и иных платежей на примере регионального таможенного управления. В статье дан анализ таможенного администрирования с учётом ряда региональных особенностей и факторов, а также сделаны выводы о необходимости повышения эффективности фискальной деятельности таможенных органов посредством целевого интегрирования методов администрирования таможенных платежей.

Ключевые слова: таможня, таможенное администрирование, таможенные платежи, ВЭД, федеральный бюджет, региональное таможенное управление.

Abstract: The purpose of the presented paper is to study the activities of the customs authorities on the administration of federal budget revenues from the receipt of customs and other payments by the example at the level of the regional customs administration. The article analyzes the customs administration taking into account a number of regional features and factors, as well as conclusions on the need to improve the efficiency of fiscal activities of customs authorities through the targeted integration of methods for administering customs payments.

Keywords: customs, customs administration, customs payments, foreign economic activity, the federal budget, regional customs administration.

В настоящее время исследованию таможенной службы как экономического института уделено недостаточное внимание. В то же время таможенная служба как экономический институт является сложным и масштабным эволюционирующим институтом обеспечения экономической безопасности государства, наделённым статусом ведущего государственного института и выполняющим комплекс значимых функций, связанных с регулированием внешнеэкономической деятельности. В данной работе мы рассмотрим экономические функции института таможни и определим проблемы системы таможенного администрирования.

Экономические функции института таможни нацелены на решение проблем экономической эффективности общественного взаимодействия в сфере внешнеэкономической деятельности, удовлетворение потребностей общества, в том числе и в результате повышения общего уровня и качества жизни граждан, а также повышение конкурентоспособности страны и создание условий для устойчивого экономического роста.

Главной целью внешнеэкономической политики любого государства должно стать обеспечение условий для интенсификации товарообменных и произ-

водственных процессов как внутри страны, так и путем привлечения иностранных инвесторов. Основой этого является снижение различных барьеров при осуществлении таможенного администрирования в области внешнеэкономических отношений, а также участие в выработке правил международной торговли. Это позволит в полной мере использовать возможности рынка товаров, услуг, и факторов производства на международном уровне [3].

Для обеспечения устойчивого развития экономики страны действия таможенной службы как администратора таможенных платежей должны быть направлены на стимулирование экономического развития страны, создание благоприятных условий для ведения внешней торговли и обеспечение поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации при оптимальном сочетании методов таможенно-тарифного, нетарифного регулирования и таможенного контроля на базе основных принципов налогообложения и управления [2].

На рисунке 1. отражен масштаб и характер влияния состояния таможенного администрирования на уровень экономических, социальных и иных процессов общества и государства.



Рисунок 1 - Схема причинно-следственных связей между состоянием таможенного администрирования, состоянием экономики и уровнем жизни населения страны [2].

Основной функцией ФТС России в части финансового контроля является администрирование таможенных доходов в виде таможенных платежей. ФТС России осуществляет взимание таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов, антидемпинговых и компенсационных пошлин, контролирует правильность и своевременность их уплаты, принимает меры по их принудительному взысканию.

В Таможенном кодексе Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) под таможенными платежами определены денежные средства (налоги,

сборы и иные платежи), взимаемые таможенными органами с лиц, принимающих участие в перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу ЕАЭС [1].

Проведен анализ механизма таможенного администрирования по формированию доходной части федерального бюджета на примере Дальневосточного таможенного управления (далее – ДВТУ).

Современная система таможенных платежей в Российской Федерации представлена на рисунке 2.

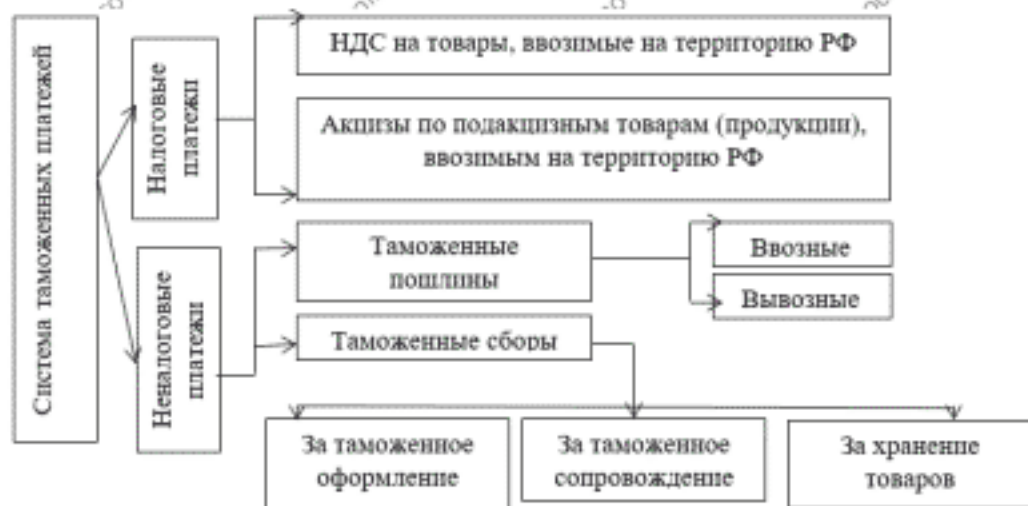


Рисунок 2 - Система таможенных платежей Российской Федерации [1].

Особое внимание со стороны государства к таможенным платежам вызвано, прежде всего, их основными функциями: фискальной и регулирующей. Неуплата таможенных платежей может стать причиной дисбаланса доходной и расходной частей федерального бюджета, запланированного на соответствующий период.

ФТС России как администратор федерального бюджета в части налоговых (налоги на добавленную стоимость и акцизы) и неналоговых (таможенные пошлины и сборы) доходов играет важную роль в обеспечении доходов федерального бюджета. На рисунке 3 показана доля таможенных платежей в доходной части федерального бюджета РФ [5].

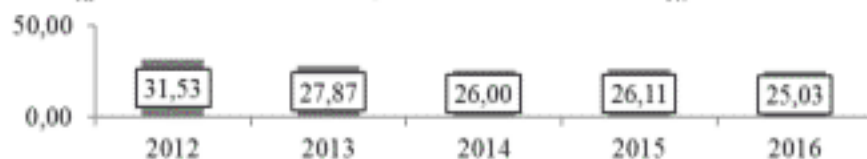


Рисунок 3 - Доля таможенных платежей в доходной части федерального бюджета Российской Федерации за 2012 - 2016 гг., % [4].

Как видно на рисунке 3, доля таможенных платежей в формировании доходной части федерального бюджета за период 2012 – 2016 гг. составляла в среднем 27,3%. Однако за рассматриваемый период наблюдалось некоторое снижение совокупной доли таможенных платежей в общей структуре федеральных доходов. Это объясняется как ростом доходов по иным направлениям, так и необходимостью постепенного снижения ставок таможенных пошлин в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО) в 2012 году. Так одним из основных условий вступления России в ВТО стало постепенное снижение ставок ввозных таможенных пошлин, а также ограничение государственной поддержки ряда отраслей.

В 2014 – 2015 гг. доля таможенных платежей в структуре доходов федерального бюджета оставалась практически неизменной (абсолютное отклонение 0,1%). Однако в 2016 году наблюдалось резкое уменьшение доли таможенных платежей в общей структуре доходов федерального бюджета. Это было связано с сокращением товарооборота. Сокращение товарооборота в 2013–2016 гг. по ДВТУ показано на рисунке 4. Кроме того, не последнюю роль сыграл тот факт, что участникам ВЭД не всегда удается доказать реальную стоимость ввозимого товара, поэтому число участников ВЭД, действующих в регионе деятельности ДВТУ сокращается, что ведет к сокращению товарооборота. Также влияние на внешнеторговый товарооборот в Дальневосточном регионе оказало резкое снижение стоимостных показателей вывозимых товаров некоторых товарных групп.

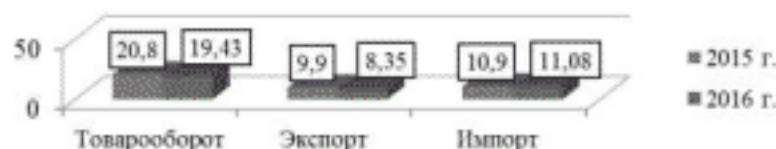


Рисунок 4 - Динамика основных показателей внешней торговли в регионе деятельности ДВТУ в 2015-2016 гг., млрд. долл. США [4]

Как видно на рисунке 4 внешнеторговый оборот в регионе деятельности ДВТУ в 2016 году в стоимостном выражении составил 19,43 млрд. долл. США, что на 6,3% ниже, чем в предыдущем году. Наблюдалось сокращение стоимостного объема экспорта

на 15,8%, при одновременном увеличении объема импорта на 2,1% соответственно.

На рисунке 5 отображена динамика перечислений таможенных платежей в регионе деятельности ДВТУ в федеральный бюджет за 2011-2016 гг. ежемесячно.

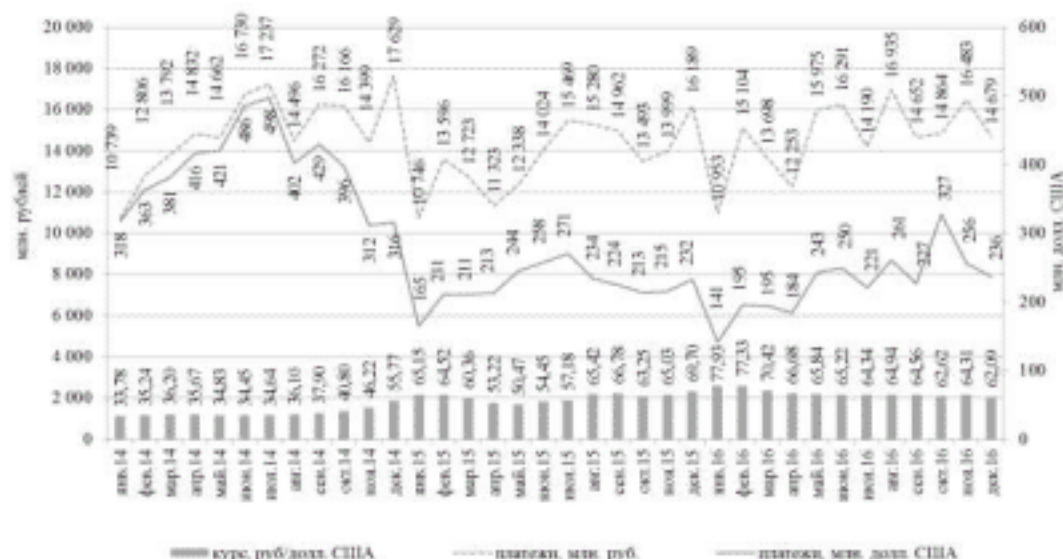


Рисунок 5 - Динамика перечислений таможенных платежей в зоне деятельности ДВТУ ежемесячно за 2011-2016 гг. [4]

Как видно на графике пик собираемости в 2011 - 2012 гг. приходится на декабрь, в то время как наименьшая собираемость таможенных платежей в стоимостном выражении наблюдалась в январе рассматриваемого периода.

Далее как обычно весь период до 2016 года наименьшая собираемость таможенных платежей в стоимостном выражении приходится на январь. При этом месяцы с максимальными значениями по собираемости таможенных платежей ежегодно меняются. Так в 2013 году максимальное значение по сбору таможенных платежей было получено в июле 2013 г. составило 18 436,98 млн. руб. В 2014 -2015 гг. максимальные сборы таможенных платежей в размере пришлись на декабрь. В 2016 году ситуация

изменилась и максимальное значение было получено в январе 2016 года.

По итогам 2016 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами региона, составила 176 075,64 млн. руб., из них при вывозе товаров - 10 902,86 млн. руб., что составило 6,19 % от общего объема перечислений по ДВТУ, платежей при ввозе товаров - 156 203,84 млн. руб. (88,71 %). При этом контрольное задание, установленное ФТС России на 2016 год по поступлению в федеральный бюджет таможенных платежей, было перевыполнено и выполнение задания составило 102,83 % или 176 075,64 млн. руб. Объемы поступления в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличились на 7,3 % или на 11 934,41 млн. руб. (Рисунок 6.)

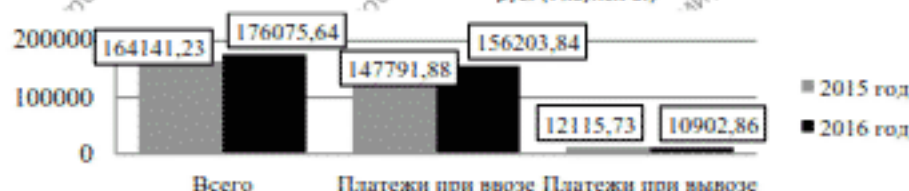


Рисунок 6 - Динамика объемов поступления таможенных и иных платежей в регионе деятельности ДВТУ в 2015 - 2016 гг. [4]

В таблицах 1и 2 представлены поступления таможенных платежей в регионе деятельности ДВТУ в 2013-2016 гг. Как видно в данной таблице поступления в федеральный бюджет в 2013, 2015, 2016 годах были полностью выполнены, а в 2014 году были максимально близки к плановым значениям. При этом фактические значения ежегодно сокращались: в 2014 году отрицательный прирост составил 6,25%, в 2015 году 8,09%, в 2016 году - 7,27%.

Сборы ввозной таможенной пошлины на протяжении рассматриваемого периода сокращались. При

этом плановые значения за последние два года были перевыполнены, что говорит о пессимистическом прогнозе при формировании данного показателя. В 2015 году план был перевыполнен на 0,84 %, а в 2016 году превышение составило 1,31%.

На протяжении рассматриваемого периода платежи при импорте значительно превышают значения платежи при экспорте, как в плановых, так и фактических своих составляющих.

Таблица 1 - Перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет в регионе деятельности ДВТУ в 2013 - 2015 гг. [4]

Показатели	2013 г.			2014 г.			2015 г.		
	План	Факт	Выполнение план, %	План	Факт	Выполнение план, %	План	Факт	Выполнение план, %
Федеральный бюджет в том числе:	107 990,07	108 004,25	100,01	103 484,38	102 484,04	99,03	85 949,89	86 437,16	100,57%
вывозная пошлина	2 746,22	2 927,99	106,62	2 824,87	2 748,70	97,3	3230,33	2 833,95	87,73%
ввозная пошлина	35 264,32	24 451,82	69,78	25004,55	23 748,76	95,24	19 524,37	22 211,39	113,76%
НДС	49 470,45	51 291,19	103,68	56887,15	55 705,93	97,92	55 302,28	52 849,02	95,56%
Акцизы при ввозе	849,15	753,98	88,79	721,07	691,26	95,79	555,29	466,56	84,02%
Таможенные сборы	564,23	541,26	95,93	487,57	602,43	123,56	571,72	504,47	88,24%
Таможенные пошлины, налоги, уплачиваемые физическими лицами	23 862,81	22 637,94	94,87	13 045,34	14 309,28	102,61	4 427,83	5 093,99	115,04%
Штрафы	-	16,78	-	-	46,4	-	-	78,52	-
Прочие неналоговые доходы ФБ	-	153,22	-	-	129,17	-	-	113,85	-
Прочие доходы ФБ	-	-	-	-	0,07	-	-	7,73	-
Утилизационный сбор	5232,89	5227,73	99,9	5613,23	4469,33	80,16	2 338,07	2 276,43	97,36%
Средства за выдачу адм. справок	-	2,31	-	-	2,49	-	-	1,35	-
Платежи при экспорте	2 746,22	2 927,99	106,62	2 824,87	2 748,70	97,3	3230,33	2833,95	87,73%
Платежи при импорте	105 243,85	104 903,92	99,68	100 171,84	98 934,56	98,78	82147,84	82897,29	100,91%

Таблица 2 - Перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет в регионе деятельности ДВТУ в 2016 году [4]

Показатель	Всего	
	План	Факт
Всего платежей	171 231,90	176 075,64
		102,83%
уд. вес в общем объеме по ДВТУ		100,00%
в том числе:		
Вывозные пошлины	11 437,82	10 902,86
		95,32%
уд. вес в общей сумме доходов		6,19%
уд. вес по ДВТУ		100,00%
Платежи при ввозе	154 185,13	156 203,84
		101,31%
уд. вес в общей сумме доходов		88,71%
уд. вес по ДВТУ		100,00%

Таким образом, видно, что преобладают импортные поставки на Дальний восток России над экспортными. Это говорит о существующем отставании Дальневосточного региона от развитых стран в промышленном плане и высокой сырьевой направленностью экспорта.

В целом существующая система таможенного администрирования имеет существенный ряд недостатков:

1. Нормативно-правовая база взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов достаточно обширна, и каждое действие подкреплено определенным нормативным актом. При этом нормативно-правовая база довольно часто терпит изменения

(изменения в приказах ФТС России, методические рекомендации и др.), что вызывает определенные трудности у участников ВЭД. В этих условиях они часто принимают на себя большие издержки, что в большинстве случаев заставляет их погнаться за некоторыми улучшениями.

2. Кроме того, высока доля коррупционных проявлений во взаимодействии таможенных органов с участниками ВЭД. Все это значительно подрывает собираемость таможенными органами таможенных доходов в федеральный бюджет и, в конечном счете, снижает эффективность таможенного администрирования.

3. Высокая фискальная направленность деятельности таможенных органов, низкая роль стратегической функции по обеспечению экономической безопасности государства и защиты отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции.

Данное исследование показало, что таможенная служба как экономический институт является сложным и масштабным институтом обеспечения экономической безопасности государства, наделенным статусом ведущего государственного института и выполняющим комплекс значимых функций, связанных с регулированием ВЭД.

С одной стороны, таможенное администрирование является основной транзакционной издержкой при осуществлении внешнеторгового оборота, с другой – институциональной средой для осуществления внешнеторговых операций ее участниками.

Таможенное администрирование, являясь составной частью государственного администрирования, в то же время имеет ряд институциональных особенностей, обусловленных институциональными факторами.

Проведенный анализ показал, что роль таможенной службы как администратора доходов федерального бюджета достаточно высока. Большая часть поступлений, направляемых таможенными органами в федеральный бюджет, носит фискальную направленность. В этой связи высокая роль государственного контроля соблюдения участниками ВЭД норм и правил таможенного оформления – в том числе, расчет и уплату всех видов таможенных платежей.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 №17) (с учётом изменений, внесённых Протоколом от 08.05.2015) // СПС «Гарант»
2. Титов А.С. Налоговое администрирование и контроль. М.: ВК, 2007. 410 с.
3. Дзhabiev A.P. Институт таможенного администрирования как фактор развития внешней торговли // Экономика и предпринимательство. 2015. N 5, с. 19-32.
4. Дальневосточное таможенное управление // Официальный сайт. URL: <http://dvtu.customs.ru/> (дата обращения: 12.11.2016).
5. Министерство финансов Российской Федерации // Официальный сайт URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 12.11.2016).

References

1. Tamozhennyj kodeks Tamozhennogo soyuza (prilozhenie k Dogovoru o Tamozhennom kodekse tamozhennogo soyuza, prinyatomu Resheniem Mezhgosudarstvennogo Soveta Evrazijskogo ehkonomicheskogo soobshchestva ot 27.11.2009 №17) (s uchytom izmenenij, vnesyonnyh Protokolom ot 08.05.2015) // SPS «Garant»
2. Titov A.S. Nalogovoe administrirovanie i kontrol'. M.: VK, 2007. 410 s.
3. Dzhabiev A.P. Institut tamozhennogo administrirovaniya kak faktor razvitiya vneshej torgovli // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. N 5, s. 19-32.
4. Dal'nevostochnoe tamozhennoe upravlenie // Oficial'nyj sajt. URL: <http://dvtu.customs.ru/> (data obrashcheniya: 12.11.2016).
5. Ministerstvo finansov Rossijskoj Federacii // Oficial'nyj sajt URL: <http://www.minfin.ru> (data obrashcheniya: 12.11.2016).

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРАКТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ВУЗА)

Бодня М.С., к.б.н., доцент, Астраханский государственный архитектурно-строительный университет

Кожевников А.А., Каспийский институт морского и речного транспорта, филиал Болжский государственный университет водного транспорта

Муравьев С.Р., к.э.н., доцент, Астраханский филиал, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: В работе приводятся данные по оценке эффективности внедрения системы стимулирования преподавателей на примере регионального вуза. Предложенные принципы построения системы мотивации позволяют повысить производительность труда работников высшей школы и сформировать концептуальный базис модели эффективного контракта в бюджетной сфере. Эксперимент, проведенный на базе одного из региональных вузов в Астраханской области, показывает применимость и потенциальную возможность внедрения модели в аналогичные образовательные системы.

Ключевые слова: Эффективный контракт, система мотивации, рейтинговая система оценки, производительность труда.

Abstract: The paper presents data on the evaluation of the effectiveness of the system of incentives for teachers at regional University. Proposed principles of construction of system of motivation allow to increase the productivity of workers in higher education and to form the conceptual basis of the model of an effective contract in the budget sphere. An experiment conducted at one of the regional universities in the Astrakhan region, shows the applicability and potential implementation of the model in the same educational system.

Keywords: Effective contract incentive system, rating system, productivity.

На сегодняшний день значительно возросла роль человеческого фактора в организации. Эффективное управление человеческими ресурсами обуславливает во многом устойчивое стратегическое развитие организации. Одно из ведущих мест отведено этому и в практике управления высшими учебными заведениями: в силу особого творческого, духовного и интеллектуального потенциала основного состава работников. Не вызывает сомнения и тот факт, что подходы к повышению мотивации и стимулированию труда преподавателей должны быть специфическими: учитывающая сложность труда и сложившееся в постсоветское время умаление социального статуса преподавателя.

Система управления мотивацией труда в вузе представляет собой не только интересную научную проблему, но и является одним из инструментов выживания и развития высшего образования в современных рыночных условиях. Следует отметить, что мотивация является весьма сложным понятием: она зависит от целого ряда внешних и внутренних факторов. Накоплен значительный научный материал, с успехом применяемый на практике. В данной статье мы ставим целью анализ изменения мотивационных установок профессорско-преподавательского состава (ППС) с учетом современных тенденций в системе высшего образования и внедрения элементов эффективного контракта.

Для подробного изучения поставленной проблемы следует привести некоторые данные по изменению этого вопроса в других регионах. Так, результаты исследования [2], проведенного на базе Омского университета, показывают, что степень мотивации связана с целым рядом факторов: с возрастом, педагогическим стажем, профессиональной самодостаточной, а также наличием ученой степени и звания.

Так, в первые годы работы преподавателя, когда уровень мотивации выше среднего, его самооценка как специалиста еще не слишком высока и может быть ниже косвенной оценки качества учебного процесса студентами. С увеличением стажа работы уровень мотивации резко падает, несмотря на наличие или отсутствие ученой степени. По данным исследования, нельзя однозначно утверждать, что

уровень мотивации сотрудников высшей школы коррелирует с оценками качества учебного процесса. Так как качество подачи информации с увеличением стажа работы растет, улучшается и процесс организации познавательной деятельности. Тем временем, показатель уровня мотивации сначала постепенно снижается, доходя до определенной критической точки, что, однако, еще не приводит к увольнению сотрудника из вуза, а затем плавно растет, доходя до первоначального уровня или даже опережая его. В данном случае от уровня мотивации больше зависит эмоциональный фон занятий со студентами.

Проанализировав ответы на вопрос, касающийся удовлетворенности различными сторонами работы, можно сделать вывод, что преподаватели в большей степени удовлетворены содержанием работы (31%), взаимопониманием со студентами (38%), возможностью продвижения по службе (48%), отношениями с коллегами и администрацией (69 и 73% соответственно), реализацией своих способностей и рабочей нагрузкой (по 54%), возможностью самостоятельно принимать решения (48%), условиями труда (45%), возможностью профессионального обучения и получения дополнительного образования (42%). Тот же опрос показал, что ППС не совсем удовлетворен учебно-методическим обеспечением и получаемой в вузе заработной платой. Но, как отметили преподаватели, удовлетворенность трудом возросла бы при повышении социального статуса преподавателя и вузовской науки в обществе.

Большая часть программы мотивации основывается на достижении показателей конкретной деятельности сотрудников, которые учитываются при установлении рейтинга всего вуза в целом. К таким показателям можно отнести:

- количество изданных учебников и учебных пособий, в том числе с грифами УМО, количество примерных учебных программ;
- количество изданных монографий с тиражом не менее 300 экз.;
- количество статей в изданиях перечня ВАК, а сейчас еще Scopus или Web of Science;
- количество наград студентов на российских и региональных конкурсах;

- количество проектов, выполненных по грантам международных и российских фондов;
- количество ссылок на публикации преподавателя в различных изданиях.

Величина этих показателей во многом зависит от субъективных способностей сотрудников вузов [3].

Не менее важна роль администрации вуза как идеолога мотивационной стратегии. В частности, это касается признания профессиональных успехов и достижений преподавателей. Часто в вузах отсутствует прозрачная система поощрений заслуг преподавателей, система вознаграждений, и оплата труда не дифференцирована по критериям «качество и профессионализм» [4]. Ситуация усугубляется тем, что система социальных гарантий преподавателям высшей школы часто значительно уступает в качественном содержании подобной системе поддержки преподавателей среднего профессионального образования и школьных учителей.

Многие вузы помимо развития квалификационных характеристик сотрудников делают инвестиции и в другие составляющие человеческого капитала: занимаются организацией досуга (культурные и спортивные мероприятия) и отдыха работников и членов их семей (оплата путевок в период отпуска), содержат детские дошкольные учреждения, которые посещают дети сотрудников и студентов, оказывают психологическую поддержку сотрудникам и студентам. Администрацией вуза для преподавателей создаются социальные пакеты, для особо заслуженных работников – добавки к пенсионному обеспечению, для молодых преподавателей с детьми – дополнительный день отдыха и др. Очевидно, что такие формы мотивации могут быть широко применены только в крупных вузах, имеющих мощные источники внебюджетных поступлений.

Таким образом, различные виды мотивации ППС представляют собой объект пристального внимания администрации вузов. Кроме того, отечественная практика вузовского администрирования имеет значительный опыт в применении различных инструментов мотивации. Тем не менее, сегодня система высшего профессионального образования переживает этап глубоких качественных преобразований, которые необходимо учитывать при коррекции программ мотивации персонала. Так, О.Н. Гегечкори [5], справедливо выделяет ряд острых проблем демотивации преподавателей:

- низкая материальная заинтересованность ППС в конечных результатах своего труда (нет четкой зависимости оплаты труда ППС от его качества, в основном наблюдается так называемая «уравниловка»);
- вследствие низкой удовлетворенности размером вознаграждения за труд по основному месту работы ведущим преподавателям приходится изыскивать дополнительные источники доходов, что также сказывается на качестве научно-методической работы;
- проблема кадрового резерва для ведущих кафедр факультета (для аспирантов и соискателей возможность реализовать себя в реальном секторе экономики, в том числе путем организации малого бизнеса, является наиболее привлекательной по сравнению с возможностью возвращения на кафедру после защиты диссертации в качестве преподавателя).

Совокупность этих и других проблем привела к тому, что на протяжении уже более двух десятков лет в большинстве вузов происходит увеличение доли преподавателей среднего возраста, и наблюдается снижение показателей эффективности научно-исследовательской деятельности. Для филиалов, к которым предъявляются такие же кадровые, научно-методические требования при лицензировании и

государственной аккредитации, что и к крупным вузам, ситуация усугубляется отсутствием, собственной аспирантуры, финансовых возможностей по дополнительному стимулированию преподавателей, большим количеством ставок. Поэтому единственно оправданным в данных экономических условиях является привлечение к работе в стенах филиала преподавателей-совместителей как внутренних, так и внешних.

Достаточно условно, можно разделить преподавателей на следующие группы (таблица 1).

Процессы, происходящие в системе образования на современном этапе развития, в той или иной степени оказывают влияние на все вышеуказанные группы. Однако наиболее узкой с мотивационной точки зрения является последняя группа, составляющая основной пул преподавателей-совместителей. Большое число вузов и их структурных подразделений, представленных в регионе, обеспечивало им возможность диверсификации деятельности и, как следствие, более высокий совокупный доход.

Однако демографический кризис последних лет, интеграция в единое образовательное поле Европы, сокращение числа вузов и их филиалов как часть государственной политики оптимизации расходов бюджетных средств и увеличения качества профессионального образования, а также бюджетная реформа наиболее негативно отражается на этой категории ППС. Поэтому возникло ряд предпосылок для расширения возможностей использования потенциала преподавателей 4 группы для достижения показателей эффективности вуза.

Сокращение бюджетного финансирования вузов заставляет руководство вузов сокращать издержки, а наиболее эффективный путь в этом отношении – увеличение предельной нагрузки (вплоть до рекомендованных 900 часов), тем самым уменьшается количество ставок и как следствие сокращается фонд заработной платы. В то же время необходимость выполнения «найсов» указов Президента РФ Путина В.В. ставит перед вузами цель выхода на средний уровень заработной платы ППС на показатели, отраженные в «дорожной карте». Одновременно началась интенсивная подготовка к введению так называемого эффективного контракта, который должен заработать в полном объеме в 2017 году.

Система мотивации научно-педагогических работников (НПР) основывается на общих принципах механизма мотивации (комплексное использование материального и нематериального стимулирования; обеспечение прямой связи между результатами труда и размером поощрения; прозрачность системы оплаты труда; конкурентоспособность размера вознаграждения в сравнении с рынком; обеспечение повышения квалификации; поощрение инновационных методов и технологий работы) и призвана обеспечить достижение целевой функции образовательного учреждения через установление во всех структурных подразделениях и сотрудником целевых стратегических и операционных задач.

Именно эти принципы положены в Программу совершенствования системы оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях (далее – Программа), основу которой составляет эффективный контракт с работниками, направленный на повышение качества предоставляемых государственных и муниципальных услуг [3].

Программа предполагает несколько этапов реализации:

- на первом этапе (2012-2013 годы) разрабатываются нормативно-правовые основы Программы; в отношении отдельных категорий работников, отраженных в указах Президента РФ (от 7 мая 2012 г. № 397 и от 1 июня 2012 г. № 761), предусмотрено по-

вышение оплаты труда, организуется мониторинг уровня и динамики их средней заработной платы,

заключаются трудовые договоры в связи с переходом на эффективному контракту;

Таблица 1 - Классификация преподавателей привлекаемых на условиях совместительства

№№?	Условное название группы	Преимущество приращения	Недостатки	Мотиваторы педагогической деятельности
1.	«Преподаватель-администратор» (сочетает педагогическую работу и административную деятельность в стенах вузов).	Эффективно решаются вопросы обеспечения показателей «штатности».	Снижение показателей основной деятельности.	Возможность самореализации, дополнительный доход
2.	«Преподаватель-фандрайзер» (участвует в составе команд, выполняющих хозяйственные работы и работы в рамках грантов).	Эффективно решаются задачи по повышению показателей «остепенности», показателей продуктивности НИР и инновационной деятельности. Возможность привлечения дополнительных средств	Высокие издержки для бюджета вуза по денежному содержанию. Представители группы, как правило, сравнительно малоочисленны, имеют высокие ученые степени и звания.	Дополнительный заработок.
3.	«Преподаватель-практикующий специалист» (сочетает предпринимательскую деятельность, работу в органах власти, на предприятиях и работу преподавателем. Причем возможны оба случая, в первом, действующего предпринимателя, например, привлекают к ведению занятий, во втором, преподаватель вуза сам работает в реальном секторе, как правило, не афишируя этот факт. В данном случае, будет рассматриваться первый случай).	Решение задач по трудоустройству выпускников, повышение качества практической подготовки специалистов (в контексте Болонского процесса - обязательное требование от 5 до 15 % учебной нагрузки должны обеспечивать именно эти совместители).	Сравнительно невысокий уровень педагогической компетентности, высокий риск срыва занятий из-за занятости по основному месту работы.	Дополнительный заработок, престиж.
4.	«Преподаватель-кочевник» (обладает высокой степенью внутривузовской или внутривузовской академической мобильности). Необходимо оговориться, что это в основном преподаватели цикла естественнонаучных, математических, гуманитарных дисциплин, а также преподаватели экономики, юриспруденции, IT-дисциплин. Самая многочисленная группа.	Обеспечение необходимого показателя «остепенности», высокая лояльность к администрации вуза.	Риск срыва занятий из-за «накладок», сравнительно невысокое качество научно-методической работы.	Дополнительный заработок, возможность самореализации и карьерного роста.

- на втором этапе (2014-2015 годы) разрабатываются профессиональные стандарты и показатели эффективности деятельности работников учреждений, с ними заключаются трудовые договоры в форме эффективного контракта;

- на третьем этапе (2016-2018 годы) завершается переход к эффективному контракту работников учреждений и обеспечивается достижение целевых показателей Программы.

Нетрудно заметить, что содержание этапов реализации Программы не является строго последовательным: уже на первом этапе предусмотрено заключение эффективных контрактов с отдельными категориями работников, тогда как разработка показателей эффективности деятельности работников учреждений связывается со вторым этапом. Собственно, практика показывает, что «подводные камни» при переходе к новой системе оплаты труда как раз таятся в разработке критериев оценки результа-

тивности деятельности работников государственных и муниципальных учреждений при заключении нового трудового договора, обусловленного переходом к эффективному контракту.

Эффективный контракт в полной мере соответствует статье 57 Трудового кодекса и не является новой правовой формой трудового договора. Поскольку трудовые отношения возникают в первую очередь на основании заключаемого трудового договора, то с юридической точки зрения эффективный контракт - это тот же трудовой договор. Но с расширением некоторых обязательных условий (ст. 16 ТК РФ). Наряду с должностными обязанностями работника и условиями оплаты труда, в нем должны быть отражены показатели и критерии оценки эффективности работы работника для назначения ему стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных или муниципальных услуг, а также меры социальной

поддержки. Таким образом, суть эффективного контракта заключается в формировании новой системы оплаты труда, привязанной к результатам работы бюджетной организации, которые должны утверждаться учредителем.

При разработке новой системы мотивации в рамках эффективного контракта, следует учитывать базовые различия в сложности выполняемой работы по категориям персонала, количество и качество затраченного труда; систему нормирования труда работников учреждения, утвержденную работодателем; необходимо предусмотреть подробную конкретизацию должностных обязанностей работников, показателей и критериев оценки труда, др.

Таким образом, возникла острая необходимость реализации комплекса мероприятий по стимулированию труда ППС с целью реализации триединой задачи: повышения мотивации ППС, выполнения «нейских указов» и подготовка к внедрению эффективного контракта. Для достижения этой цели, вузы и их филиалы используют различные подходы, которые зависят от размера вуза, численности ППС, финансовых возможностей и ряда других факторов. Наиболее оптимальный вариант, как показывает практика – это использование рейтинговой системы оценки работы преподавателя.

Системы рейтинговой оценки деятельности преподавателей были разработаны и удачно апробированы в ряде вузов России (МГУ им. Н.Э. Баумана, Волгоградский ГТУ, Таганрогский государственный радиотехнический университет, Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения, Северный государственный медицинский университет и др.). Эффективность действующих систем оценивается по-разному, со стороны администрации вузов, экспертного сообщества и самих преподавателей. Безусловно, возникают перегибы и искажения в системе, когда вместо того, чтобы сосредоточиться на выстраивании прозрачной и справедливой системы, начинают превалировать статистические манипуляции. Примером такого подхода является существенное противоречие между требованиями ВГОС по привлечению высококвалифицированных специалистов-производственников и стремлением сбалансировать средние показатели по заработной плате. Очевидно, что практикуемые специалисты в большинстве своем не нацелены на работу на полную ставку и не заинтересованы в написании научных работ, изданиях учебных и методических пособий. Соответственно, они не «вписываются» в рейтинговую систему и «портят статистику». Так, введение эффективных контрактов привело к сокращению преподавательского состава (до 5-10%) в связи с тем, что ряд педагогов не выработывают полную нагрузку. Они не занимаются наукой, не издадут публикации. Обычно это приглашенные специалисты высокой квалификации для проведения занятий по конкретным дисциплинам. Потому им предлагают перейти на полную ставку или уволиться, чтобы не «портить» показатель средней заработной платы по вузу [7].

Другая общая проблема, связанная с эффективным контрактом, касается молодых преподавателей. В силу возраста выполнение многих основных критериев эффективности, как то: ученая степень, ученое звание, наличие публикаций в индексах научного цитирования Scopus и Web of Science им недоступно. Поэтому возникает необходимость разработки дополнительных программ поддержки молодых преподавателей вузов. Такая программа позволила бы привлечь в высшее образование молодежь и избежать снижения зарплат у молодых преподавателей после перехода на эффективный контракт. Эту программу можно сделать составной частью сис-

темы эффективного контракта или принять отдельно для молодых специалистов с повышенной базовой частью заработной платы [1].

Эти проблемы в полной мере проявились себя при разработке и внедрении рейтинговой системы оценки деятельности преподавателей в Каспийском институте морского и речного транспорта (Астрахань). Рейтинговая система включает в себя следующие подсистемы: разработка критериев оценки, сбор данных о достижениях преподавателей, корректировка показателей эффективности и их весовых значений, согласование и коллегиальное принятие результатов оценки за отчетный период, конвертация полученных результатов из баллов в деньги, начисление стимулирующих надбавок. Каждая подсистема отличается своей спецификой, сопровождается своими сложностями в реализации и выбором стратегии. Например, нами при реализации системы стимулирования была выбрана модель, при которой стимулирующие баллы устанавливаются за виды деятельности без жесткой привязки к выполнению индивидуального плана. То есть, независимо от показателей выполнения индивидуального плана, все полученные за семестр баллы – стимулирующие и за них будет установлена соответствующая надбавка. Фактически базовая часть заработной платы устанавливается только за проведение аудиторной нагрузки. При всей спорности подобного подхода, администрация вуза пошла на этот шаг, осознавая необходимость в максимально короткие сроки повысить мотивацию ППС для выполнения научно-исследовательских работ, привлечения внебюджетного финансирования, то есть сделать своеобразный рынок. Этому способствовала сравнительно небольшая численность ППС, работающих в филиале (не более 50 человек). В то же время другие вузы придерживаются более консервативной и жесткой стратегией, согласно которой стимулирующие баллы начисляются только после выполнения комплекса внеаудиторных работ, отраженных в индивидуальном плане работы ППС. Получается, что стимулируется только часть работы, а другая часть вместе с проведением аудиторной нагрузки входит в окладную часть ППС. Это, на наш взгляд, более применимая стратегия в отношении больших вузов, с множеством кафедр и сильной конкуренцией между преподавателей.

Другая фундаментальная проблема – это установление и согласование критериев эффективности работы. Часть работников очень жестко противодействуют применению системы стимулирования, оспаривая и сами параметры оценивания, и весовые коэффициенты. Безусловно, для достижения консенсуса применяются экспертные методы, однако все равно полное согласие практически недостижимо. Основная проблема – это существование ментального разрыва между администрацией вуза и частью ППС, которое приводит к тому, что одни стремятся насытить систему стимулирования параметрами, так или иначе отражающими критерии эффективности Минобрнауки России (количество привлеченных иностранных студентов, выигранные гранты, заключенные договоры, статьи в международных системах цитирования Scopus и Web of Science и т.д.), а другие – ратуют за акцент на показателях подготовки к учебным занятиям, качества подготовки студентов. Опять же в нашем случае, реформирование системы стимулирования прошло достаточно гладко, в связи с тем, что мы осознанно не стали включать все трудоемкие и сложные показатели в нормы индивидуального плана, тогда как, многие вузы сталкиваются с серьезными сложностями.

Безусловно, при реализации системы мы столкнулись с некоторыми концептуальными трудностями

ми, которые и по сей день не имеют однозначного решения:

1) Сколько раз необходимо подводить итоги: один раз в год или один раз в семестр? С точки зрения эффективности управления и оценки мы выбрали второй вариант, однако существует точка зрения, что некоторые работы невозможно реализовать в течение одного семестра и поэтому нужно подводить итоги в конце года. Тем не менее, мы считаем, что при оценке дважды в год не только повышается дисциплина в подаче отчетности, но и справедливо более частая оценка позволяет более справедливо премировать достижения преподавателей. Дело в том, что после подведения итогов семестра преподаватель получает право на ежемесячную стимулирующую выплату на основе этих данных на следующий семестр. Соответственно, есть возможность мобилизоваться и скорректировать свои планы, чтобы повысить свои показатели и увеличить тем самым размер вознаграждения. При годовой оценке, на наш взгляд, неизбежно возникнет провал суммарных показателей в первом семестре, потому что мобилизация происходит, как показывает практика внедрения системы, в последние месяцы перед подачей отчетности. Кроме того, очевидно, что эффективность системы тем выше, чем меньше времени проходит между исполнением работ и получением вознаграждения за них;

2) следующая проблема более сложная. Она связана с фундаментальной основой системы – премирование по результатам работы за предыдущий период. Здесь возникает противоречие с еще одной важнейшей задачей администрации вуза – привлечение новых кадров. Получается в отсутствии данных за предыдущий семестр нет оснований для начисления стимулирующих выплат и, соответственно, новые преподаватели могут претендовать только на оклад. В данном случае система дает сбой, так как с одной стороны возникает необходимость на первых порах применить финансовые инструменты для закрепления привлеченных преподавателей, а с другой – не нарушать стройность системы;

3) предложенная система предусматривает только стимулирование преподавателей. Однако открытым остается вопрос о введении системы штрафования (снятия баллов в отдельных разделах) за нарушение трудовой дисциплины, снижение качества и т.д. Безусловно, данная точка зрения имеет право на существование, но мы полагаем, что она может иметь место только в условиях крупных вузов, имеющих достаточный кадровый резерв.

Реализуя положение о рейтинговой системе мы предусмотрели возможность дважды в год корректировать как сами показатели, так и их весовые значения. Это позволяет применять гибкий подход к управлению мотивацией ДПС, быстро реагируя как на изменение внешних условий (например, введение дополнительных показателей при оценке эффективности вуза), так и внутренние сигналы (например, приспосабливание к системе и накручивание баллов, возникновение критического дисбаланса между показателями и т.д.). Данный подход делает систему живой и при этом позволяет уйти от непрозрачности при поощрении работников, делая систему премирования за достижение целевых показателей открытой и справедливой.

Для этого необходимо было жестко придерживаться следующих принципов:

1) Никакой дискриминации. Учитывается и соответственно оплачивается рейтинг всех преподавателей, в том числе совместителей. Очевидно, что это оправдано – трудовые договоры отличаются только частью ставки и многие совместители выполняют значительно больше работы, чем их штатные коллеги. При этом, естественно, учитываются только те

достижения, которые связаны с работой в нашем вузе;

2) Каждый может наблюдать и участвовать в трансформации системы и все могут убедиться в справедливости начисления баллов. Существует две комиссии, в каждую из которых входят преподаватели и работники администрации. Одна по утверждению критериев и весовых значений баллов, а другая – по подведению итогов рейтинга. Обе комиссии собираются дважды в год. Членами второй комиссии не могут быть работники, претендующие на получение стимулирующей выплаты. Это позволяет избежать аффилированности и ангажированности со стороны работников администрации. Также частично снимается вопрос недоверия со стороны профессорско-преподавательского состава;

3) Принимаются в расчет только измеримые и верифицируемые показатели. Каждый балл должен быть подтвержден претендентом на получение стимулирующей доплаты и его заведующим кафедрой. Соблюдение этого принципа не только дает возможность повысить опять же прозрачность системы, но и в разы повышает исполнительскую дисциплину, вся информация, которая необходима соответствующим службам вуза для составления различных отчетов, дважды в год исправно поступает в эти службы. Хотя ранее процесс сбора данных, например, для ежегодного отчета по Науке или при подготовке к аккредитации занимал в десятки раз больше время;

4) Кесарю кесарево! Есть ряд работников, которые совмещают должности и злоупотребляют своим положением, пытаясь выдать одну деятельность за другую используя наложение зон ответственности. Безусловно, директор спортивного центра имеет возможность организовать спортивное состязание среди студентов, но и подать эту работу в качестве эффективной в рейтинге преподавателей, работая на 0,3 ставки на кафедре физической культуры. В данном случае опять же, мы хотим доказать, что данное мероприятие не было отражено в плане работы центра как его составная часть, в противном случае следует отказ от учета заявленных показателей.

5) Смотри на баллы, а не на деньги! Суть в том, что мы не объявляем стоимость одного балла, потому что мы имеем ограниченный фонд на стимулирование, который изменяется в зависимости от разных обстоятельств: средней заработной платы по региону в квартале, трансфертов федерального бюджета, внебюджетных доходов. Кроме того, мы не можем заранее знать суммарное количество баллов и количество участников. Поэтому можно опираться только на результаты прошлого отчетного периода. Очень важным моментом, чтобы стоимость одного балла была солидной, поэтому необходимо и иметь достаточный фонд, и очень взвешенно подходить к определению весовых значений каждого параметра. Иначе может произойти дискредитация системы в глазах преподавателей. Нет смысла стараться, если стоимость одного балла – 10 рублей, а в среднем по опыту набирают 25 баллов, из-за очень жестких значений системы.

6) Не хочешь – не сдавай! Никто не принуждает представлять отчет, просто будет начисляться только базовая зарплата. Не представил вовремя отчет, весь семестр ваши стимулирующие будут получать ваши коллеги, которые все делают вовремя. В этом заложен мощнейший потенциал эффективности системы. Первый раз к идее внедрения данной системы, почти половина преподавателей отнеслись небрежно, как к очередной провальной инициативе, не представив данные в указанные сроки. Однако требования выхода на среднюю заработную плату по региону заставили администрацию пойти на бес-

прецедентный шаг распределить все средства только на преподавателей, представивших отчет. И это привело к повышению заработной платы в 1,5-2 раза по сравнению с предшествующим периодом. Ничего не работает так эффективно, как сарафанное радио, которое привело к тому, что в следующем учебном году, количество преподавателей, представивших отчет, увеличилось с 56 до 73%. Одновременно с этим увеличилось количество суммарных баллов, что при равном фонде заработной

платы, привело к уменьшению средней стоимости одного балла. Однако желание у первой группы преподавателей получать прежнюю работную плату, заставило их увеличивать свои показатели и набирать больше баллов, чтобы выйти на желаемый результат. Таким образом, возникла саморегулируемая система, которая привела к существенному повышению прироста показателей эффективности деятельности вуза, практически в 2,7 раза за весь период эксперимента (таблица 2).

Таблица 2 - Результативность системы стимулирования с 2014 по 2016 гг.

Семестр	Приняло участие	Общее количество баллов	Средний балл
1-й 2014/15	21	294	14
2-й 2014/15	26	779	30
1-й 2015/16	37	976,5	26,4
2-й 2015/16	35	1319,5	37,7

В структуре видов деятельности, за 2 года из ранее отстающих, стала преобладающей научно-исследовательская деятельность, что является пока-

зателем правильности принятых управленческих решений (рисунок 1).



Рисунок 1 - Структура видов деятельности, отраженная в рейтинговой системе

Кроме того, появился четкий и справедливый механизм отбора ППС и определения сроков заключения трудовых контрактов при избрании на должность. Теперь в качестве системы поддержки решения об избрании членами ученого совета какого-либо претендента из числа ППС, можно уверенно применять результаты рейтинговой оценки, соответственно применяя сроки контрактов как дополнительный инструмент мотивации персонала. Очевидно, что преподаватели, имеющие высокие средние баллы, могут рассчитывать на преференции в виде избрания на более длительные сроки, чем их коллеги. Соответственно, появляется возможность использовать этот инструмент для оценки эффективности работы заведующих кафедрами, по показателю среднего балла преподавателей.

Необходимо отметить, что практика оценки индивидуальных достижений достаточно обширна в коммерческих структурах, однако в системе высшего образования используется, на наш взгляд, ограничено. Это связано с большим объемом работы по подготовке системы к функционированию, согласо-

ванию множества позиций по настройке критериев эффективности. В этой связи представленный опыт позволяет получить своеобразный методический инструментарий по совершенствованию системы управления вузом, эффективности расходования средств и повышения мотивации преподавателей. Потому что, именно открытость и простота системы позволяет преподавателям сфокусировать свое внимание на возможностях заработка в стенах вуза, используя свои сильные стороны (так как все могут найти себе виды деятельности, в которых у них выше потенциал). Это не только позволяет снизить текучесть кадров, но и привлечь преподавателей из других вузов, а также повысить долю квалифицированных специалистов-практиков.

Подводя итог, можно отметить, что данный подход является достаточно простым для применения на практике, легко тиражируется и может быть модифицирован в зависимости от специфики образовательной организации, при усердном соблюдении вышеуказанных принципов. В зависимости от государственной политики в сфере финансирования вузов,

показателей эффективности вузов, других важнейших факторов система может гибко изменяться и перестраиваться.

Библиографический список

1. Булгакова Н. В. Подсчитать и сокращать. Преподавателей вузов испытывают на эффективность / Н. В. Булгакова // За науку. - № 13 (1393). - 9 апреля 2015.
2. Василенко О. Ю. Преподаватель вуза: мотивация и стимулирование трудовой деятельности (Обзор социологического исследования) / О.Ю. Василенко, Е.В. Вельц // Вестник Омского университета. - 1999. - Вып. 4. - С. 134-136.
3. Гегеchkори, О.Н. К вопросу о мотивации преподавателя вуза на основе интегрированной оценки качества их деятельности / О.Н. Гегеchkори // Известия КГТУ / Калинингр. гос. техн. ун-т. - 2007. - N 12. - С. 200 - 204.
4. Кравченко Е.В. Оценка удовлетворенности преподавателей вуза с позиций теории Ф. Герцберга / Е.В. Кравченко, Л.А. Гизатуллина // Вестник ТИСБИ. - №4. - 2011. - С.54-60.
5. Меркулов Н. Н. Мотивация эффективной научной работы преподавателей ВУЗов / Н. Н. Меркулов, Л. В. Ширяева // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ": сб. науч. тр. Темат. вып.: Технический прогресс и эффективность производства. - Харьков: НТУ "ХПИ". - 2011. - № 7. - С. 94-105.
6. Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы: утв. распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. №2190-р. (ред. от 14.09.2015) // Собрание законодательства РФ. - 03.12.2012. - № 49. - Ст. 6909; изменения опубликованы на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru> - 21.09.2015.
7. Эффективный контракт в науке [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnyy-kontrakt-v-nauke-parametry-modeli> - (дата обращения 02.03.2017).

References

1. Bulgakova N. V. Pooschityat' i sokrashchat'. Prepodavatelej vuzov ispytyvayut na effektivnost' / N. V. Bulgakova // Za nauku. - № 13 (1393). - 9 aprilya 2015.
2. Vasilenko O. YU. Prepodavatel' vuz'a: motivatsiya i stimulirovanie trudovoj deyatel'nosti (Obzor sociologicheskogo issledovaniya) / O.YU. Vasilenko, E.V. Vel'c // Vestnik Omskogo universiteta. - 1999. - Vyp. 4. - S. 134-136.
3. Gegechkori, O.N. K voprosu o motivatsii prepodavatelya vuz'a na osnove integrirovannoj ocenki kachestva ih deyatel'nosti / O.N. Gegechkori // Izvestiya KGTU / Kallningr. gos. tehn. un-t. - 2007. - N 12. - S. 200 - 204.
4. Kravchenko E.V. Ocenka udovletvorennosti prepodavatelej vuz'a s pozitsij teorii F. Gercberga / E.V. Kravchenko, L.A. Gizatullina // Vestnik TISBI. - №4. - 2011. - S.54-60.
5. Merkulov N. N. Motivatsiya effektivnoj nauchnoj raboty prepodavatelej VUZov / N. N. Merkulov, L. V. SHiryeva // Vestnik Nac. tekhn. un-ta "HPI": sb. nauch. tr. Temat. vyp.: Tekhnicheskij progress i effektivnost' proizvodstva. - Har'kov: NTU "HPI". - 2011. - № 7. - S. 94-105.
6. Programma poehtapnogo sovershenstvovaniya sistemy oplaty truda v gosudarstvennyh (municipal'nyh) uchrezhdeniyah na 2012-2018 gody: utv. rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 26 noyabrya 2012 g. №2190-r. (red. ot 14.09.2015) // Sbranie zakonodatel'stva RF. - 03.12.2012. - № 49. - St. 6909; izmeneniya opublikovany na Oficial'nom internet-portale pravovoj informacii <http://www.pravo.gov.ru> - 21.09.2015.
7. Effektivnyj kontrakt v nauke [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnyy-kontrakt-v-nauke-parametry-modeli> - (data obrashcheniya 02.03.2017).

ВОПРОСЫ ВОСПРИЯТИЯ НАСЕЛЕНИЕМ «ЗЕЛЕННОГО» БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Бондаренко В.А., д.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: В статье приведены результаты маркетингового исследования (в виде опроса респондентов) в отношении восприятия инициатив по построению «зеленого» бренда региона. Важным представляется выявление отношения респондентов к территории своего постоянного проживания, понимание осуществления мероприятий по созданию бренда вообще и «зеленого» брендинга, в частности.

Ключевые слова: «зеленый» бренд, территория, опрос, устойчивое развитие.

Abstract: the article presents the results of a marketing research (survey respondents) regarding the perception of initiatives to build a «green» brand of the region. Important is to identify the respondents' attitude to the territory of their permanent residence, the understanding of the implementation of measures on creation of the brand in General and «green» branding in particular.

Keywords: «green» brand, the territory, the survey, sustainable development.

Осознание социумом угрозы от развития потребительского общества, роста населения земного шара и объемов потребления ресурсов, загрязнения окружающей среды и распространения этих явлений на все регионы мира вследствие эффекта глобализации в качестве меры самосохранения социума обусловило практический интерес к социально-экономическому маркетингу, демонстрирующему, в том числе, ответственность компаний в отношении здоровья потребителей и состояния окружающей среды. Устойчивое развитие предполагает соответствие растущего потребления растущему населению, что, в свою очередь, опосредует такую модернизацию производства, которая предусматривает уменьшение потребления ресурсов и минимизацию отходов. Безусловно, такая модернизация является финансово обременительной, тем не менее, она не должна сказываться на потреблении основных групп населения. Естественным образом, продукция, произведенная по «зеленым» технологиям может быть более дорогой и, соответственно, проигрывать по ценовой конкуренции компаниям, не использующим «зеленые» технологии [3].

Нематериальные активы территории в настоящее время приобретают все большее значение, и бренд среди таких активов является одним из ключевых, обеспечивающих приток инвестиций, привлечение экономически активного населения и рост деловой активности. Все это вызывает интерес к брендингу. В том числе «зеленому», что начинает осознаваться бизнесом и властью применительно к территориальному развитию.

При создании территориальных брендов, в принципе, используют те же приемы, что при создании товарных и сервисных брендов. Согласно мнению таких авторитетов, как Котлер Ф., Анхолт А., Олинс У. определяют методологию формирования бренда с использованием уже существующего на данный момент имиджа территории, определение ожидаемого имиджа вследствие использования потенциала территории и создании конкретных атрибутов транслируемого бренда и его продвижения целевым аудиториям, как внутри территории, так и вовне ее [5, 6, 7]. Бренд территории, в идеале, должен являться своеобразным посланием, несущим информацию о сущности территориальной, экономической, социальной и культурной среды территории, ее потенциале и долгосрочных планах развития территории, сочетающегося с общефедеральными и мировыми тенденциями [3].

Повторимся, проблематика создания бренда и его продвижения давно и активно исследуется, и предпринимаются практические решения в данной сфере на продуктовых (товарных и сервисных) рынках [2]. Бренд позволяет компаниям оправданно

pretendовать на получение ценовой премии, выражающейся в материальной выгоде, за счет воспринимаемого потребителями нематериального актива [1].

В настоящее время во многих регионах России предпринимаются усилия по созданию региональных брендов. В этой связи интересным представляется определить понимание жителями значимости построения «зеленого» бренда территории их постоянного проживания.

В данной связи был проведен опрос в сети Интернет был проведен в мае-июне 2017 г. Опрошены были 980 чел. в возрасте от 18 до 55 лет. Интерес именно к данной возрастной группе обусловлен тем, что на данный момент времени именно они формируют внутренний имидж территории и вносят значительный вклад в региональное развитие. Их видение ситуации в отношении экологии региона и развития «зеленой» энергетики в области представляется значимым. В частности с респондентами обсуждался вопрос о том, чем отличается Ростовская область от других территорий (рис.1).

Обращает на себя внимание тот факт, что более 80% опрошенных считают Ростовскую область обширной территорией. В отношении высокого развития инфраструктуры, как отличительной характеристики Ростовской области оценки опрошенных более скромные. Такой ответ дали 44% респондентов. Большинство опрошенных осведомлены о наличии на территории области Волго-донского канала (34%), многие осведомлены о наличии Гидроэлектростанции (ГЭС) (23%), подавляющее большинство знает о наличии в области Ново-ростовской АЭС в г. Волгодонске (78%). Значимым представляется, то что 47% опрошенных считают, что в области хорошая экологическая обстановка.

Далее, на рис. 2 приведены результаты ответов на вопрос о том, чем славится, по мнению респондентов, Ростовская область.

Обращает на себя внимание тот факт, что жители оценивают свою территорию с точки зрения производимых товаров или оказываемых услуг. Также респонденты в Ростовской области (более 90%) в качестве элемента, который славит область, назвали уникальную историю территории, связанную с донским казачеством.

На рис.3 приведены результаты ответов на вопрос о том, какое впечатление производит область.

Следует отметить, что жители Ростовской области (26,1%), что их область производит яркое впечатление. Об общем положительном впечатлении говорят 34,2% из Ростовской области.

На рис. 4 приведены результаты ответа на вопрос о том, красива ли область, по мнению респондентов.

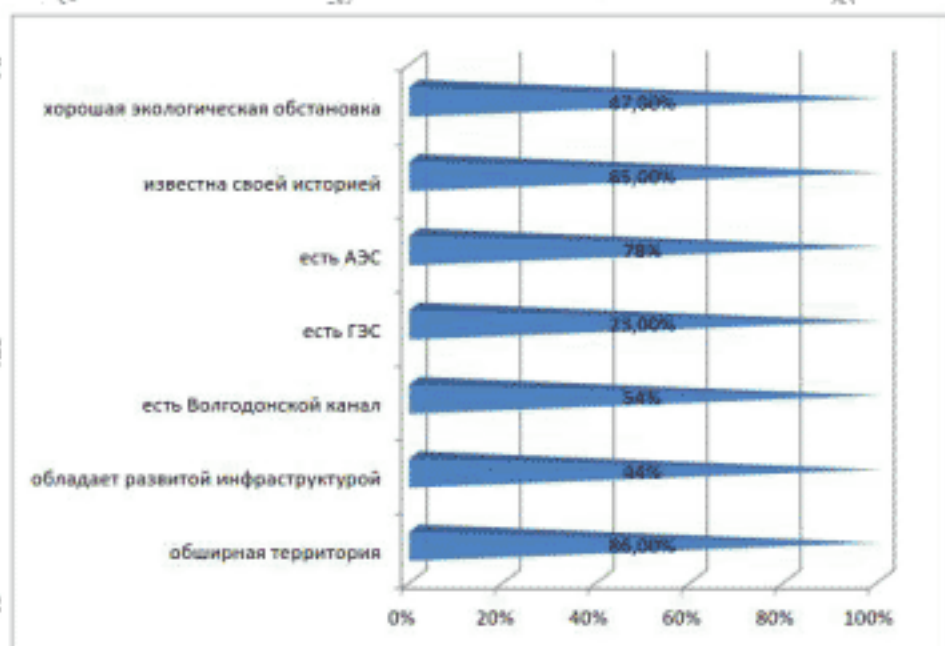


Рисунок 1 - Распределение ответов респондентов на вопрос «чем, по Вашему мнению, Ростовская область отличается от других территорий?», % (могли дать несколько вариантов ответа)

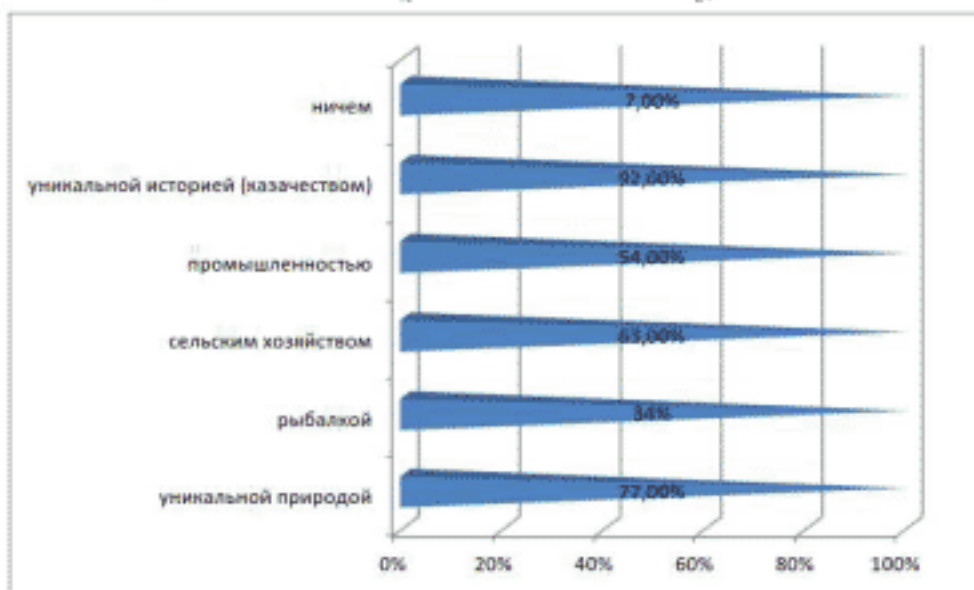


Рисунок 2 - Распределение ответов респондентов на вопрос «чем славится Ростовская область?», % (респонденты могли дать несколько вариантов ответов)

Следует указать, что большинство опрошенных считают свою область очень красивой 28%, обладающей большим количеством красивых мест, но не имеющей некоего единого образа (более 39% в Ростовской области). Остальные, порядка 33% опрошенных считают область не красивой из-за различных экологических проблем.

Анализируя ответы на данный вопрос, отметим, что респонденты испытывают преимущественно положительные чувства по отношению к области про-

живания (64% в Ростовской области). Кроме того, к этим результатам можно также добавить оценку территории, как яркой, вызывающей позитивные красивые чувства (это еще 15,3%). Однако, почти по 20% респондентов оценивают область собственного проживания, как вызывающую у них чувство скуки и неприятные эмоции.

На рис. 3 приведены результаты ответа респондентов на вопрос о том, гордятся ли они территорией своего проживания.

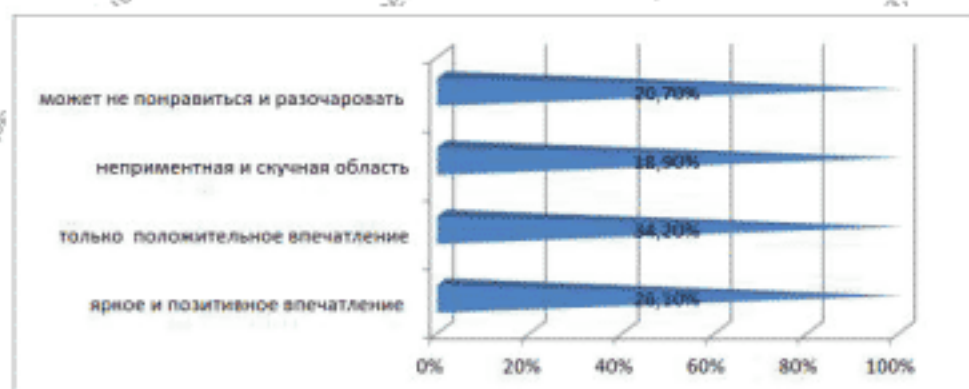


Рисунок 3 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Какое впечатление производит Ростовская область?», %

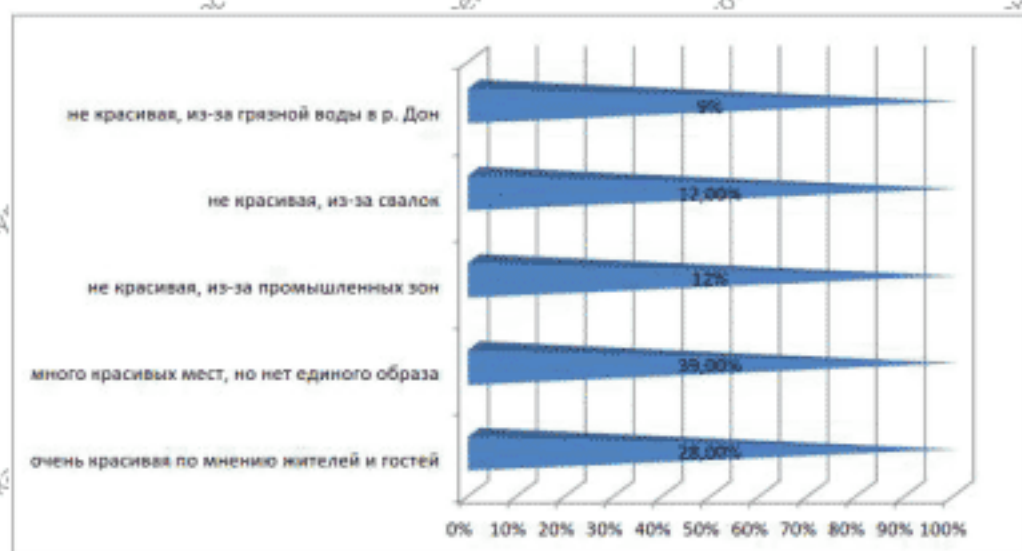


Рисунок 4 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Красива ли, по Вашему мнению, область?», %

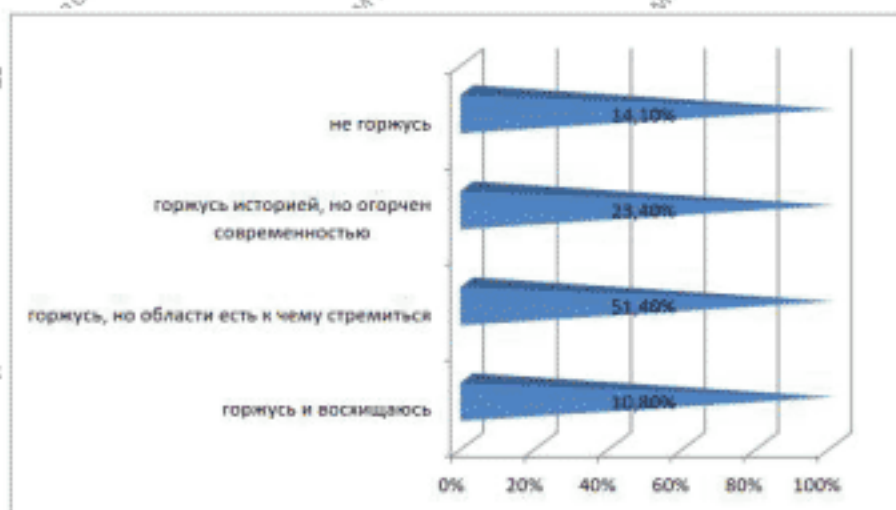


Рисунок 5 - Распределение ответов респондентов на вопрос «чувствуете ли вы гордость от того, что проживаете в Ростовской области?», %

Значимым представляется тот, факт, что 31,4% опрошенных в Ростовской области гордятся местом своего проживания, хотя считают, что региону есть к чему стремиться. В этом аспекте присутствует желание улучшения экологической обстановки в области. Испытывают безоговорочное чувство гордости 10,8% Ростовской области. Тревожным сигналом

следует считать то, что процент не испытывающих гордость за свой регион превышает процент безоговорочно гордящихся. Кроме того, более 23% в Ростовской области гордятся историей, но не современной ситуацией, что свидетельствует о комплексе накопленных проблем.

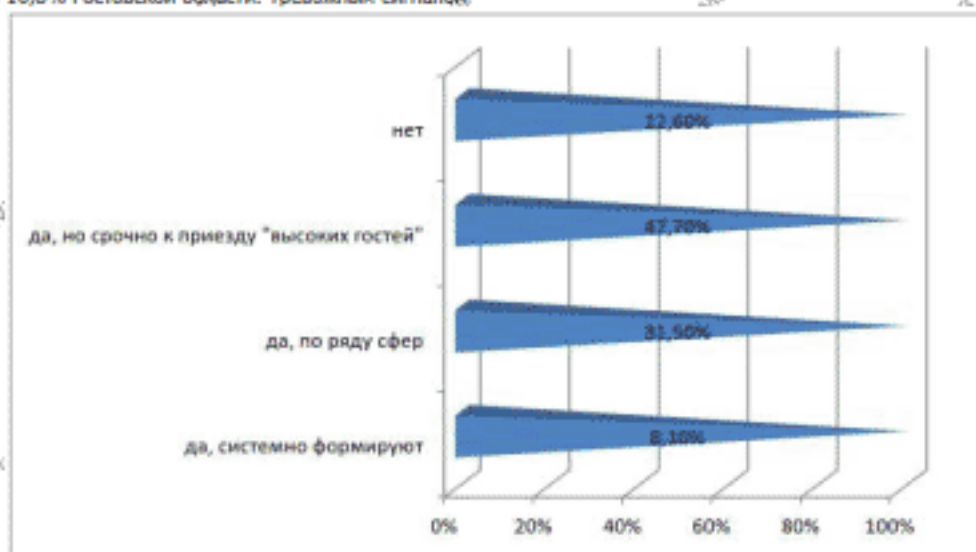


Рисунок 6 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Как вы считаете, формируют ли власти имидж города / территории?», %

Получается, что 8% респондентов в Ростовской области отмечают целенаправленные действия властей по формированию имиджа территории. В Ростовской области положительно применительно к

ряду сфер на этот вопрос ответили 31,5% опрошенных.

На рис. 7 приведены результаты ответа на вопрос о том, можно ли назвать территорию чистой.

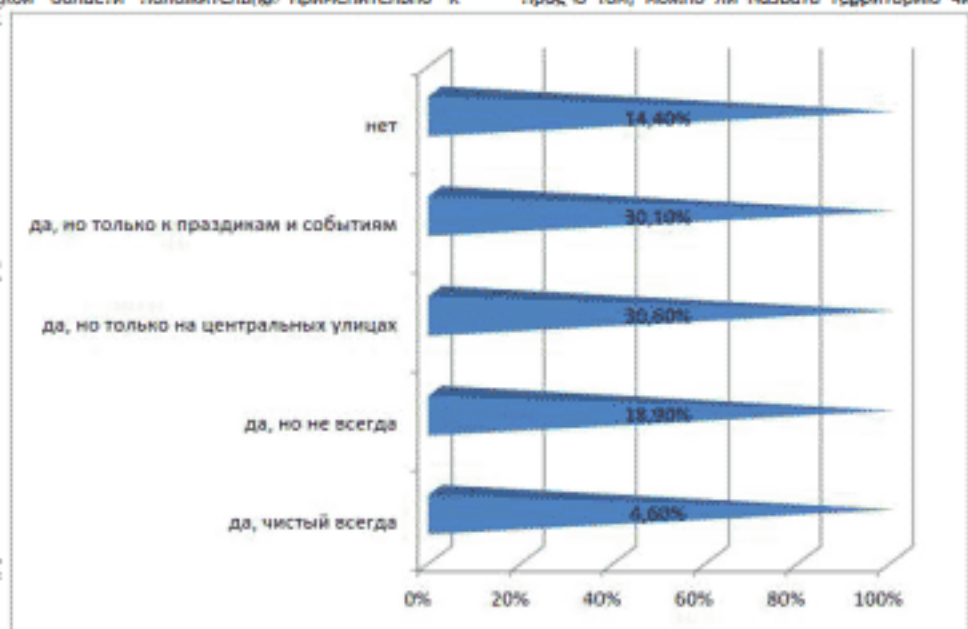


Рисунок 7 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Можно ли назвать город / территорию чистой?», %

В целом, следует отметить, что жители Ростовской области требовательны к властям в отношении

чистоты на улицах, что свидетельствует из их недовольства этим параметром. Так, 14,4% считают тер-

риторию грязной. Чистой территорию считают только 4,6% опрошенных ростовчан. По мнению опрошенных, чистота наблюдается преимущественно в центре. Для Ростовской области характерен ответ,

что порядок наводится к приезду «высоких гостей» и значимым событиям (30,6% респондентов).

На рис. 8 приведены результаты ответа респондентов на вопрос о приемлемой форме гражданской активности.

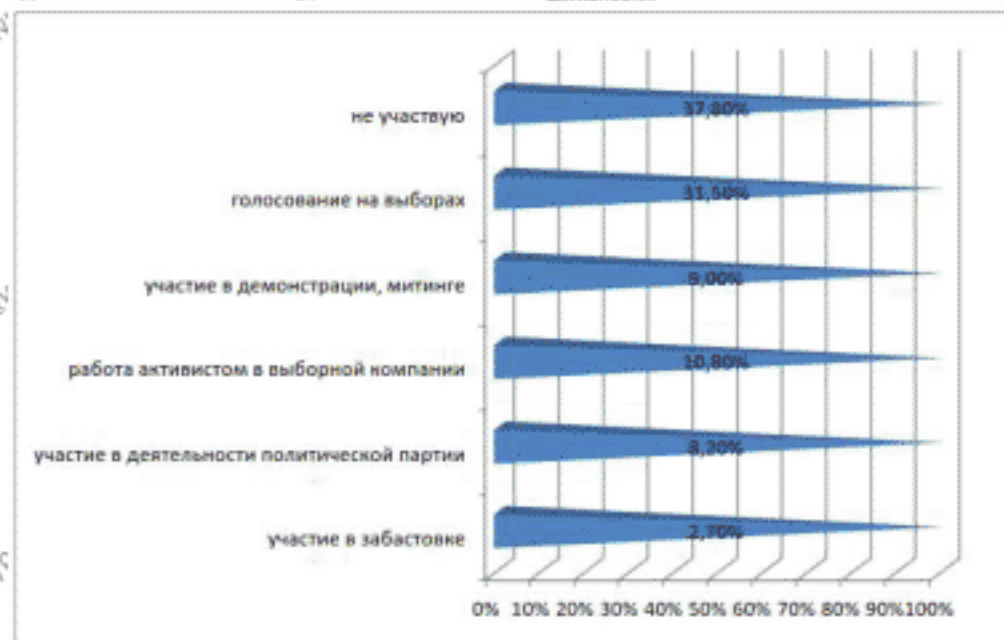


Рисунок 8 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Назовите приемлемые для Вас формы гражданской активности?», %

В первую очередь, следует отметить, что 37,8% опрошенных в Ростовской области не планируют своего участия в плане проявления какой-либо гражданской активности, что свидетельствует о пассивной позиции значительной части населения. Большинство желающих проявлять гражданскую позицию изъявляют готовность высказать свое мнение

в рамках голосования на выборах: 31,3% опрошенных. Большинство респондентов не склонны к крайним формам протеста в виде забастовок (менее 3%) или выхода на демонстрации (менее 10%).

На рис. 9 приведены результаты ответа респондентов на вопрос о том, для чего власти создают бренд территории.

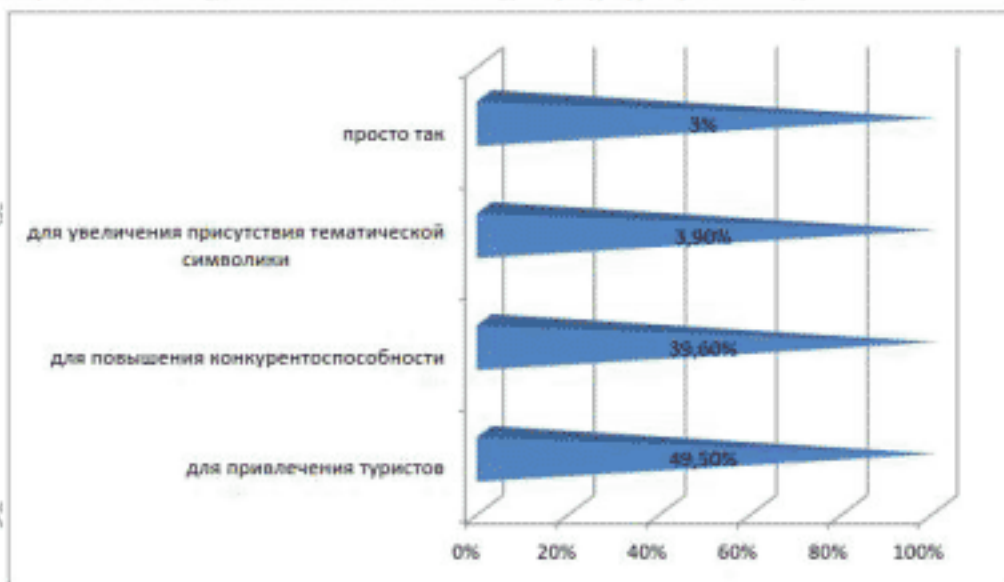


Рисунок 9 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Как вы считаете, для чего создается бренд территории?», %

При анализе полученных результатов, следует отметить, что большинство опрошенных осознает рациональные мотивы формирования регионального бренда. Так, 49,5% респондентов в Ростовской области считает, что это необходимо для привлечения туристов, а 39,6% - что это необходимо для роста конкурентоспособности территории.

Вместе с тем, есть респонденты, которые считают, что бренд региона создается просто так, для оправдания активности властей и расходования бюджета (рост символики) и что он создается просто так в качестве «дани моде».

Резюмируя результаты проведенного исследования в плане восприятия респондентами инициатив по созданию «зеленого» бренда территории следует отметить, что большинство респондентов отмечают ее территории своего постоянного проживания от других регионов; порядка 11% респондентов считают, что территория их проживания обычная; вместе с тем, от 64% опрошенных отметили, что что-то особенное в области есть, но они затрудняются это или эти качества сформулировать; в качестве критериев уникальности территории в Ростовской области респондентами выделяется природа, наличие АЭС, ГЭС, Волго-донского канала.

Библиографический список

1. Бондаренко В.А., Хачатурян Н.Р. О роли бренда в продвижении продукции на рынки // Экономика и предпринимательство. 2015. №8. Ч.1. С. 528-530.
2. Бондаренко В.А., Иванченко О.В., Калиева О.М. Исследование идентичности жителей российских регионов с точки зрения формирования регионального бренда // Практический маркетинг. 2017. №7 (245). С. 30-40.
3. Зязина В.А. Принципы территориального брендинга // Бренд-менеджмент. 2010. №5. С. 298.
4. Костоглодов Д.Д., Бондаренко В.А., Гуськов А.И. Экологический маркетинг в развитии рынка органических продуктов питания в России: эволюция, современное состояние, перспективные тенденции (региональный аспект). Монография: Ростов-н/Д, 2014. 135 с. - с. 16-17.
5. Kotler Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб. Школы экономики в Санкт-Петербурге. 2005.
6. Anholt S. (2006). Brand New Justice: The Upside of Global Branding. Oxford. Butterworth-Heinemann.
7. Olins W. (2002). How to Brand a Nation. London.

References

1. Bondarenko V.A., Hachaturyan N.R. O roli brenda v prodvizhenii produkcii na rynki // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. №8. CH.1. S. 528-530.
2. Bondarenko V.A., Ivanchenko O.V., Kalieva O.M. Issledovanie identichnosti zhitel'ej Rossijskikh regionov s točki zreniya formirovaniya regional'nogo brenda // Prakticheskiy marketing. 2017. №7 (245). S. 30-40.
3. Zyzina V.A. Principy territorial'nogo brendinga // Brend-menedzhment. 2010. №5. S. 298.
4. Kostoglodov D.D., Bondarenko V.A., Gus'kov A.I. Ekologicheskiy marketing v razvitií rynka organicheskikh produktov pitaniya v Rossii: ehvoljuciya, sovremennoe sostoyaniye, perspektivnyye tendencii (regional'nyy aspekt). Monografiya. Rostov-n/D, 2014. 135 s. - s. 16-17.
5. Kotler F., Asplund K., Rejn I., Hajder D. Marketing mest. Privlechenie investicij, predpriyatij, zhitel'ej i turistov v goroda, kommuny, regiony i strany Evropy. SPb. Stokgol'mskaya shkola ehkonomiki v Sankt-Peterburge. 2005.
6. Anholt S. (2006). Brand New Justice: The Upside of Global Branding. Oxford. Butterworth-Heinemann.
7. Olins W. (2002). How to Brand a Nation. London.

Считаем, что, в целом, оправдано рассчитывать на поддержку активистов общественных организаций, бизнесменов и предпринимателей, экономические интересы которых связаны с развитием территории, а также работников администраций, в широком смысле этого слова, так как они, согласившись исполнять свои обязанности и продолжая функционировать в этом качестве в течение сколько-нибудь длительного времени, также связывают собственное благополучие с интересами территории. Именно эти категории населения способны к помощи в формировании регионального «зеленого» бренда. Именно их мнение должно учитываться и дальнейшие исследования целесообразно проводить в этой целевой группе [2].

Согласно данным проведенного маркетингового исследования Ростовской области есть прослойка населения, готовая к поддержке и личному участию делами и капиталом для того, что бы сделать Ростовскую область лучше. На это общественно-политическое объединение могут опираться представители региональной власти при создании «зеленого» бренда территории в целом, или на начальном этапе, отдельных районов.

МОДЕЛЬ КОЭВОЛЮЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Брагина З.В., д.т.н., профессор, Костромской государственной университет

Илюхина А.С., к.э.н., доцент, Костромской государственной университет

Киселев И.К., к.э.н., старший преподаватель, Костромской государственной университет

Аннотация: Обоснована принципиальная схема построения модели коэволюции социально-экономического развития территорий. Дана содержательная интерпретация количественных параметров модели, отражающих коэволюцию состояния и социально-экономического развития региона и его муниципалитетов, необходимые для подготовки управленческих решений сотрудниками органов государственного управления. Показана логика выявления актуальных для муниципалитетов направлений проектной деятельности, во имя повышения экономической и социально-справедливого уровня жизнеобеспечения региональной экономики на примере Костромской области. **Ключевые слова:** проектное управление, коэволюция, социально-экономические процессы, показатели, корреляция, дисперсия, главная компонента, факторная нагрузка.

Abstract: The fundamental scheme of the Regional co-evolution Socio-economic Development Model is scientifically grounded. Meaningful interpretation of quantitative model parameters needed for identifying the co-evolution status and social and economic stage of regional development has been drawn up and can be used for governmental management solutions. The logics of topical project activities identification, aiming higher standards of living, is shown, using the example of Kostroma region.

Keywords: project management, co-evolution, social and economic process, indicators, correlation, variance, central component, factor pressure.

Статья выполнена в рамках Гранта РФФИ № 16-06-00034 «Моделирование коэволюции социально-экономического развития регионов».

Решение стратегических задач развития территории, таких как разработка коэволюционной стратегии, предполагает необходимость поиска эффективных инструментов планирования, актуальных в современных условиях хозяйствования. При этом важно способствовать концентрации и рациональному использованию ограниченных ресурсов (финансовых, инвестиционных, человеческих), управленческих и др.) публичного и частного секторов экономики, как свидетельствует успешный мировой опыт, решение указанных проблем способствует внедрению в деятельность органов власти проектного подхода к управлению. По инициативе Президента и Министерства экономического развития РФ сделаны первые шаги по внедрению принципов проектного управления в деятельность федеральных и региональных органов государственной исполнительной власти. Принято решение правительства РФ о внедрении проектного управления в органах государственного управления. Этот подход важен и для решения стратегических задач. Органом государственной власти субъектов Российской Федерации рекомендовано организовать проектную деятельность, руководствуясь утвержденным постановлением. Как каждая институциональная инновация, исполнение и этого решения требует адекватного ему организационного, информационного и методического обеспечения, чему и посвящено наше исследование, результаты которого представлены в статье.

Постановка проблемы

Согласованное, непротиворечивое социально-экономическое развитие регионов (т.е. коэволюция) имеет принципиальное отличие от аналогичных процессов в биологии и экологии. Оно состоит в том, что это управляемый процесс. В социально-экономических процессах активную роль играет человек, являющийся носителем экономических и социальных интересов, вступающий в экономические отношения с экономической организациями и экономическими субъектами. Особая роль человека в нелинейных ситуациях выбора желаемого пути развития нарушает генетически унаследованную версию эволюции социальной системы. Эти обстоятельства заставляют нас предложить новую трактовку «коэволюции социально-экономического раз-

вития регионов», рассматривая её как согласованное развитие относительно обособленных административно-территориальных единиц, характеризующихся взаимозависимостью природных, материально-технических, социальных процессов, изменяющихся под влиянием управленческих решений. Но модель коэволюции не самоцель. Такая модель должна помочь понять: как достичь социально-справедливого развития территорий. Полезная практике модель коэволюции должна включать в себя также характеристики, которые представляют собой реперные точки согласования социально-экономического прогресса территорий (регионов, муниципалитетов). Осознавая это, мы за математическую основу модели приняли методы многомерной статистики: в частности корреляционный, факторный и кластерный анализ.

Содержательную интерпретацию параметров модели, концентрируемых в себе признаковое пространство коэволюции социально-экономических систем, мы уже предьявили в ряде статей [1, 2]. В данной статье мы хотим объяснить каким образом модель коэволюции социально-экономического развития региона (муниципалитета) может служить прогрессу территорий посредством проектного управления, который бы базировался не на административно-функциональной структуре региона (как в практике), а на структуре, отражающей реальные тренды социально-экономического развития территории, а так же учитывал угрозы (риски, вызовы) для его позитивного развития.

Коэволюция региона проявляется через свойственные ему социально-экономические процессы и представлена сотнями статистических показателями. Избыток информации затрудняет понимание результативности социально-экономических процессов и наиболее существенных их взаимосвязей. Осмысление результативности процессов облегчается, если среди анализируемых показателей (их отражающих) выделяются такие, которые сильно коррелированы между собой и потому мало отличаются в своем отражении тенденций, свойственных коэволюции социально-экономического состояния региона. Такие тесно связанные между собой процессы изменяются позитивно или деструктивно с близким или одинаковым темпом. Их можно принять за согласованные, то

есть коэволюционно изменяющаяся. Эту тенденцию мы наблюдаем на рисунке 1, где показана динамика изменения тесно коррелированных показателей (чис-

ло хозяйствующих субъектов и среднегодовая численность работающих в организациях) за 2015 год по районам Костромской области.

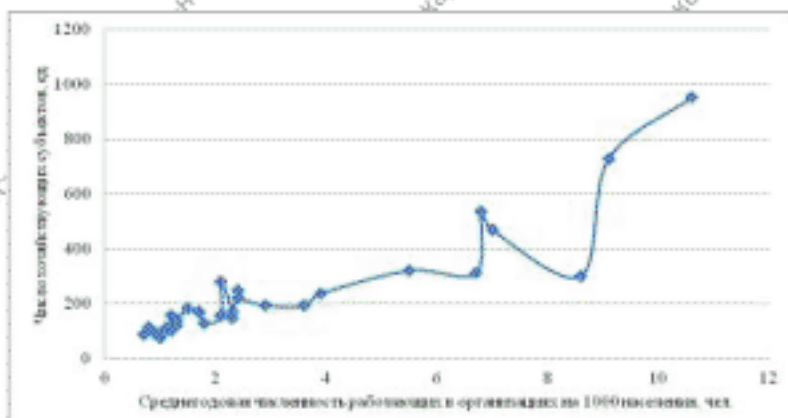


Рисунок 1 - Зависимость числа хозяйствующих субъектов и среднегодовой численности работающих (на примере муниципалитетов Костромской области)

Муниципальные образования расположены в порядке увеличения среднегодовой численности работающих. Из графика видна устойчивая тенденция изменения связанных социально-экономических процессов, выраженных соответствующими показателями. Такая тенденция показывает эволюционную версию развития муниципалитетов Костромской области. Для таких показателей характерна тесная корреляция.

Интенсивное, инновационное развитие территорий региона сопровождается усилением их различий. Это предопределено спецификой их природного и хозяйственного комплексов. Исходя из такой специфики, необходимо актуализировать разные проекты развития, что проявляется в уровне значений социально-экономических показателей, отражающих конкретные направления социально-экономического состояния территории. Наши экспериментальные расчёты по оценке тесноты связи социально-экономических процессов, выраженных показателями за 2005-2015 годы по районам ЦФО и по районам Костромской области показывают, что из всего исходного множества статистических показателей только 25-30% оказываются не тесно коррелированными. Мы рассматриваем это как признак инновационных направлений развития территории или ее деструктивных изменений. Именно этот блок социально-экономических процессов, представленных слабо коррелированными показателями, и нуждается в управленческих воздействиях. Признавая, что в регионе все социально-экономические процессы связаны со всеми, обновление эволюционных процессов происходит через инновационное развитие слабо коррелированных процессов. Исследование, проведенное нами в 2015 году показало [1]: слабо коррелированные показатели представляют состояние социально-экономических процессов включенных в государственные программы, выполняемые в регионе. Финансовая, организационная, технологическая поддержка этих процессов в итоге проявляется и в конечных результатах жизнедеятельности региона, которые потом и оказываются сильно коррелированными. Сложность и нелинейность обратных связей между социально-экономическими процессами трудно наблюдать, но в их результатах (в проявлениях) ее можно зафиксировать. Такие эффекты в синергетике объясняются резонансным влиянием [3].

Для получения возможности наблюдать закономерности или тенденции в неустойчивой среде следует **заменить** группу **слабо коррелированных** между собой показателей некой латентной (расчетной) величиной, которая по определению концентрирует в себе тенденции изменения исходных значений показателей. Такая замена группы не коррелированных между собой показателей латентными величинами должна производиться с наименьшими потерями смысла, содержащегося в исходном множестве показателей. Таким свойством обладают главные компоненты и факторные нагрузки, полученные в результате компонентного анализа исходного множества показателей.

Для объяснения правомерности использования компонентного анализа обратимся к основным положениям этой предметной области. Одну из основных задач компонентного анализа можно определить как исследование полной дисперсии исходного массива показателей для определения числа и видов тех «общих дисперсий», которые обуславливают корреляции в данной совокупности показателей. Одновременно предполагается (обеспечивается), что главные компоненты, соответствующие этим отдельным «общим дисперсиям», не коррелированы между собой. Каждый элемент общей дисперсии отражает ту ее часть, с которой идентифицирована главная компонента. Вместе с тем, главная компонента не только концентрирует в себе часть общей дисперсии исходного массива, она проследит социально-экономические процессы, представленные показателями, которым свойственна высокая изменчивость. С экономической точки зрения это свидетельствует о двух возможных типах процессов. Первый: может быть интенсивное, как правило, инновационное обновление социально-экономического процесса в регионе, на котором были сконцентрированы ресурсы, т.е. реализовывался конкретный проект. Второй: есть вероятность, что разрушался (деградировал) конкретный социально-экономический процесс.

Меру связанности главной компоненты с конкретным социально-экономическим процессом, выраженным показателем, демонстрирует факторная нагрузка. Чем выше факторная нагрузка тем теснее она связана с конкретным социально-экономическим процессом. Кроме того практическая реализация стратегических социально-экономических процессов в регионе, как было отне-

чено, фиксируется в общей дисперсии всего исходного массива. Обособленный социально-экономический процесс, выраженный статистическим показателем, оказывает влияние на коволюцию социально-экономической системы региона

только в той мере, в какой он коррелирует с главной компонентой.

На рисунке 2 представлена принципиальная схема построения модели коволюции социально-экономического развития территорий.

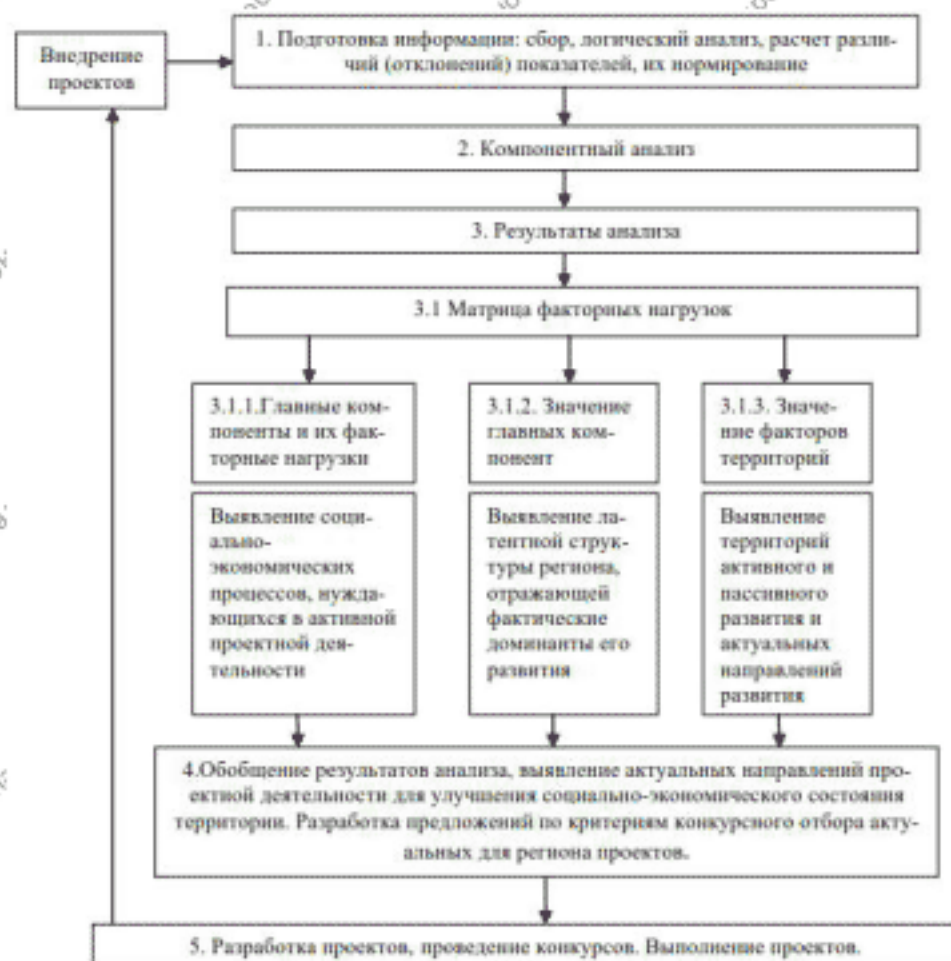


Рисунок 2. Принципиальная схема построения модели коволюции социально-экономического развития территорий

Логика построения модели рассмотрим на примере построенной нами модели коволюции социально-экономического развития муниципалитетов Костромской области за 2000–2015 годы. Рассмотрим основные параметры этой модели на примере 2015 года и продемонстрируем ее практическую полезность.

В качестве исходной информации использовались статистические сборники. Важно, что эти показатели статистически наиболее надежны (по сравнению с эмпирическими или оперативными), поскольку они рассчитаны всеми субъектами хозяйствования по единой методике, что способствует обеспечению достоверности многомерного статистического анализа. Из всего разнообразия было выбрано 73 показателя, отражающих два аспекта жизнедеятельности региона: эффективность состояния социально-экономического процесса, и его социально-экономический потенциал. Корреляционный анализ обнаружил высокую

плотность связей между показателями, которые были исключены из дальнейшего анализа.

В результате компонентного анализа получены главные компоненты (ГК) и факторные нагрузки показателей их определяющие. Весь разброс (изменчивость) различий в состоянии анализируемых социально-экономических процессов, представленных показателями, сосредоточен в семи главных компонентах. Главная компонента – это латентная величина, характеризующая определенный уровень дисперсии исследуемого массива данных. Она представлена всем множеством показателей, участвующих в анализе, однако показатели имеют разную включенность в главную компоненту. Принято считать, что содержательное толкование главной компоненты обеспечивают показатели, факторная нагрузка которых выше 0,7.

На рисунке 3 представлена картосхема показателей в пространстве второй и третьей главных компонент (по оси абсцисс расположены значения по второй главной компоненте, а по оси ординат –

по третьему), наиболее полно характеризующих экономический блок социально-экономической системы

Костромской области. Рассмотрите блоки этой картограммы.

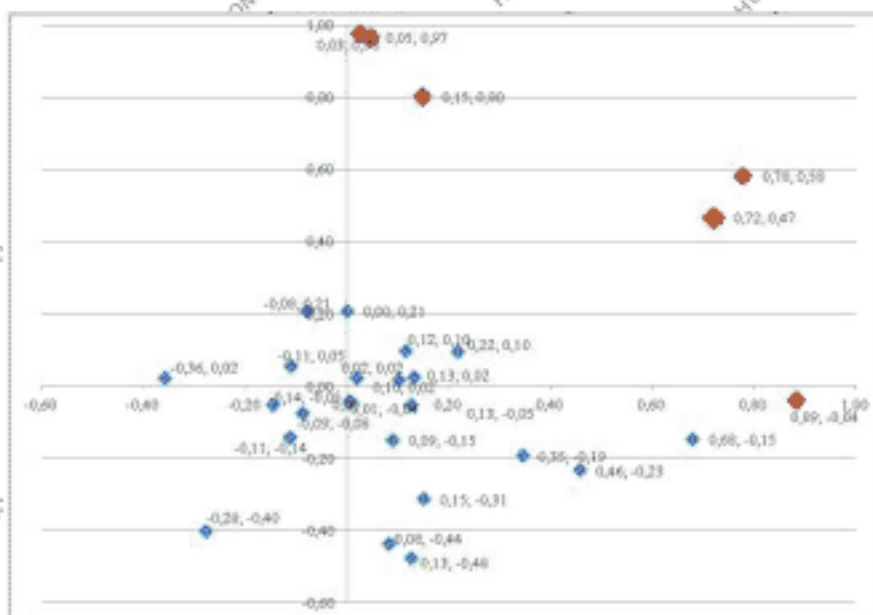


Рисунок 3 - Картограмма показателей в пространстве второй и третьей главных компонент

В **правый верхний** квадрат вошли социально-экономические процессы (представленные показателями), оказывающие непосредственное положительное влияние на объем хозяйственной деятельности в регионе и его активность. К их числу относятся: естественный прирост населения, чел. (0,12; 0,10); миграционный прирост населения, чел. (0,13; 0,02); среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб. (0,15; 0,80); объем отгруженной продукции обрабатывающих производств, тыс. руб. (0,72; 0,47); рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг, % (0,00; 0,21); суммарная задолженность кредиторам по обязательствам, тыс. руб. (0,78; 0,58); перевозки грузов автомобильным транспортом, тн-км (0,10; 0,02); инвестиции в основной капитал в здравоохранении и предоставлении социальных услуг, тыс. руб. (0,02; 0,02); инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения, руб. (0,05; 0,97); объем работ по виду экономической деятельности «строительство», тыс. руб. (0,03; 0,98).

В **правый нижний** вошли показатели, оказывающие существенное влияние на позитивные изменения объемов хозяйственной деятельности в реальном секторе экономики, но не на параметры деловой активности: по третьей главной компоненте их значение выше среднего, а по второй – ниже среднего по региону. В их число вошли: распределение индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности в обрабатывающих производствах (0,89; -0,04); сальдированный финансовый результат организаций, тыс. руб. (0,46; -0,23); ввод в действие жилых домов построенных населением за счет собственных и заемных средств на 1000 чел. населения, кв.м. (0,08; -0,15); поголовье скота и птицы, голов (0,35; -0,19); урожайность зерновых культур, центнеров с 1 га площади (0,13; -0,48); количество отделений почтовой связи (0,08; -0,44); общая площадь жилых помещений, прихо-

дящая в среднем на одного жителя, кв.м. (0,13; -0,31).

В **левый верхний** квадрат вошли социально-экономические процессы, которые оказывают положительное влияние на объемные показатели хозяйственной деятельности (значение по ординате положительное), но сдерживают превышение активности экономической деятельности (абсцисса ниже среднего): численность воспитанников, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных организациях, чел. (-0,11; 0,05); мощность амбулаторно-поликлинической организации на 10000 человек посещений в смену (-0,36; 0,02); численность врачей на 10000 человек населения, чел. (-0,08; 0,21). Здесь важно отметить, что данный квадрат составили показатели, вошедшие в первую главную компоненту, что демонстрирует актуальность развития социальной инфраструктуры, как главного условия повышения активности экономической деятельности в муниципальных образованиях области.

Левый нижний квадрат включает в себя показатели, не оказывающие существенного влияния ни на объем хозяйственной деятельности и на его активность. Это: площадь территории, кв.м. (-0,28; -0,40); среднегодовой уровень безработицы (-0,11; -0,14); средний размер крестьянского хозяйства, га (-0,09; -0,08); объем платных услуг на душу населения (связь) руб. (-0,14; -0,05).

На основании картограммы можно сделать два основных вывода.

Во-первых, портрет представленный картограммой подтверждает достоверность исходного массива, отсутствие в нем логических противоречий в интерпретации состояния социально-экономических процессов в регионе.

Во-вторых, можно утверждать, что в 2015 году в Костромской области значительной части социально-экономических процессов свойственна положительная тенденция как в аспекте увеличения объема деятельности (ресурса) так и в активности позитивных изменений. Вместе с тем, выявлены направ-

ления деятельности, которые нуждаются в повышении активности и прежде всего за счет проектной деятельности: это процессы, вошедшие в левый верхний и правый нижний квадранты. Есть процессы, требующие повышения объемов деятельности. Они сосредоточены в правом нижнем квадранте.

В социально-экономической системе все процессы взаимосвязаны и взаимозависимы между собой в большей или меньшей мере. Благодаря компонентному анализу нам удастся вычленил такие латентные координаты (главные компоненты), которые

способны концентрировать в себе связанность (корреляцию) рейтинга региона с конкретным набором процессов. По каждой, содержательно определенной главной компоненте можно построить график ранга муниципалитетов. Более обширную и глубокую информацию дает факторный портрет, построенный для регионов по 2-ой и 3-ей главным компонентам (по оси абсцисс расположены значения по второй главной компоненте, а по оси ординат – по третьей) (рисунок 4):

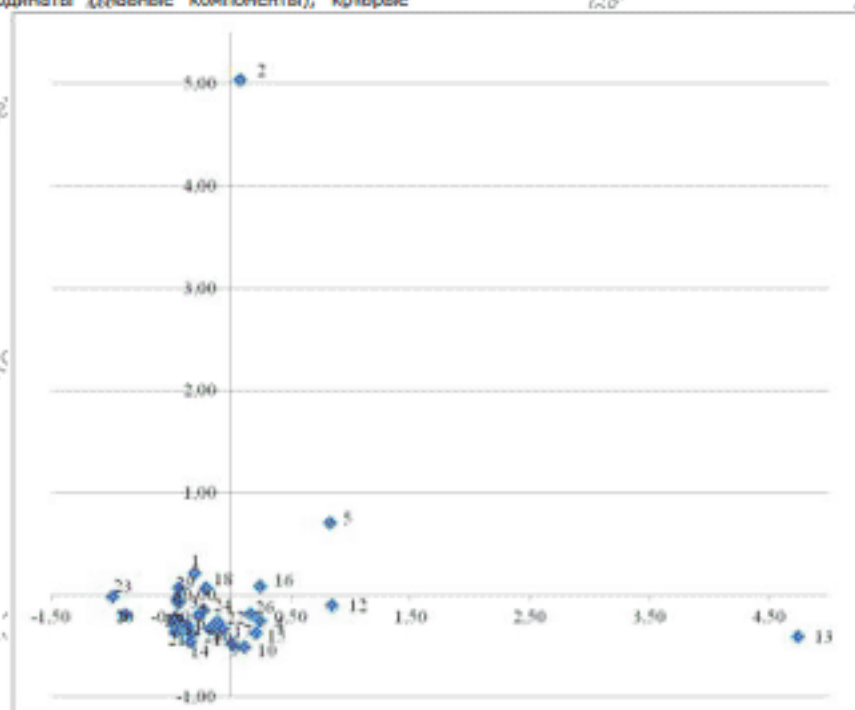


Рисунок 5 - Факторный портрет муниципальных образований Костромской области

В правый верхний квадрат вошли три муниципалитета: г. Волгодореченск, г. Шарья и Межевский район. Только у этих муниципалитетов обе координаты в значениях главных компонент положительны. Для этих муниципалитетов показатели, образовавшие вторую и третью главные компоненты, имеют положительную динамику.

Правый нижний квадрат: г. Нерехта и Нерехтский район, г. Мантурово, г. Буй, Кадынский район, Мантуровский район, Судиславский район, Шарынский район характеризуется благополучным положением относительно роста объемов отгруженной продукции и потенциальной обеспеченности оборотными средствами. Вместе с тем эти муниципалитеты теряют активность экономической деятельности, что проявляется в снижении среднемесячной номинальной начисленной зарплаты и снижении инвестиций в основную капитал в расчете на душу населения и снижении объемов строительства. Последние три параметра явно нуждаются в поддержке посредством новых проектов. В условиях проведения конкурсов проектов необходимо определить приоритеты проектов, способствующих улучшению ситуации по этим направлениям.

Левый верхний квадрат включил в себя муниципалитеты, для которых характерно положительный рост объемов производства при снижении экономической активности. К числу таких муниципалитетов относятся: г. Мантурово, Галичский район,

Кадынский район, Костромской, Красносельский, Судиславский и Мантуровский. Актуальными для них будут проекты направленные на рост объемов строительства, увеличение инвестиций и как следствие увеличение заработной платы.

Нижний левый квадрат включает в себя проблемные муниципалитеты, для которых свойственно и снижение объемов производства, и инвестиционных вложений, сокращение объемов строительства: Антроповский, Буйский, Вохонской, Кологривский, Макарьевский, Мантуровский районы, Нея и Нейский район, Октябрьский район, Островский, Павинский, Парфеньевский, Поназыревский, Тьшутский, Солигаличский, Чухломской и Шарынский районы.

В статье трудно представить все аналитические возможности анализа социально-экономических процессов территории. Вместе с тем, нам бы хотелось убедить читателя в практической полезности предлагаемой нами модели. Для этого приводим несколько фактов подтверждающих достоверность результатов использования метода главных компонент

Для проверки достоверности результатов применения метода главных компонент сопоставим значения рассчитанных нами факторов по муниципалитетам с фактическими значениями показателей. Например, Красносельский район во второй главной компоненте имеет наибольшее значение – 4,74. Вторая главная компонента включила в себя два показателя: объем отгруженной продукции (0,72) и суммар-

ную задолженность 0,78. Если посмотреть исходную матрицу показателей, то Красносельский район характеризуется наибольшими значениями по двум этим показателям: «объем отгруженной продукции» 13727385 тыс. руб.; «суммарная задолженность» 17927,3 тыс. руб.

По третьей главной компоненте наибольшее значение фактора имеет г. Волгореченск 5,04. В третью компоненту вошли три показателя: среднемесячная заработная плата 0,80 (факт 31376 руб. в месяц); инвестиции в основной капитал на душу населения 0,966 (факт 405091 руб./чел); объем работ по отрасли строительство 0,98 (факт 2027289 тыс. руб.). Каждая из фактических значений величина является самой большой в своем ряду.

По четвертой главной компоненте наибольшее значение фактора имеет г. Нерехта и Нерехтский район 2,39. В четвертую компоненту вошли два показателя естественный прирост -0,73 (факт -201 самый большой в ряду) и среднегодовой уровень безработицы -0,73 (факт 0,25)

По пятой главной компоненте наибольшее значение фактора имеет Костромской район 4,37. В пятую компоненту вошел один показатель: миграционный прирост -0,77 (факт 684 чел самое большое число в ряду)

Приведенные факты свидетельствуют о том, что факторное значение территорий, синтезируя в себе изменчивость всех показателей по всем муниципалитетам области, показывает ранг территории по интенсивности отличия социально-экономических процессов в муниципальном образовании от других. Вместе с тем, факторным нагрузкам показателей эта способность тоже свойственна. Зная значения факторов территории в аспекте главных компонент и факторные нагрузки главных компонент можно точно (достоверно) определить как территории опережающего развития, так и отстающие территории, а так же направление их отставания или активного развития.

Для актуализации портфеля проектов необходимо обеспечить соответствие целей и задач проектов условиям естественного развития муниципального образования, то есть приблизить к реальным потребностям региона. Каждый реализуемый проект на территории муниципального образования должен обеспечивать близкое по уровню качество жизни населения на всем пространстве страны.

На сегодня принята строго формализованная структура стратегии [5]. Стратегия на практике представляет собой всеобъемлющий проект, содержащий в себе целый набор проектов. Стратегия

должна содержать реалистичные указания по действенному распределению муниципальных ресурсов вне зависимости от их типа – человеческие, физические или финансовые. Ограниченность ресурсов предъявляет повышенные требования к обоснованности управленческих решений, которую можно обеспечить включенностью рабочего места специалиста (чиновника) в единое информационное пространство, наиболее полно характеризующее состояние муниципалитета (территории), на которую распространяются полномочия специалиста.

Мы привыкли к калькулятору. Мы утратили навык умножения или деления цифр или извлечение корней из числа. Зато владеем новым навыком: знаем, какие клавиши надо нажать для получения результата. Что в этом хорошего? Мы не вникаем в технологию процесса вычисления, мы верим, что устройство это сделает быстрее и лучше нас. То же самое должно произойти с оснащением рабочего места. Специалист (здесь имеется в виду не специалист-пользователь, а специалист-создатель автоматизированного рабочего места), понимая проблему, фиксирует пространство условий, влияющих на ее решение. Персональный компьютер, оснащенный унифицированным программным обеспечением, используя информацию из единого информационного пространства, по команде – заданию специалиста-пользователя готовит версию решения. Вот эта часть работы публична. Эта работа публична потому, что ввод данных в базу систематически (не одноразово) выполняют сотрудники органов статистики, налоговых инспекций, регистрационных палат, таможи и др. служб и организаций.

Специалист «имеет доступ» к сегменту информационной базы. Точнее, доступ имеет даже не специалист, а программный продукт, который воспроизводит конкретную сферу его профессиональной деятельности. Проект решения формируется программным продуктом, при создании которого были учтены все тонкости моделируемого процесса. Есть основания считать, что результат, т.е. проект решения, будет наиболее объективным. Во всяком случае, наиболее объективный проект решения будет и он должен быть представлен для обсуждения и учета при принятии решения. Тогда ограниченные ресурсы на модернизацию экономики России будут активнее способствовать исполнению важнейшей суверенной функции государства, поддерживать уровень качества жизни населения во всех регионах России уж если не на одном уровне, то хотя бы на близком уровне, мало отличающемся от высокого.

Библиографический список

1. Брагина З.В., Киселев И.К., Илюхина А.С. О проблеме приоритизации государственных программ и пути ее решения, Ж//«Экономика и предпринимательство» в № 12 ч. 3, (53-3), 2016 С.1130-1139
2. Брагина З.В., Киселев И.К., Морозов И.А. Ковольция социально-экономического развития регионов: теория и методы моделирования, Ж//Конкурентоспособность в глобальном мире: Экономика, наука, технологии. Научный журнал, №7 (ч.4) 2017 ISSN 2412-883X;
3. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: Нелинейность времени и ландшафты коэволюции, изд. 2-ое.-М.: КомКнига, 2011.-272с.
4. Постановление Правительства РФ от 15 октября 2016г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»
5. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»

References

1. Bragina Z.V., Kiselev I.K., Ilyukhina A.S. O probleme prioritizatsii gosudarstvennykh program i puti ee resheniya, Zh//«Ehkonomika i predprinimatel'stvo» v № 12 ch. 3, (53-3), 2016 S.1130-1139
2. Bragina Z.V., Kiselev I.K., Morozov I.A. Koehvolyucliya sotsial'no-ehkonomicheskogo raz-vit'ya regionov: teoriya i metody modelirovaniya, Zh//Konkurentosposobnost' v global'nom mire: Ehkonomika, nauka, tekhnologii. Nauchnyj zhurnal, №7 (ch.4) 2017 ISSN 2412-883X;
3. Knyazeva E.N., Kurdyumov S.P. Sinergetika: Nelinejnost' vremeni i landshafty koehvolyuclii, izd.2-oe.-M.: KomKniga, 2011.-272s.
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 oktyabrya 2016g. № 1050 «Ob organizatsii proektnoj deyatel'nosti v Pravitel'stve Rossijskoj Federacii»
5. Federal'nyj zakon ot 28.06.2014 № 172-FZ «O strategicheskom planirovanii v Rosstjskoj Federacii»

К ВОПРОСУ О ПЕРЕХОДЕ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

Будаков А.В., директор направления проектного финансирования, Агентство регионального развития Нижегородской области

Аннотация: В настоящей статье по-новому поставлены и рассмотрены проблемы перехода к инновационной экономике, причины неэффективности проводимой сегодня инновационной политики и недостаточности существующей экосистемы инноваций. Для целей перехода к инновационной экономике предложено использовать как базовые документы Указ № 642 Президента РФ об утверждении Стратегии научно-технологического развития на период до 2020 года и План мероприятий по ее реализации. Поставлены новые задачи и предложены практические способы их решения на основе возможностей современных технологий коммуникаций и организационного управления. Сделанные предложения являются основой для разработки полноценного проекта перевода экономики на инновационный путь развития. **Ключевые слова:** инновационная экономика, проблемы перехода к инновационной экономике, инновационные решения, инновационные технологии и оборудование, экосистема инноваций, технологический брокер.

Abstract: In this article on the new set and considered the problems of transition to innovative economy, the reasons for the ineffectiveness of the current innovation policy and the lack of existing innovation ecosystem. For the purposes of transition to innovation economy is proposed to use as base documents Decree No. 642 of the Russian President on approval of the Strategy of scientific and technological development for the period till 2020 and the action Plan for its implementation. Challenges and proposed practical ways of their solution based on the capabilities of modern technologies of communication and organizational management. The suggestions made are the basis for the development of a full draft of the transfer economy on innovative way of development.

Key words: innovative economy, the problems of transition to innovative economy, innovative solutions, innovative technology and equipment, innovation ecosystem, technology broker.

Страна на развитие. Суверенитет и инновационная экономика.

События последних двух-трех лет в мире и вокруг России предельно обновили даже не прагматизм отношений в мировой политике и мировой экономике, а едва привычный ценник, опирающийся исключительно на силу и демагогию. Как всегда, последствия имеют две стороны. Санкции и прочие негативные моменты в экономике и повседневной жизни присутствуют, но есть моменты и положительные в этом повороте новейшей истории.

Мы наконец-то начали задумываться о будущем, не личном, а о будущем страны, причём в стратегическом аспекте и даже в связи с её цивилизационной историей. Сегодня мы осознали, что речь идёт о самом существовании России как независимого самостоятельного цивилизационного государственного образования. И это не вопрос войны со стрельбой и бомбёжками. Это вопрос незаметного во времени переорождения, замены ценностей, стирания самоидентификации себя как народа России с его историей и культурой. Изменения заметны и у «злого», и у «доброго». Чем это может грозить – за примерами далеко ходить не надо.

Неспроста на повестку дня вышел вопрос об образе будущего, который сегодня ищет власть. Как объединить общество и сохранить страну в качестве суверенного государства и одного из признанных мировых центров влияния? Очевидно, этот образ будущего должен быть близок и понятен каждому гражданину. Ключевые слова в нём – достоинство и справедливость. В них заключены право и возможность жить и развиваться работнику и учёному, фермеру и врачу, собственнику «заводов, газет, пароходов» и изобретателю, чиновнику и предпринимателю, студенту и пенсионеру.

Уже не один год обсуждается, какая экономическая стратегия нужна стране сегодня и завтра. Выбор принципиален и он пока не сделан. При этом есть полное понимание, что страна стоит на пороге критической развилки между очень разными «будущими» – между независимостью реальной, цивилизационной, опирающейся на экономическую, технологическую, финансовую самостоятельность (не изоляцию) и независимостью формальной, с продуктивностью «демократическими ценностями», опирающейся на встраивание в мировую экономику в формате «где позволят» наши западные «партнёры» [1].

И это при том, что самостоятельные шаги в области внешней политики и последовавшие за ними санкции

совершенно чётко показали – самостоятельная политика и самостоятельный выбор, в том числе образа будущего, прежде всего должны опираться на сильную и самостоятельную экономику.

Не открою «америк», поставив знак толждества между самостоятельной экономической и инновационной экономикой. О переходе к экономике знаний, инновационной экономике власть говорит уже не несколько лет, а если считать с начала перестройки, то уже и не первое десятилетие. Возникли документы только последних пяти-шести лет [2,3,4]. Однако, ни рекомендации по созданию собственных венчурных фондов в акционерных обществах с государственным участием, ни введение в них должностей заново по инновационному развитию, ни «понуждение» к закупкам инновационной продукции результатов не дали. На последнем ПМЭФ-2017 Президент вновь дал задание правительству и пяти госкорпорациям создать венчурные корпоративные фонды. Что нового будет в их работе и отразится ли это в целом на экономике страны? Ответа пока нет.

С июня 2016 года Минобрнауки начал проекты – «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров» [5] и «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» [6]. Названия обаявают и будут просто замечательны, если заложенные в проектах показатели эффективности будут достигнуты. Но! Проекты касаются отобранных компаний и результаты планируются к 2020 году. Остаётся тот же вопрос – отразятся ли результаты проектов в целом на экономике страны?

Пока же усилия по переводу экономики на инновационный путь развития не увенчались успехом. В кризисном, а то и критическом состоянии не только экономика, но и наука, образование, здравоохранение. Те направления, от которых напрямую зависит наше будущее.

Сейчас как никогда полезно вспомнить – кризис это не только проблемы, это и новые возможности, поиск новых идей для развития. Сегодня появились новые технологии организации управления, которые можно и нужно использовать: цифровые платформы, блокчейн, искусственный интеллект. С их помощью можно более эффективно организовать взаимодействие участников любого процесса, в том числе инновационного. Анализ достижений науки, прогноз рынков на основе больших данных, отбор и мониторинг процессов, формирование команд по критическим направлениям научно-технологического развития – это возможности уже сегодняшнего дня. Их использование может дать не просто

выход из кризисного положения, а тот рынок, к которому неустанно призывает Президент.

По сути, сегодня можно и нужно планировать инновационные подходы к управлению процессом перехода к инновационной экономике.

Старые проблемы и новые возможности.

Конечно, применение новых инструментов и технологий управления невозможно без лечения старых «общих болезней и проблем». К таковым, безусловно, относится

Проблема №1. Технологическая отсталость нашей промышленности.

Проблема эта системная, применительно к теме статьи она выражается в рисках, что некоторые инновационные разработки невозможно будет реализовать в виде готовых к внедрению технологий и оборудования собственными силами.

Решение есть – это ГП «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» [7]. Срок действия – 2013 – 2020 г.г.

Оценки результатов реализации Программы пока нет.

Не менее старой является ещё одна системная проблема – нормативно-правовые барьеры, демотивирующие инноваторов и представляющие инновационный процесс как стандартную производственную деятельность.

Проблема №2. Отсутствие законодательно-нормативной базы, определяющей инновационную деятельность как отдельный вид хозяйственной деятельности, требующей отдельного мотивирующего нормативно-правового обеспечения: регистрации, налогообложения, мер поддержки, контроля, отчётности и т.д.

Решение этих проблем, несмотря на то, что вторую можно отнести напрямую к проблемам перехода к инновационной экономике и к эффективности экосистемы инноваций – задача необходимая, но не достаточная.

Можно ли к достаточным отнести задачи решения проблем, которые много лет уже на слуху? Такие как:

- отсутствие спроса на инновации со стороны крупного бизнеса,
- отсутствие эффективного взаимодействия науки и бизнеса,
- недостаточная поддержка малых инновационных компаний.

Проблемы отсутствия спроса на инновации со стороны крупного бизнеса и отсутствия эффективного взаимодействия науки и бизнеса пытались решить директивно или посредством прямых заказов, что никак на экономике страны в целом не отразилось [2,3]. То есть, ответ отрицательный – проблема есть, но задачи по её решению поставлены неверно.

Проблема недостаточной поддержки малых инновационных компаний, конечно, существует. Но в чём? На наш взгляд в том, что вся созданная на сегодня «экосистема инноваций» настроена на доведение предприятий до уровня, когда ими заинтересуется крупный бизнес, а с учётом сказанного выше, это чаще всего бизнес наших западных «партнёров», если инновации стоящие. Внутри страны нет спроса и нет роста. Примеров роста малых инновационных компаний до уровня крупных – единицы, до уровня, заметного в масштабах экономики страны – нет совсем.

Получается, что отсутствие успешного опыта перехода к инновационной экономике, похоже, связано ещё с одной системной проблемой – это неумение власти видеть реальные проблемы взаимодействия участников инновационного процесса с взаимной формулировкой, что приводит к появлению постановлений прямого действия, побуждающих компании с государственным участием к псевдоподдержке инноваций. Из этой же серии ожидания, что наука, в лице РАН и её институтов, должна напрямую участвовать в повышении конкурентоспособности отечественного бизнеса.

Как вызвать действительные проблемы участников инновационного процесса, чтобы предложить решение, которое их будет мотивировать?

Где то зveno, потянув за которое мы вытащим всю цепочку проблем?

Представляется, что таким звеном в проекте перехода к инновационной экономике должен быть крупный бизнес, реально или потенциально конкурентоспособный на мировой уровне, и инфраструктурные монополии, услуги которых значительно влияют на конкурентоспособность всех отраслей экономики страны. Именно они являются основными плательщиками в бюджет. Именно они, став потребителями инноваций, направленных на повышение производительности, качества продукции и услуг, снижение операционных затрат, могут дать эффект для экономики страны в целом.

Посмотрим на проблему «отсутствия спроса на инновации со стороны крупного бизнеса» (а она отмечалась ещё в 2011г. в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [8]) глазами самого бизнеса.

Совершенно очевидно, что бизнесу нужны не инновации как таковые, а готовые к применению технологии и оборудование (далее – Т/О), повышающие конкурентоспособность продукции. Будет выгодно бизнесу – купит. Не будет – не купит! Решение простое – надо приобретение и внедрение «собственных (отечественных) новых (инновационных) разработок» сделать для бизнеса выгодным. Для этого, с одной стороны, заинтересовать бизнес перспективой приобретения отечественных Т/О, конкурентоспособных на мировом рынке, с другой – помочь инноваторам довести их разработки до готовых к внедрению.

Соответственно, основной задачей перехода к инновационной экономике должна быть двудвижная задача:

- формирование и мотивирование спроса на отечественные инновационные технологии и оборудование со стороны бизнеса,
- формирование предложения в виде механизма «выращивания» отечественных инноваций до уровня готовых к применению технологий и оборудования для удовлетворения спроса бизнеса.

Что для этого надо? Кто знает, как разработать и сделать завтра то, что бизнесу будет нужно послезавтра? Ведь он пока планирует завтра купить, что предложат на западе или на востоке и отвык самостоятельно формулировать ТЗ на нужные ему перспективные Т/О! Сегодня ведь нет Роскомнета по науке и технике и отраслевых институтов, и их никто не заменит!

Участие государства в виде принятия различных постановлений показало свою неэффективность. Нужны другие формы и другой уровень понимания реальных проблем.

Проанализируем, каких ресурсов и компетенций не хватает участникам инновационного процесса? Кто и на каких условиях их предоставит? Попробуем ответить на эти вопросы, исходя из опыта и простой логики.

Чего не хватает бизнесу (что ему поможет):

- информации о прогнозах развития своего направления научно-технологического развития (далее – НТР), тенденциях на рынках своей продукции и используемых Т/О (?),
- помощи в разработке ТЗ на Т/О, учитывающего эффективность от его внедрения (?),
- информации для поиска исполнителя договора по разработке ТЗ (?),
- финансовой помощи для приобретения Т/О у разработчиков (инст. развития),
- учёта специфики внедрения Т/О при налогообложении (напр. прав. акты),
- информации, продвижения своих продуктов/услуг на мировом рынке после внедрения новых Т/О (инст. развития, ПТТ, торг. предст.).

Предположим, что сравнительно высокими ТЗ на перспективное Т/О создать.

Чего не хватает бизнесу-разработчику Т/О (кто ему поможет)?

- информации о прогнозах развития своего направления НТР, тенденциях развития рынков и перспективных разработках Т/О (?),
- информации о локальных инновационных решениях (далее - ИР) и инновационных компаниях, имеющих или готовых их разработать (?),
- финансовой помощи для приобретения локальных ИР (инст. разв.),
- учёта специфики внедрения локальных ИР при налогообложении (норм.-прав. акты),
- информации, продвижения своих Т/О на рынках (инст. разв., ДПТ, торг.предст.).

Почему появилось разделение на бизнес-разработчиков инновационных Т/О и инноваторов, разработчиков локальных ИР? Да потому, что так оно и в реальной жизни. Первые обладают компетенциями и опытом по созданию сложных технических сооружений, устройств и систем, того, что в статье обозначено «Т/О». Но не обладают знанием обо всех потенциальных инновационных решениях, которые могли бы быть использованы в их разработках. Тому много причин: конкуренция с коммерческой тайной, ограниченный круг своих специалистов, отсутствие современных способов коммуникации с потенциальными партнёрами. Вторые - «аисты» в своей области, но не знают обо всех возможных применениях своих инновационных ИР. И так же не имеют современных способов коммуникации с потенциальными партнёрами и заказчиками.

Чего не хватает инноваторам, разработчикам локальных ИР (кто поможет)?

- информации о достижениях науки, научных заделах, тенденциях своего направления НТР (по идеям РАН, но где РАН и где материя инновационная компания?),
- информации о потребностях в локальных ИР и потенциальных партнёрах в своём направлении НТР (?),
- финансовой помощи в разработке инициативных и заказных ИР (инст. разв.),
- учёта специфики затрат на разработку (норм.-прав. акты),
- информации, продвижения своих ИР на рынках (?).

Чего не хватает науке (кто ей поможет)?

- информации о потребностях народного хозяйства в анализе научных достижений и заделов по направлениям НТР с целью формирования Стратегий и Политик (? - такого заказа нет, но он нужен практически всем участникам и государству!),
- информации о потребностях в прикладных исследованиях (по направлениям НТР (?),
- финансирования фундаментальных исследований (гос.бюджет, инст. разв.),
- финансирования инициативных прикладных исследований (инст. разв.),
- учёта специфики затрат на исследования (норм.-прав. акты),
- информация о результатах исследований науки для бизнес-сообщества (?).

Логично в таком же формате рассмотреть проблемы государства, как участника инновационного процесса. Чего не хватает государству (кто поможет)?

- налоговых поступлений для выполнения своих обязательств и формирования бюджета развития (норм.-прав. акты, основан платящих налогов - бизнес и его работники),
- информации о потребностях участников инновационного процесса для формирования инновационной политики (наука, бизнес, инноваторы, инст.развития),
- информации о достижениях науки, научных заделах, тенденциях НТР в различных направлениях для формирования Стратегий и Политик (РАН),
- информации для формирования госзаказа на исследования, разработки, создание Т/О (?).

Круг замкнулся: «эффективный бизнес - налоги и деньги в бюджет развития - государственные Стратегии и Политики, наука (научные исследования) - инфраструктура поддержки (фонды, институты развития) - инновационные компании - разработчики инновационных Т/О - эффективный бизнес».

Несложный анализ того, чего не хватает участникам инновационного процесса позволяет существенно иначе сформулировать проблемы перехода к инновационной экономике и предложить к выше названным необходимым достоящим способы их решения.

Проблема №3 - отсутствие квалифицированного и платежеспособного Заказчика на разработку инновационных Т/О по направлениям НТР.

Проблема №4 - отсутствие средств у участников инновационного процесса для финансирования всех этапов разработки инновационных Т/О до их продажи заказчику и внедрения в промышленном производстве.

Проблема №5 - отсутствие механизма привлечения инноваторов к разработке сложных технических сооружений, устройств и систем.

Проблема №6 - отсутствие у участников, включая государство, адекватной системы коммуникации для анализа и обмена информацией по перспективам направлениям НТР, прогнозам рынков продукции и технологий, поиску перспективных разработок, потенциальных партнёров, заказов на разработки ИТ.д.

Проблема №7 - отсутствие института специалистов, обладающих широким кругозором и набором компетенций в отдельном направлении НТР, анализе рынков, экономике производства, а также организации проектов, сложных по структуре участников, наличием разнообразных рисков и укреплённой ответственности.

Способы решения проблем. Что и как делать.

Предлагать решение перечисленных проблем нельзя без ссылки на прошедшие принятые документы по теме инновационной экономики. Имеются ввиду Стратегия научно-технологического развития РФ (Указ Президента № 642) [9] и уже утверждённый План мероприятий по её реализации (далее - План) [10].

Начнём с Указа 642. Чем он интересен и, я бы сказал, инновационен?

Во-первых, в Указе объединены «научно-технологическое развитие», «освоение новых знаний» и «создание инновационной продукции». А именно эти понятия вместе с «построением целостной национальной инновационной системы» и являются основными составляющими инновационной экономики.

Во-вторых, в нём чётко сформулированы ключевые факторы самостоятельности экономики: «высокий темп освоения новых знаний и создания инновационной продукции являются ключевыми факторами, определяющими конкурентоспособность национальных экономик и эффективность национальных стратегий безопасности». Куда уж конкретнее!

В-третьих, про сценарий развития заявлено: вместо «импорта технологий» - «лидерство по избранным направлениям научно-технологического развития в рамках как традиционных (что особо ценно! - прир. акт.), так и новых рынков технологий, продуктов и услуг и построение целостной национальной инновационной системы». Это значит, что в отношении «развития», упомянутой в начале статьи, сделан однозначный выбор!

В-четвёртых, сделан акцент на факторе времени: «высокий темп освоения новых знаний и создания инновационной продукции», то есть, нужен рынок!

Можно считать, что в отношении перехода к инновационной экономике сценарий выбран, цели заданы, направление и скорость обозначены. Нужен механизм реализации: задачи, инструментарий, ресурсы, модель управления.

Как обстоят дела с этими вопросами в Плате?

К безусловным достоинствам следует отнести мероприятия по решению задач: «формирование современной системы управления в области науки, технологий и

инноваций» и «создание эффективной системы коммуникаций...» с запланированной в её рамках разработкой концепции цифровой платформы.

И всё-таки самая главная задача «...обеспечение правовых основ ... проектов полного инновационного цикла». Совершенно очевидно, если будут предложены и внедрены нормативно-правовые акты, которые будут мотивировать участников инновационного процесса к созданию и внедрению инноваций, это будет гигантским шагом к инновационной экономике даже в отсутствие прочих поддерживающих мер.

Вместе с тем, мероприятия Плана явно не дотягивают по уровню амбициозности до задач, поставленных в Указе.

Во-первых, сроки планируются не малые – два года на подготовительные, по сути, мероприятия, что мало соответствует призыву Президента – нужен рывок.

Во-вторых, План практически полностью ориентируется на органы государственной власти и государственные структуры в работе советов по направлениям научно-технологического развития, рабочих групп для разработки технологических проектов (программ), квалифицированного заказчика, функции которого отданы федеральным органам власти.

В-третьих, для высокого темпа осязания и рывка нужен массовый старт, а не старт по индивидуальным программам. Нужен поток локальных инноваций, переходящий в поток инновационных технологий и оборудования, обеспечивающий существенное увеличение экспорта отечественной продукции и «конкурентоспособность отечественной экономики».

Пока же напрашивается известная аналогия с «кутыльным горлышком».

Вместе с тем, Указ 642 – лучшая на сегодня база для перехода к инновационной экономике и План, хоть и не в полной мере, ему соответствует.

Сделанные в статье предложения, как мне представляется, помогут развить положительные моменты Плана и перейти на уровень Проекта, дающего свободу инновационному предпринимательству и обеспечивающего переход к инновационной экономике.

Предложение по проблеме №1.

Действие «правовых основ проектов полного инновационного цикла» должно касаться любых предприятий, а не только отобранных в Программы советами по направлениям научно-технологического развития.

Принятие этого предложения, не требуя ни капиталовложений, ни создания новых структур, даст возможность проявить инициативу всем субъектам экономики, а не избранным, что даст толчок к формированию внутреннего рынка спроса на инновации. Кстати, «модернизация» и «импортозамещение» именно в этом случае могут сыграть свою роль.

Предложение по проблеме №2.

Квалифицированным и платежеспособным Заказчиком комплексного анализа критических направлений НТР должно быть государство, а в отдельных случаях и заказчиком ТЗ на критические технологии. Заказчиком перспективных ТЮ должен быть бизнес, но на условиях их приобретения при соответствии ТЗ, в том числе по срокам и стоимости.

Эта работа предполагает решающее участие институтов и исследовательских коллективов Академии наук РФ, лидеров бизнеса и инноваторов. Очевидно, что нужен будет и квалифицированный координатор с функциями формирования итогового отчета, участия в постановке задач, разработке ТЗ и оценке экономической эффективности их реализации.

Предложение по проблеме №4.

Среди существующих институтов развития нет осуществляющих финансовую поддержку разработок полного инновационного цикла.

Целесообразным представляется создание фондов по направлениям НТР, включающих финансирование всех этапов разработки, но не «снизу-вверх» от мини-

циального стартапа до готовой инновационной продукции, а «сверху-вниз» – от заказа бизнеса или государства на готовую продукцию в виде ТЮ.

Такой подход снизит риски, так как основывается на платежеспособном спросе с заранее указанными условиями. Фонды могут (в где-то должны) создаваться в формате государственно-частного партнерства. На сегодня наиболее подходящим государственным институтом для этой роли является Внешэкономбанк, в том числе с учётом его миссии и новой стратегии.

Предложение по проблеме №5.

В стране есть опыт разовых привлечений крупным бизнесом инновационных компаний к решению своих технологических проблем. Однако, как уже неоднократно говорилось, заметным образом на экономике это не сказалось.

Предлагается в составе нормативной проектной документации на разработку сложных сооружений, установок, устройств, технологических линий по приоритетным направлениям НТР ввести раздел «оценка инновационного потенциала» (название приблизительное).

В этом разделе разработчик (или привлечённый специалист) должен будет представить анализ предмета проекта в разрезе основных элементов или иных составляющих по себестоимости, техническим параметрам, эксплуатационным затратам и т.д. То есть, тех элементов, улучшение которых позволит достичь предмет проекта по конкурентоспособности до мирового уровня или презойти его. Деконпозицию (разбиение на элементы) необходимо делать до уровня локальных инновационных решений, учитывая исключение раскрытия коммерческой тайны, если такой риск присутствует. Такой подход позволит сформулировать по этим элементам ТЗ и сделать заказ в формате открытых инноваций, а значит, привлечь без ограничений любых готовых к взаимодействию инноваторов. Предприятие-разработчик при этом а) получит информацию о потенциальных партнёрах, б) будет иметь возможность заключить договоры на разработку (если это устроит сроки и цена) или приобретение инноваций в виде элемента своего проекта.

Такой метод поиска локальных инновационных решений для разработки инновационных ТЮ в принципе возможен для любых проектов и может использоваться на традиционных рынках. Не хватает только информации о таких возможностях и современных средств коммуникации. Поэтому

Предложение по проблеме №6.

По направлению НТР создавать специализированные ИТ-платформы, перспективным вариантом которой представляется ИТ-платформа на принципах блокчейн-технологий с элементами искусственного интеллекта. Платформа должна содержать базы данных (далее – БД) комплексных отчетов, БД заказов и ТЗ, БД разработчиков и инноваторов по направлению НТР, внутренние поисковые системы, а также дать возможность обмена информацией между её участниками.

Подобные ИТ-платформы уже разрабатываются отечественными компаниями. В том числе уже упоминавшийся Внешэкономбанк делает вполне практические шаги к применению блокчейн-технологий в своей деятельности и намерен внедрить её на государственном уровне [11].

Помимо налаживания коммуникаций ИТ-платформа поможет избавиться от излишней бюрократизации сотрудничества, когда цепочка принятия решений «съедает» время, являющаяся в бизнесе наравне с деньгами определяющим фактором успеха. В этой сфере не должно быть «старшего брата», решающего, какие проекты игнорировать, а какие поддерживать. Внутри платформы по направлению НТР должны быть свои независимые системы оценки (рейтинги) участников по различным критериям, свои системы для создания экспертных советов, проведения конкурсов, заключения договоров и контроля их исполнения.

Предложение по проблеме №7.

При анализе проблем участников инновационного процесса в «дубочках», там, где должен быть указан «кто поможет?», во многих случаях стоит знак «?». Это означает, что в нашем инновационном пространстве отсутствуют, как институт, организации с деятельностью такой направленности. Частично функции такой организации берут на себя инжиниринговые компании, консалтинговые, но способные «закрыть» весь требуемый функционал, практически нет. Вывод:

Создавать институт технологических брокеров.

Можно соглашаться, можно не соглашаться с набором компетенций технологического брокера, определенным в статье. Очевидно, это «образ добрый», и он может варьироваться для разных ситуаций. В стране уже есть учебные заведения, где готовят технологических брокеров (например, МГУ им. Ломоносова), но, думаю, этой профессии надо учить не со скамьи, а специалистов с опытом. Например, отраслевых экспертов (того же Внешэкономбанка, руководителей проектов ROSATOM, РОСТЕХа и т.д.). По критическим направлениям НТР в качестве техноло-

гических брокеров возможно создание госпредприятий, в остальных случаях это могут быть компании, отвечающие вышеопределенным требованиям.

Некоторые выводы.

Данная статья может рассматриваться как преамбула к разработке Проекта перехода к инновационной экономике. Предложенные решения не противостоят действующим программам и стратегиям. Механизм реализации Проекта достаточно прозрачен, последовательность действий понятна. Уровень Проекта определяется его значимостью с точки зрения Правительства. Есть надежды на обновленные инициативы руководителей обновленного ГК Внешэкономбанк [12], Российской Академии Наук [13], ГК ROSATOM [14], лидеров бизнес-сообщества.

Особенностью такого Проекта может быть параллельная реализация некоторых его этапов. Стандартным моментом - реализация пилотного проекта с наиболее готовым партнером, ответственным за какое-либо критическое направление НТР, например, это могут быть ROSATOM, РОСТЕХ, ОСК, ОАК, Внешэкономбанк.

Библиографический список

1. Ренцов М., Стратегия для «страны-системы», URL: <http://expert.ru/expert/2017/21/strategiya-dlya-strany-sistemy/>
2. Распоряжение Минэкономразвития РФ от 31 января 2011 года № 3Р-ОФ, «Методические материалы по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий».
3. Постановление Правительства РФ от 25 декабря 2015 г. № 1442 "О закупках инновационной продукции, высокотехнологичной продукции отдельными видами юридических лиц и внесении изменений в отдельные акты Правительства Российской Федерации».
4. Информационное письмо Федерального дорожного агентства от 13 июня 2007 г. № 01-28/5136 "Об организации освоения инноваций в дорожном хозяйстве».
5. Приказ от 7 июля 2016 года № 447, Министерство экономического развития РФ, О приоритетном проекте Минэкономразвития России "Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров».
6. Приказ от 27 июня 2016 года № 400, Министерство экономического развития РФ, О приоритетном проекте Минэкономразвития России "Развитие инновационных кластеров - лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня».
7. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 328, Государственная программа "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
8. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 года № 2227-р, Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
9. Указ Президента РФ от 01.12.2016г. № 642, О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации.
10. Распоряжение Правительства РФ от 24 июня 2017 года № 1325-р, Об утверждении плана мероприятий по реализации Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации на 2017-2019 годы.
11. «Известия» от 12.09.2017г., Глава ВЭБ.а рассказал о будущем блокчейна и майнинга в РФ.
12. Горьков С., ВЭБ намерен содействовать созданию инновационной экосистемы в России, TASS, URL: <http://tass.ru/opinions/interviews/4348588>.
13. Sergeev A.M., Российская наука попала в долину смерти, URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3422102>.
14. Лихачев А., «Rosatom» снова пора меняться, URL: <http://www.strana-rosatom.ru>.

References

1. Rencov M., Strategiya dlya «strany-sistemy», URL: <http://expert.ru/expert/2017/21/strategiya-dlya-strany-sistemy/>
2. Rasporyazhenie MinEkonomRazvitiya RF ot 31 yanvarya 2011 goda № 3R-OF, «Metodicheskie materialy po razrabotke programm innovatsionnogo razvitiya akcionerных obshchestv s gosudarstvennym uchastiem, gosudarstvennykh korporatsiy i federalnykh gosudarstvennykh unitarnykh predpriyatiy».
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 25 dekabrya 2015 g. № 1442 "O zakupkah innovatsionnoy produktsii, vysokotekhnologichnoy produktsii otdelnymi vidami yuridicheskikh lic i vnosenii izmeneniy v otdelnye акты Pravitel'stva Rossijskoj Federatsii».
4. Informatsionnoe pismo Federal'nogo dorozhnogo agentstva ot 13 iyunya 2007 g. № 01-28/5136 "Ob organizatsii osvoiniya innovatsiy v dorozhnom hozyajstve».
5. Prikaz ot 7 iyulya 2016 goda № 447, Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya RF, O prioritetnom proekte MinEkonomRazvitiya Rossii "Podderzhka chastnykh vysokotekhnologicheskikh kompaniy-liderov».
6. Prikaz ot 27 iyunya 2016 goda № 400, Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya RF, O prioritetnom proekte MinEkonomRazvitiya Rossii "Razvitiye innovatsionnykh klasterov - liderov investitsionnoy privlekatel'nosti mirovogo urovnya».
7. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 goda № 328, Gosudarstvennaya programma "Razvitiye promyshlennosti i povyshenie ee konkurentosposobnosti».
8. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 8 dekabrya 2011 goda № 2227-r, Ob utverzhdenii Strategii innovatsionnogo razvitiya Rossijskoj Federatsii na period do 2020 goda.
9. Ukaz Prezidenta RF ot 01.12.2016g. № 642, O Strategii nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federatsii.
10. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 24 iyunya 2017 goda № 1325-r, Ob utverzhdenii plana meropriyatiy po realizatsii Strategii nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federatsii na 2017-2019 gody.
11. «Izvestiya» ot 12.09.2017g., Glava VEB.a rasskazal o budushchem blokcheyna i majninga v RF.
12. Gor'kov S., VEB.a nameren sodeystvovat' sozdaniyu innovatsionnoy ehkosisitemy v Rossii, TASS, URL: <http://tass.ru/opinions/interviews/4348588>.
13. Sergeev A.M., Rossijskaya nauka popala v dolinu smerti, URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3422102>.
14. Lihachyov A., «Rosatom» snova pora menyat'sya, URL: <http://www.strana-rosatom.ru>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, ОСНОВАННОЙ НА ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Дедова О.В., к.э.н., доцент, Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

Шварц Э.С., старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Брянский филиал

Шварц М.Р., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Брянский филиал

Ермакова Л.В., к.э.н., доцент, Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского

Аннотация: Повышение производительности и качества произведенной продукции сельскохозяйственных организаций во многом определяется гибкостью оплаты труда, в составе которой важное место отводится стимулированию. Разработка структурных составляющих мотивационной политики работников предприятий АПК возможна на основе построения бюджетов по подразделениям предприятия, учитывающим полученные результаты в форме планируемых объемов продукции и сохранения используемых материальных ресурсов. Использование практики построения бюджета оплаты труда позволяет оценивать и поощрять трудовой вклад каждого работника на основе разработанной шкалы трудового участия и запланированных поощрений за высокие производственные достижения.

Ключевые слова: Стимулирование, оплата труда, бюджетирование, переменная часть заработка, трудовое участие.

Abstract: Increasing productivity and quality of output of the agricultural organizations is largely determined by the flexibility of remuneration, comprising an important place is given to stimulate. Development of structural components of the motivational policy of AIC enterprises workers is possible on the basis of building enterprise budgets, taking into account the results obtained in the form of the planned volumes of products and save used material resources. Use the build budget pay practices to assess and promote the contribution of each employee based on the scale of labour force participation and high rewards for planned industrial achievements.

Keywords: Promotion, pay, budgeting, variable part of income, labour force participation.

Одним из важнейших факторов, влияющих на эффективность работы любого предприятия является производительность труда его работников. Она, в свою очередь, во многом зависит от заинтересованности этих работников в результатах своей деятельности. Поэтому для руководства огромное значение

имеет мотивация сотрудников на максимальную отдачу при выполнении своих трудовых обязанностей. Для предприятий АПК данная проблема является наиболее актуальной, поскольку среднемесячная зарплата по данной отрасли сильно отличается от средней по экономике (таблица 1).

Таблица 1 - Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций в РФ

Наименование показателя	2000г	2005г	2010г	2013г	2015г	2016г
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, руб.	985	3646	10608	15724	19721	21755
Всего по экономике, руб.	2223	8555	20952	29792	34030	36709
Зарплата в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве к средней по экономике, %	44,31	42,62	50,92	52,78	57,95	59,26

Приведенные в таблице 1 данные показывают сильное отставание среднемесячной зарплаты в сельскохозяйственной отрасли от средней по экономике в России, а именно: почти в два раза. Положительным моментом является опережающие темпы прироста зарплаты в сельской хозяйстве по сравнению со среднеекономической, что отразилось на росте показателя соотношения заработной платы в сельском хозяйстве к заработной плате по экономике с 44,31% в 2000г до 59,26% в 2016г, т.е. на 14,95 %. В натуральном выражении прирост средней зарплаты в аграрном секторе с учетом лесного хозяйства за 16 лет составил 20770 руб. или в 22 раз, в среднем по экономике - на 34486 руб. или в 16,3 раз.

Целевым направлением воздействия на трудовое поведение работника через мотивацию для поддержания планируемых характеристик их трудового поведения, и, в первую очередь, определенной трудовой активности принято называть стимулированием труда. Побуждение к труду осуществляется путем удовлетворения различных потребностей человека, это становится вознаграждением за его трудовые усилия.

Можно выделить следующие виды стимулирования:

1. Материальное стимулирование - осуществляется в следующих формах:

- оплаты труда работника, включая основную заработную плату и дополнительную (премии, надбавки, компенсации);
- бонусов - разовых выплат из прибыли организации;
- участия в акционерном капитале;
- участия в прибыли;
- планов дополнительных выплат в сбытовых организациях.

2. Моральное стимулирование - осуществляется путем выражения общественного признания (вручение грамот, объявление благодарности, публичное поощрение).

3. Организационное (административное) стимулирование - основано на закреплении законом права работодателя требовать соблюдения сотрудниками утвержденных правил трудовой деятельности. Основой его является дисциплина труда, а результатом - дисциплинарная ответственность, которая предусматривает меры воздействия на работника за ненадлежащее исполнение им обязанностей. Данный вид мотивации предусматривает также меры поощрения (объявление благодарности, выплата

премии, награждение ценным подарком, почетной грамотой и т.п.)

Основным способом мотивации работников на предприятии является материальное стимулирование их труда. Поэтому огромнейшее значение для повышения производительности труда на предприятии имеет разработка эффективной системы оплаты труда и премирования работников.

Недостатком отечественной практики начисления и выплаты заработной платы является то, что многие предприятия по сегодняшний день используют системы оплаты труда, разработанные при плановой экономике и зачастую не учитывающие вклад работника в конечный результат. Это приводит к тому, что сотрудники получают удовлетворяющую (или не удовлетворяющую) их заработную плату на уровне коллег без учета интенсивности и эффективности их труда. В данной ситуации оплата труда теряет свое мотивационное значение.

Современные системы оплаты труда предусматривают деление заработной платы на две составляющие:

1) Гарантированная часть оплаты труда, включающая:

- должностной оклад, устанавливаемый с учетом сложности работы, уровня квалификации работника;

- выплаты компенсационного характера, направленные на выплату возмещения работнику, выполняющему трудовые обязанности в условиях, отличающихся от нормальных (тяжелые климатические условия, вредные условия труда, ночная работа и т.п.).

Размеры должностного оклада (ставки) и выплат компенсационного характера определяются исходя из состояния рынка труда в регионе, стратегических целей и тактических задач бизнеса, кадровой политики предприятия с учетом регламентируемых законом параметров (например, величины МРОТ).

2) Выплаты стимулирующего характера устанавливаются с целью мотивации работника более качественно выполнять свои должностные обязанности (выплаты за высокие результаты труда, высокое качество работы, по итогам работы) [8].

При разработке на предприятии системы оплаты труда, основанной на данном принципе, в целях направления достаточных средств на стимулирование качества труда следует планировать, что доля выплат стимулирующего характера в заработной плате работника должна составлять 40-60%.

При разработке такой системы важное значение имеет принцип объективности, в соответствии с которым оценка эффективности труда работника должна быть всесторонней, осуществляться в соответствии с локальными нормативными документами (коллективным трудовым договором и т.п.), устанавливающими показатели результативности, а также предусмотренные виды и размеры стимулирующих выплат за их достижение.

Разработка стимулирующих выплат должна базироваться на следующих принципах:

1) Доступность. Условия получения стимулирующих выплат должны быть понятными и доступными для каждого работника. Менеджер не должен произвольно, основываясь на собственных предпочтениях распределять фонд стимулирующих выплат.

2) Постепенность. Со временем размеры стимулирующих выплат пересматриваются и корректируются в сторону увеличения, но необходимо учитывать, что резкое завышение вознаграждения в каком-то периоде, не подтвержденное в дальнейшем, может отрицательно сказаться на мотивации работника по причине формирования у него ожиданий повышенного вознаграждения и закрепления нового нижнего порога стимула, устраивающего работника.

3) Минимизация временного разрыва между результатом и оплатой труда. Уменьшение временного разрыва и четкая связь вознаграждения с результатами труда является сильным мотиватором. Это может быть достигнуто путем перехода на подекадную или еженедельную оплату труда.

Все большую популярность начинают приобретать гибкие системы оплаты труда, основанные на оплате за достижение измеряемых показателей (денежных, натуральных, трудовых) по причине тесной увязки заработной платы работника с эффективностью его деятельности. Такая система выгодна и работнику (при условии хорошей работы он имеет возможность больше заработать) и работодателю (получает мотивированных на результат сотрудников) [2]. Исследователи эффективности различных систем оплаты труда утверждают, что использование гибких систем позволяет повысить прибыльность предприятия на 5-30% и увеличить доходы его работников на 3-30%.

Изначально гибкие системы оплаты труда применялись для руководителей высшего и среднего звена. Но в последние десятилетия такая практика стала все больше распространяться и на рядовых работников. Так по данным исследования 4 компаний в США применяют гибкие системы оплаты труда, и по данным ассоциации американских менеджеров это приводит к снижению текучести кадров более чем на 70%.

Применение гибкой системы оплаты труда предполагает разработку программы материального стимулирования работников, основанную на учете множества факторов, закономерностей и переменных.

Разработанная и внедренная на предприятии система оплаты труда, учитывающая различные виды стимулирующих выплат, должна поддерживать хорошо поставленной системой бухгалтерского учета результаты работы персонала. Все результаты выполнения плановых заданий и достижения поставленных целей должны немедленно находить свое отражение в соответствующих расчетных документах и учитываться при начислении заработной платы работнику.

Из этого следует, что оптимально увязать гибкую систему оплаты труда, основанную на стимулирующих выплатах, с применяемой на предприятии в рамках управленческого учета системой бюджетирования. Бюджет – это инструмент управления компанией, основанный на системе среднесрочного планирования и контроля затрат, доходов, финансовых результатов. Являясь количественным планом, составленным в денежном выражении, подготовленным и принятым до определенного периода времени, бюджет отражает планируемые величины доходов и расходов, которые должны быть достигнуты в процессе производственно-хозяйственной деятельности текущего периода [3].

Посредством использования бюджетов могут быть достигнуты следующие цели, необходимые для эффективного использования стимулирующих выплат:

1. Коммуникация – доведение плановых заданий до сведения руководителей разных уровней и рядовых сотрудников, а также увязка с планируемыми показателями стимулирующих выплат. Таким образом, любой сотрудник может видеть, какое влияние окажет его деятельность на работу отдела, бригады, цеха и предприятия в целом и как это повлияет на его заработную плату.

2. Мотивация сотрудников на максимальный вклад в выполнение поставленного планового задания и, следовательно, в достижение целей организации, поскольку это напрямую оказывает влияние на величину заработной платы.

3. Контроль и оценка эффективности работы каждого сотрудника посредством соотношения фактических затрат и доходов с нормативом и наглядное поощрение выполнивших план посредством стимулирующих выплат, размер которых напрямую зависит от результата работы.

Построение бюджетов производится с учетом выделенных на предприятии центров ответственности. Такая система планирования дает возможность оценить эффективность деятельности каждого центра ответственности и позволяет увязать размер заработной платы (в части стимулирующих выплат) с результатами деятельности подразделения (центра ответственности). Важным и порой достаточно сложным моментом является определение ключевых показателей, характеризующих деятельность каждого центра ответственности и зависящих от эффективности его деятельности, и увязка этих показателей с системой стимулирующих выплат. Мотивация работников каждого подразделения должна быть завязана на выполнение именно таких показателей как стратегических, так и оперативных. При выделении контрольных показателей для мотивации наибольшие проблемы возникают с центрами затрат [9].

Поэтому система мотивации практически всегда должна быть сложной. Переменная часть системы мотивации производственного подразделения должна состоять как минимум из двух частей: соблюдение нормативов расходов и отсутствие срывов при исполнении производственного плана.

Для действенной работы системы стимулирования в рамках центров ответственности необходима:

- четко регламентировать права и обязанности каждого работника;
- разработать системы обоснованных норм и нормативов для планирования, учета, контроля, экономических оценок результатов деятельности;
- обеспечить достоверный учет и контроль за использованием ресурсов организации;
- установить экономическую ответственность за результаты деятельности.

Применительно к сельскохозяйственным организациям названный алгоритм можно рассматривать в следующих аспектах. Разработкой прав и обязанностей каждого работника следует заниматься кадровой службе в виде перечисления в должностных инструкциях, закреплении распорядительной подписью руководителя и ознакомительной - работника. Составляемые в настоящее время трудовые договоры также содержат широкий круг функций, которые должен выполнять принимаемый на работу сотрудник в зависимости от должности и структурного подразделения.

Обоснование норм и нормативов является обязательным экономической или бухгалтерской службы, что и является начальным этапом бюджетирования фонда оплаты труда. На наш взгляд, стимулирование руководящего звена предприятий АПК возможно только с учетом эффективности работы его рядовых работников [4]. Анализируя практику стимулирования работников по профессиям сельского хозяйства современных предприятий, можем сформировать отдельные стимулирующие звенья оплаты труда по основным профессиям (таблица 2).

Таблица 2 - Характеристика переменной части системы мотивации по отдельным профессиям сельского хозяйства

Наименование должности	Характеристика стимулирующей части
Механизаторы (водители, трактористы): - эконормы ГСМ - удлинение срока использования шин, мес. - общий объем собранной продукции, т - общий пробег автомобиля, км	% тарифной ставки ремонта дня % от стоимости шин % от полученной прибыли % оклада в сезонный период
Агроним - повышенная урожайность - высокое качество растениеводческих культур	% оклада в уборочный период % оклада в уборочный период
Оператор машинного доения - превышение по объему надоев, л - качество молока; % жирности	% сдельной расценки % сдельной расценки
Животновод: - прирост в натуральном весе, кг - превышение поголовья стада, гол.	% сдельной расценки % сдельной расценки
Ветеринар - доля животных основного стада за месяц, не подлежащих выбраковке, % - доля животных молодняка за месяц, не подлежащих выбраковке, %	% сдельной расценки % сдельной расценки
Птичник: - яйценоскость, яиц - превышение поголовья стада, гол.	% сдельной расценки % сдельной расценки
Пчеловод: - превышение объемов меда, кг - превышение объемом прочей продукции, ед.	% сдельной расценки % сдельной расценки
Зверовод: - превышение обслуживаемых голов, шт. - прирост в натуральном выражении, кг	% сдельной расценки % сдельной расценки
Главный зоотехник - за превышение нормативов по животноводству	% от оклада за месяц
Главный агроном - за превышение нормативов по растениеводству	% от оклада за месяц
Бухгалтерская служба: - совокупное превышение нормативов за производство и качество продукции	% от оклада за месяц
Работники отдела кадров и АХО: - совокупное превышение нормативов за производство и качество продукции	% от оклада за месяц
Руководитель организации: - совокупное превышение нормативов за производство и качество продукции	% от оклада за месяц

По профессии сельхозпроизводства, предполагающей непосредственное производство продукции, предлагается установить по каждому виду деятельности временную часть в зависимости от объемов и качества продукции, сохранения поголовья животных, птицы, посевов различных видов растениеводческих культур. Так, за экономию ГСМ, которая выражается в соблюдении установленных лимитов и отсутствии перерасхода, на практике применяют стимулирование в виде 15% тарифной ставки дня, когда производится ремонт обслуживаемой техники. Ремонт каждого агрегата автомобиля также должен быть тарифицирован. Увеличение срока использования шин (адекватность и практичность механизатора при эксплуатации транспортного средства) предполагает дополнительную оплату в виде части их стоимости.

Временная часть за получение предполагаемого объема продукции или его превышение сводится к оговоренной части прибыли, направляемой руководством хозяйствующего субъекта на материальное стимулирование [1]. При этом прибыль считается отдельно по основным видам продукции и создающих их структурным подразделениям - по основному стаду, по молодняку, по животным на выращивании и откорме, по зерновым культурам, по картофелю, по продукции садоводства и т.д. Если некоторые работники трудятся в нескольких секторах, например выращивание зерновых культур и картофеля, то по каждому из них он получает временную часть. Величину выделенной прибыли вначале распределяют по структурным подразделениям, а затем - по работникам, по доле вклада труда каждого из них в объем полученной продукции.

Здесь можно вспомнить о действующем в советский период коэффициенте трудового участия - КТУ. Для этого оговаривается, что, например, производство молока составляет 100 баллов. Из них 65 баллов - участие операторов машинного доения, 15 баллов - животноводы (если доярки совмещают эти должности, то им переходят все 80 баллов), по 5 баллов - ветеринар, зоотехник, директор фермы, руководитель. Часть баллов ветеринару достается с содержания молодняка, животных на выращивании и откорме и других подразделений по содержанию животных. То же относится к руководству, которое набирает баллы по всем подразделениям организации. Если молока произведено больше обычного объема, то добавляются баллы всем участникам пропорционально доле перепроизводства к установленному удою. То есть общая величина КТУ может быть и выше 100 баллов, это превышение и составляет переменную часть. Данный алгоритм может быть применен ко всем видам производства сельскохозяйственной продукции.

Улучшение качества продукции также должно выражаться в экономическом стимулировании лиц, деятельность которых привела к такому результату. В данном случае, на наш взгляд, правильным будет установление премии в размере 20-30% оклада или сдельной оплаты за каждый месяц периода, в течение которого получена продукция повышенного качества. Качество продукции нецелесообразно переводить в КТУ, иначе получится, что изначально заложены низкие требования к данной характеристике готового продукта, а затем специалисты либо их добиваются, либо игнорируют. Снижение качества, наоборот, может привести к отрицательному значению переменной части оплаты труда, что уменьшит совокупный заработок отдельных специалистов сельхозпредприятия.

Специалистов агрофинансирования, руководящих и административных работников разумнее поощрять по факту объемов произведенной и проданной конечной продукции (работ, услуг). Кстати, получен-

ный результат в денежном выражении для материального стимулирования целесообразно выплачивать не в полном объеме, а делить равномерно на количество месяцев следующего производственного цикла, тем самым осуществляя распределение вы плат по месяцам отдельного взятого периода. Психологический эффект на мотивацию повышения или поддержание достаточного уровня производительности в данном случае более высокий, чем выплата премии единообразно в большем размере. Постоянное получение переменной части заработка стимулирует работника на самоконтроль качества выполняемой им работы и условия ее осуществления, своевременно предупреждая о возможных срывах в производственном процессе или внося идеи о модернизации рабочего места [6].

При принятии нормативов расценок за качественное выполнение трудовых обязанностей бухгалтер имеет все основания для формирования бюджета оплаты труда на очередной производственный цикл, который, на наш взгляд, для сельскохозяйственных организаций можно определить с 1 ноября по 31 октября следующего года. Предлагаемую нами форму представим в виде таблицы 3.

Достоверный учет и контроль используемых ресурсов, по нашему мнению, возможен путем введения обязанности руководителей структурных подразделений формировать управленческую отчетность по участию каждого специалиста в функционировании вверенного ему структурного подразделения [7]. Первичными бухгалтерским документами являются табель учета рабочего времени и наряд на сдельную работу. Управленческая отчетность должна быть разработана бухгалтерией для каждого структурного подразделения и отражать одновременно коэффициент трудового участия и качество продукции. Например, по молочной ферме совсем упрощенно можно предложить форму, представленную в таблице 4.

Стоимость балла определяется путем деления начисленной за оговоренные нормативы работ и услуг заработной платы на установленный лимит, далее путем перемножения на сверхнормативное количество баллов определяется величина переменной части заработка за объем продукции. Качество продукции оплачивается в процентах к общему начислению заработной платы за месяц по каждому сотруднику.

Добавив новые графы в зависимости от специфики производства отдельного вида сельскохозяйственной продукции и количества вовлеченных в этот процесс сотрудников, фактической бюджет переменной части зарплаты сотрудников можно составлять по всем структурным подразделениям [5].

Труднее всего стимулировать работников бухгалтерии, отдела кадров и хозяйственной части. В данной случае при получении премии руководителем целесообразно установить долю оклада каждого из них, приходящейся на переменную часть зарплаты, пропорционально удельному весу поощрения других специалистов администрации предприятия.

Завершающим этапом бюджетного процесса является оценка его исполнения. Для этого сравниваются заложенные ранее нормативы с фактическими начислениями оплаты труда в разрезе постоянной и переменной частей. Выявленные отклонения анализируются, определяются их причины и тенденции, полученные результаты учитываются при разработке бюджета на следующие производственные периоды. В результате разработка доступных критериев поощрения работников на выполнение своих трудовых обязанностей позволит повысить заработок каждого отдельного специалиста и доходность всего предприятия в целом.

Таблица 3 - Бюджет расходов на оплату труда сельскохозяйственной организации на производственный цикл, тыс. руб.

Наименование должности	Итого за производственный цикл	ноябрь	декабрь	январь - октябрь
Механизаторы:	5030	418	418	4180
* водители:	4560	130	130	1300
- постоянная часть	1260	105	105	1050
- переменная часть	300	25	25	250
* трактористы:	3450	288	288	2880
- постоянная часть	2304	192	192	1920
- переменная часть	1152	96	96	960
Агрономы:	1080	90	90	900
- постоянная часть	792	66	66	660
- переменная часть	288	24	24	240
Операторы машинного доения:	3450	288	288	2880
- постоянная часть	2448	204	204	2040
- переменная часть	1008	84	84	840
Животноводы:	1992	160	160	1660
- постоянная часть	1368	114	114	1140
- переменная часть	624	52	52	520
Ветеринары:	672	56	56	560
- постоянная часть	432	36	36	360
- переменная часть	240	20	20	200
Главный зоотехник:	436	38	38	380
- постоянная часть	312	26	26	260
- переменная часть	144	12	12	120
Главный агроном:	528	44	44	440
- постоянная часть	348	29	29	290
- переменная часть	180	15	15	150
Бухгалтерская служба:	1620	135	135	1350
- постоянная часть	1020	85	85	850
- переменная часть	600	50	50	500
Работники отдела кадров и АХО:	1440	120	120	1200
- постоянная часть	1008	84	84	840
- переменная часть	432	36	36	360
Руководитель организации:	1128	94	94	940
- постоянная часть	564	47	47	470
- переменная часть	564	47	47	470
Итого:	17388	1449	1449	14490
- постоянная часть	11856	988	988	9880
- переменная часть	5532	461	461	4610

Таблица 4 - Фактический бюджет переменной части заработной платы работников молочной фермы за месяц

Наименование должности / ФИО	Нормативный объем (продукция, работ / КТУ)	Фактический объем	Фактический КТУ	Качество продукции, услуг, % к начисленной зарплате
Операторы машинного доения:				
- Смирнова Л.В.	57534 л / 16,25 балл	57540 л	16,252	20
- Договатовская Е.П.		57524 л	16,250	30
- Касаткина О.Д.		57800 л	16,269	20
- Володина Н.А.		57560 л	16,257	20
Животноводы:				
- Зубрицкий П.Н.	400 голов / 7,5 баллов	407 г	7,631	20
- Красоткин И.Д.		407 г	7,631	20
Ветеринар Петров С.С.		407 г	5,088	20
Зоотехник Теплоев В.Н.	400 голов / 5 баллов	407 г	5,088	20
Директор фермы Руцкой Р.Л.		407 г	5,088	20
Руководитель Неелов М.Т.		407 г	5,088	20

Библиографический список

1. Алчёр А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ./ Под ред. Я.В.Соголова, И.А.Смирновой.- М.: Финансы и статистика, 2002. - 952с.: ил. - Пер. изд. Alan Upchurch. Vаgаnеmеn Accounting: Principles&Practice. Financial Times Professional Limited, 1998.
2. Дворецкая Ю.А., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Концептуальные особенности организации информационной подсистемы управленческого учета на предприятии // Экономика. Социология. Право. 2016. № 1. С. 25-28.
3. Ермакова Л.В., Мельгуй А.Э. Формирование информации о затратах на производство, калькулирование себестоимости продукции хлебопечения в системе управленческого учета: монография / Ермакова Л. В., Мельгуй А. Э.; Федеральное агентство по образованию РФ, Брянский гос. ун-т им. И. Г. Петровского, Брянск, 2009.

4. Кузнецова О.Н. Стимулирование инновационной активности экономических субъектов // Вестник Финансового университета. 2017. Т. 21 № 1. С. 28-34
5. Мельгуй А.Э., Ермакова Л.В., Дедова О.В. Порядок учета и начисления заработной платы рабочим производственных предприятий // Экономика труда. 2016. Т. 3. № 3. С. 279-290.
6. Хоружий Л.И., Дедова О.В., Катков Ю.Н. Учетно-аналитическое обеспечение бережливого производства // Бухучет в сельском хозяйстве. 2016. № 2. С. 65-78.
7. Хоуп Дж. Финансовый директор новой эпохи: Как финансовый управленец может изменить свою роль и обеспечить успех компании на рынке / Джереми Хоуп; пер с англ., Н.И. Кобзаревой; под общ. ред. Д.А. Рыбых. – М.: Вершина, 2007. – 304 с.
8. Шварц Э.С., Шварц М.Р. Мотивация работников с использованием современных систем оплаты труда / В сборнике: Современные тенденции развития науки и производства IV Международная научно-практическая конференция: в 2-х томах. 2016. С. 514-517.
9. Шварц М.Р., Шварц Э.С. Роль бюджетирования в системе финансового планирования / В сборнике: Актуальные тенденции социально-экономического развития России на современном этапе материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 202-207.

References

1. Aochyor A. Upravlencheskiy uchët: principy i praktika. Per. s angl./ Pod red. YA.V.Sokolova, I.A.Smirnovoj.- M.: Finansy i statistika, 2002. – 952s.: il. – Per. izd. Alan Upchurch. Management Accounting: Principles&Practice. Financial Times Professional Limited, 1998.
2. Dvoreckaya YU.A., Kovaleva N.N., Mel'guy A.EH. Konceptual'nye osobennosti organizatsii informatsionnoj podsystemy upravlencheskogo ucheta na predpriyatii // EHkonomika. Sociologiya. Pravo. 2016. № 1. S. 25-28.
3. Ermakova L.V., Mel'guy A.EH. Formirovanie informatsii o zapratah na proizvodstvo, kalkulirovanie sebestoimosti produktsii hlebopecheniya v sisteme upravlencheskogo ucheta: monografiya / Ermakova L. V., Mel'guy A. EH.; Federal'noe agentstvo po obrazovaniyu RF, Bryanskiy gos. un-t im. akad. I. G. Petrovskogo. Bryansk, 2009.
4. Kuznetsova O.N. Stimulirovaniye innovatsionnoy aktivnosti ehkonomicheskikh sub'ektov / Vestnik Finansovogo universiteta. 2017. T. 21 № 1. S. 28-34
5. Mel'guy A.EH., Ermakova L.V., Dedova O.V. Poryadok ucheta i nachisleniya zarabotnoj platy rabochim proizvodstvennykh predpriyatii // EHkonomika truda. 2016. T. 3. № 3. S. 279-290.
6. Horuzhij L.I., Dedova O.V., Katkov YU.N. Uchetno-analiticheskoe obespecheniye berezhlivogo proizvodstva // Buhuchet v sel'skom hozyajstve. 2016. № 2, S. 65-78.
7. Houp Dzh. Finansovyy direktor novoy ehpochi. Kak finansovyy upravlyayushchiy mozhet izmenit' svoju rol' i obespechit' uspekhi kompanii na rynke / Dzhheremi Houp; per s angl., N.I. Kobzarevoj; pod obshch. red. Dzh. Ryabykh. – M.: Vershina, 2007. – 304 s.
8. SHvarc EH.S., SHvarc M.R. Motivatsiya rabotnikov s ispol'zovaniem sovremennykh sistem oplaty truda / V sbornike: Sovremennyye tendentsii razvitiya nauki i proizvodstva IV Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya: v 2-h tomah. 2016. S. 514-517.
9. SHvarc M.R., SHvarc EH.S. Rol' byudzhetrovaniya v sisteme finansovogo planirovaniya / V sbornike: Aktual'nyye tendentsii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossii na sovremennom etape materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii. 2016. S. 202-207.

ИНВЕСТИЦИИ В МИРОВОЮ ЭНЕРГЕТИКУ

Жизнин С.З., д.э.н., профессор, Международный государственный институт международных отношений (университет) МИД России

Тимохов В.М., к.ф.-м.н., Исполнительный директор, Центр энергетической дипломатии и геополитики

Аннотация: В настоящей статье проанализированы инвестиции, вложенные в мировую энергетику в 2016 году. В качестве источников для анализа были использованы последние данные компаний BP июня 2017 г.; МЭА; ИНЭИ РАН и АЦ 2016, REN 21, а также результаты некоторых наших предыдущих работ.

Ключевые слова: энергетика, инвестиции, нефть, газ, уголь, ВИЭ, ядерная, гидроэнергетика, энергоэффективность, НИОКР, цифровая технология.

Abstract: In this paper we analyze investments in global energy, in 2016. As sources for analysis were used the latest data BP June 2017; IEA; ERI RAS and ATS 2016, REN 21, and the results of some of our previous work.

Keywords: energy, investment, oil, gas, coal, renewables, nuclear, hydropower, energy efficiency, R & d, digital technology.

Введение

На процессы развития мировой энергетики оказывают влияние экономические, технологические, экологические и геополитические факторы, которые воздействуют на производство и потребление энергетических ресурсов. Однако наиболее важную роль играют инвестиции, привлекаемые для развития всех секторов топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в мире. Инвестиции в ТЭК - это крупномасштабные, долгосрочные капитальные вложения, срок окупаемости которых составляет многие годы. Соответственно, конъюнктура на мировом рынке капиталов оказывает свое влияние на динамику развития мировой энергетики. По оценкам МЭА, в период 2001-2030 гг. суммарная потребность мирового энергетического сектора в капитальных ресурсах составляла свыше \$16 трлн. (долл. 2000 г.) [1], а согласно новым прогнозам МЭА, с 2015 по 2040 гг. объемы инвестиций увеличатся до 44 трлн. долл. [8]. Основная доля будущих инвестиций (~ 30%) понадобится для развития топливно-энергетического комплекса развивающихся стран (Китай, Индия, государства Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки). Для развития ТЭК стран ОЭСР потребуется около 40%, остальное - России и другим странам СНГ. Поскольку подавляющая часть указанных инвестиций может поступить только из частных национальных или зарубежных источников, за доступ к ним предстоит серьезная конкурентная борьба. Успеха в ней смогут добиться те страны, для которых характерна политическая и экономическая стабильность, в которых созданы условия для рентабельности инвестиционных проектов в сфере ТЭК. Далее в статье будут рассмотрены основные инвестиции, вложенные в развитие мировой энергетики в 2016 году.

Инвестиции в мировую энергетику

Общий объем инвестиций в энергетику во всем мире в 2016 году составил около 1,7 трлн. долл., что на 12% ниже, чем в 2015 году. Это составляет 2,2% от глобального валового внутреннего продукта (ВВП) [3]. Такое снижение инвестиций связывается с продолжающимся падением инвестиций в добычу нефти и газа (более чем на 25%) и снижением производства электроэнергии (на 5%). В то же время имеет место увеличение расходов на энергоэффективность (на 9%) и на расширение электрических сетей (6%).

Инвестиции в энергетику Китая по-прежнему остаются крупнейшими в мире - 31% от общей суммы. При 25% снижении ввода в эксплуатацию новых угольных электростанций инвестиции в энергетику в Китае все в большей степени зависят от электроснабжения, источников с низким уровнем выбросов углерода и энергоэффективности. Инвестиции в энергетику Индии возросли на 7%, - третья позиция после США. Быстрорастущие экономики Юго-

Восточной Азии вместе составляют более 4% глобальных инвестиций в энергетику. Несмотря на резкое сокращение инвестиций в нефть и газ, доля США в глобальных инвестициях в энергетику выросла до 16%, что выше, чем в Европе, где инвестиции сократились на 10%, главным образом из-за ВИЭ.

Инвестиции в нефтяную и газовую отрасли

Нефть. Нефть является наиболее важным топливным ресурсом в силу удобства ее транспортировки, экологичности и незаменимости в ряде секторов экономики, а также относительной дешевизны добычи. Больше полемны добываемой в мире нефти поступает в систему международной торговли. В настоящее время в мире выделяются основные нефтедобывающие регионы: ближневосточный, африканский, северноамериканский, южноамериканский, европейский и азиатско-тихоокеанский. Определенные перспективы превратиться в довольно крупный нефтедобывающий центр имеет Каспийский регион.

Согласно статистическим данным BP (июнь 2017) [2], запасы, включающие сырую нефть, газовый конденсат и природные газовые жидкости (NGL), за прошедшие 20 лет выросли почти в 1,3 раза, с 1148,8 в 1996 до 1706,7 млрд барр. (или 240,7 млрд т) в 2016 г. Это связано с открытием и разработкой новых месторождений на американском континенте, главным образом, разработкой сланцевых месторождений в США, Канаде.

Для удовлетворения растущего спроса нефти наблюдается наращивание ее добычи с 82,52 в 2006 г. до 91,7 млн барр в день в 2016. Данные по добыче включают сырую нефть, сланцевую нефть, нефтяные пески и NGL (природные газовые жидкости - жидкое содержание природного газа). При нынешнем уровне добычи обеспеченность ее доказанными запасами составляет примерно 51 год.

В 2016 году средняя цена нефти марки «Brent» в среднем составляла \$44 за баррель, это самый низкий показатель с 2004 года. До этого года цены составляли в среднем около \$33 за баррель [там же].

Мировые запасы нефти распределены неравномерно. На долю стран ОПЕК приходится примерно 71% доказанных нефтяных запасов мира [2], что дает ей возможность осуществлять контроль над поставками нефти потребителям. В этой связи страны-импортеры придают большое значение нефтяным запасам «неОПЕКовских» стран, в первую очередь, на территории бывшего СССР, особенно, в районе Каспия.

Природный газ. Наиболее важным его отличием от других видов энергетических ресурсов является экологичность конечного потребления. Эти отличия существенно повлияли на рост его добычи с 2,08 трлн. куб. м в 1993 г. [9], до 3,55 трлн. куб. м в 2016 г. [2], что связано с тем, что в электроэнергетике и

некоторых других отраслях промышленно развитых стран наблюдается постепенная замена нефти и угля на газ.

Основные газодобывающие центры находятся в Северной Америке (США и Канада), Европе (Норвегия, Нидерланды, Великобритания), Африке (Алжир, Нигерия), на Ближнем Востоке (Катар, Оман, ОАЭ), в Азиатско-Тихоокеанском регионе (Австралия, Индонезия, Малайзия), в России и странах СНГ. Для удовлетворения быстро растущего спроса на природный газ ожидается наращивание производственных мощностей по его добыче. Немалая часть новых производственных мощностей предназначена для освоения морских месторождений газа.

Доказанные мировые запасы газа в 2016 г. составляли почти 186,6 трлн. куб. м, а потребление – 3,55 трлн. куб. м, что может обеспечить современный уровень потребности в этом сырье в течение 53 лет [2]. Необходимо отметить, что за последние 20 лет (1996-2016) доказанные запасы газа выросли в 1,5 раза. Более 70% мировых запасов сосредоточено в бывшем СССР и на Ближнем Востоке. Наиболее крупными доказанными запасами газа обладают Россия и Туркменистан. Второе и третье места занимают Иран и Катар. Среди стран ОЭСР по доказанным запасам газа выделяются: США, Канада, Австралия, Норвегия и Великобритания.

В 2016 г. инвестиции в нефть и газ составили 40% от глобальных инвестиций в энергетику, несмотря на снижение капитальных расходов в этом секторе на 38% в период с 2014 по 2016 год. Низкоуглеродные компоненты, включая электрические сети, увеличили свою долю от общего объема поставок, с 12% до 43% за тот же период.

Инвестиции в угольную отрасль

Уголь продолжает играть важную роль в мировой экономике, его доля в мировом энергетическом балансе, согласно статистическим данным BP [2], находится на уровне 28%. Его максимальный расход от всего произведенного в 2016 г. угля был в электроэнергетике – 59%, в промышленности его доля также достаточно высокая – 36%.

Доказанные мировые запасы угля в конце 2016 г. составили 1,14 трлн. т [2]. По запасам угля на первом месте находится США (22,1%), на втором Китай (21,4%), на третьем – Россия (14,1%), которая имеет максимальные запасы бурого угля.

Мировое потребление угля в 2016 г. составило 3732 млн т н.э. Этих запасов хватит более, чем на 300 лет. Максимальные объемы потребления имел Китай. Собственные объемы добычи оказались недостаточными для удовлетворения спроса и Китай вынужден импортировать 88 млн т н.э. угля в 2015 и 202 млн т н.э. в 2016. Индия (2 место после Китая) потребила в 2016 г. в 4,6 раза, а США (3 место) – в 3,3 раза меньше Китая. Китай – основной загрязнитель атмосферы в мире.

Инвестиции в электроэнергетику

В 2016 г. электроэнергетический сектор опередил сектор поставок ископаемого топлива, и впервые стал крупнейшим получателем энергетических инвестиций. Мировые инвестиции в электроэнергетику составили 718 млрд. долл. Они сократились менее чем на 1%, при этом, увеличение расходов на сети частично компенсировало сокращение производства электроэнергии.

Мировое производство электроэнергии в 2016 г. составило, по данным BP – 24,82 трлн. кВт·ч. [2]. К 2035 г. оно увеличится примерно на 5% и составит 26,06 трлн. кВт·ч. В топливной структуре выработки электроэнергии уменьшатся доли нефти и угля, возрастут доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ), ядерной и гидро-Электростанции. Ожидается,

что их суммарный вклад составит половину роста потребляемой энергии.

Инвестиции в угольные электростанции в 2016 г. резко упали, мощности введенных в эксплуатацию угольных установок уменьшились почти на 20 гига-ватт, что отражает обеспокоенность загрязнением воздуха и появлением избыточных мощностей на некоторых рынках, особенно в Китае, но в Индии инвестиции выросли [3].

Инвестиции в электроэнергетику на газе в 2016 г. остались неизменными, но почти половина из них находилась в Северной Америке, на Ближнем Востоке, Северной Африке – там, где есть большие запасы газа. Ожидается, что около половины мирового потребления газа придется на электроэнергетику [4,16].

Наиболее быстрыми темпами электроэнергетический сектор будет развиваться в Китае, Индии, ближневосточных и латиноамериканских странах, а также в промышленно развитых странах. Что касается России и стран СНГ, то темпы развития электроэнергетики здесь будут несколько ниже. Необходимо заметить, что прогнозируемые темпы роста производства и потребления электрической энергии будут опережать аналогичные показатели по перемещению энергетических ресурсов, что объясняется тенденциями повышения уровня электрификации мировой экономики. Это приведет к более ускоренному, по сравнению с нефтегазовым и угольным комплексами, развитию электроэнергетического сектора и, соответственно, к более значительному росту уровня требуемых инвестиций. Это связано с необходимостью строительства новых и модернизации существующих электростанций, развития транспортных и распределительных сетей и т.д.

Инвестиции в новые мощности на основе возобновляемых источников энергии, согласно оценке МЭА [3], составили 297 млрд. долл., а по оценке REN21 [3] – 286 млрд. долл. (рис. 1). Это – самая большая доля расходов на электроэнергетику. Отметим, что оценки REN21 и МЭА [3] различаются на ~4%, что указывает на достаточно широкое согласие между ними. Данные инвестиций МЭА в ВИЭ были на 3% ниже, чем пять лет назад. Но, благодаря снижению удельных затрат и совершенствованию технологий солнечного PV и ветра, мощности ВИЭ возросли более, чем на 50%, а ожидаемая производительность от этой мощности примерно на 35% выше.

Затраты на электроэнергетические сети и хранение энергии продолжали устойчивый рост в последние пять лет и достигли рекордного уровня 277 млрд. долл. в 2016 году, причем на Китай приходится 30% роста в системе распределения и 30% общих расходов на сети. Еще 15% затрат – это Индия и Юго-Восточная Азия, где сети быстро расширяются. В США (17% всех инвестиций) и Европе (13%) растущая доля инвестиций идет на замену старого оборудования по передаче и распределению. В целом, энергетические сети модернизируются. Этот сектор переходит от чистого бизнеса по доставке электроэнергии к интегрированной платформе данных и услуг, что обеспечивается быстрым развитием цифровых информационных и коммуникационных технологий, которые выросли до 10% расходов в сети и выше. Инвестиции в хранение энергии на основе батарей также быстро растут, в 2016 г. они достигли уровня 1 млрд. долларов и выше.

Основной ресурсной базой ядерной энергетики является природный уран. Мировые запасы урановой руды за 2014 год в категории цен до 130 \$/кг урана составили 5 902 900 тонн. Мировые реакторные потребности в уране в 2016 году составили 65 тыс. тонн, а объемы добычи природного урана почти не изменились и составили 62 тыс. тонн [17].



Рисунок 13. Глобальные инвестиции в возобновляемые источники энергии и топлива в развитых и развивающихся странах, 2004 - 2015 г.г. Источник: [5], где: billion USD – млрд долларов США; World total – Всего в мире; Developed countries – Развитые страны; China, India & Brazil – Китай, Индия и Бразилия; Other developing countries – Другие развивающиеся страны. Заметен значительный рост инвестиций с 2005 по 2015 г.г.

Более подробно о ядерной энергетике изложено в наших работах: [11] – о ресурсной базе ядерной энергетике; [10] – перспективах развития ядерной энергетике на тепловых нейтронах; [12] – ядерной энергетике на быстрых нейтронах; [13] – перспективах международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетике; [14] – изотопах для медицины и отраслей экономики; [15] изотопах как энергетических источников.

Мировое производство ядерной энергии в 2016 г. составило 392.1 млн. т.н.э., а объем генерирующих мощностей – 391 ГВт [1]. Максимальные объемы генерации имели США (191,8 млн т.н.э), которые более чем в 2 раза превысили объемы Франции (91.2), почти в 4 раза Китая (48.2) и России (44.5 млн т.н.э) [там же].

В перспективе ядерные мощности в Европе будут снижаться в связи с выводом из эксплуатации устаревших установок, инвестиции в ядерную энергетику в ЕС к 2025 году будут на ~30% ниже, чем в 2015 году. Япония постепенно начнет дезактивацию некоторых своих реакторов, но до «Фукусимского» уровня не восстановится.

Китайская программа быстрого ядерного роста (11% в год, 1100 ТВт·ч) составит почти три четверти глобального прироста ядерной энергии. Это эквивалентно тому, что в течение следующих 20 лет Китай будет вводить новый реактор каждые три месяца.

Производство гидроэлектроэнергии в мире за 2016 г. составило 910.3 т.н.э. На первом месте по значительным отрывом находится Китай (261.3 млн т.н.э.). Его объемы гидроэлектроэнергии почти в 3 раза выше, чем у Канады (87.8) и Бразилии (80.9), занимающей второе и третье места. Россия – на пятом месте (42.2) и отстает от лидера более чем в шесть раз.

Рост производства гидроэнергии в Китае (430 ТВт·ч) резко замедляется по сравнению с прошлым десятилетием, что связывается с уменьшением основных ресурсов, а Бразилия и Индия, наоборот, увеличат объемы производства более чем на 100 ТВт·ч каждая из стран. Ожидается, что ядерная и гидроэнергетика будет устойчиво расти, соответственно, с перспективой 2,3% и 1,8% в год, в целом сохраняя свою общую долю в электроэнергетическом секторе.

Инвестиции в энергоэффективность, НИ-ОКР, цифровые технологии

Инвестиции в повышение энергоэффективности в 2016 г. вновь возросли, несмотря на низкие цены на энергоносители и достигли уровня 231 млрд. долл. Самый высокий рост произошел в Китае, благодаря политике укрепления энергоэффективности, что позволит снизить энергоёмкость экономики, а также произвести структурные изменения в отрасли.

В тепловом секторе энергетики большая часть инвестиций (133 млрд. долл.) направлена в сектор зданий, на долю которого приходится одна треть общего спроса на энергию. Стандарты энергоэффективности на оборудование и приборы в странах с развивающейся экономикой постепенно ужесточаются, но есть много возможностей их улучшения. Так, в 2016 году количество проданных тепловых насосов увеличилось на 28%, а электромобилей – на 38%. Ожидается, что 750 000 проданных в 2016 году электромобилей, сократят спрос на транспортные масла примерно на 0,02%.

В 2015 году расходы на научные исследования и разработки в области энергетики в мире составили 63 млрд. долл. Данные получены на основе оценки расходов государственных и частных организаций. Хотя государственные и частные источники составляют примерно половину финансирования общего объема исследований и разработок, большинство частных исследований и разработок находится в секторах нефти, газа и тепловой энергии, тогда как большинство общественных исследований и разработок посвящено технологиям чистой энергии. Важные проекты по улавливанию и хранению углерода, которые в основном финансируются компаниями, начинают действовать с 2017 г.

Будущая роль цифровых технологий для генерации, обработки и передачи данных заняла центральное место в энергетических исследованиях. По оценкам МЭА-2017, в 2016 году было потрачено 47 млрд. долл. на инфраструктуру и программное обеспечение оцифровывания (digitalization) сектора электроэнергетики для обеспечения более гибкой работы сети, управления спросом и интеграции возобновляемых ресурсов. Нефтегазовая промышленность расширяет масштабы использования цифровых технологий для повышения эффективности

своей деятельности при одновременном сохранении издержек.

Инвестиции в энергомашиностроение

Разработка, внедрение современных технологий, а также предоставление соответствующих услуг во всех отраслях мировой энергетики привели к существенному росту производства продукции энергомашиностроения в ряде стран, что связано с коммерческой привлекательностью энергомашиностроительного бизнеса.

Энергомашиностроительный комплекс включает в себя совокупность научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектно-технологических, производственных, управляющих, инвестиционных и других предприятий и организаций, основной сферой деятельности которых является создание и выпуск различного оборудования для производства энергии.

Энергетическое машиностроение обеспечивает оборудованием не только топливно-энергетический комплекс, но и связанные с ним энергоёмкие потребляющие отрасли (металлургию, транспорт, оборонную и другие отрасли промышленности), и, таким образом, играет определяющую роль в развитии всей машиностроительной промышленности ряда стран мира. Продукция машиностроения вносит существенный вклад в развитие мировой экономики, что отражается в международной торговле.

Основной отличительной чертой в международной торговле продукцией машиностроения является экспортная ориентация многих стран-поставщиков готовых изделий. Она характеризуется тем, что национальное производство в этих странах основывается на достижениях новых технологий, широком использовании иностранного опыта, применении ресурсосберегающих и безотходных технологий.

Объёмы мирового экспорта продукции машиностроительной отрасли, по данным ВТО [7], составили в 2016 году 6023 млрд долларов, а вклад машиностроительной продукции в мировую торговлю – 38% (2300 млрд долл.).

Мировой экспорт продукции энергетического машиностроения составляет примерно 30-35% от всей торговли машиностроительного оборудования (700-800 млрд долл.). В число лидеров входят Китай, США, Япония, Южная Корея и страны ЕС. В ближайшие годы ожидается наращивание производства и соответственно торговли этой продукцией для всех секторов мировой энергетики. По данным одной из ведущих консалтинговых компаний Mar-

ketsand Markets, оборот мирового рынка 10 основных видов оборудования только для производства электроэнергии (паровая турбина, микротурбина, газовая турбина, газовый двигатель, микро-ТЭЦ, ядерный реактор, ветряные установки небольшой мощности, дизель-генератор и газовый генератор, концентрирующая солнечная энергия) может вырасти с 64.15 млрд долл. США в 2016 году до 85.4 млрд долл. к 2021 г. без учета стоимости услуг по его установке и обслуживанию. Среди ведущих зарубежных производителей такого оборудования выделяются компании «Сименс» (Германия), Мицубиси (Япония), Альстом (Франция), АББ, Ансалдо Энергий (Италия), Дженерал Электрик (США) и др. [6]. Среди основных причин роста спроса на оборудование для электроэнергетики следует выделить прогнозируемое увеличение потребления электроэнергии в мире, планы по строительству новых и модернизации существующих объектов генерации электроэнергии. Доля России в мировом энергомашиностроении пока незначительна. Намечены программы развития этой отрасли, что особенно важно в условиях санкций и стратегии на импортозамещение.

Заключение

Общий объём инвестиций в энергетику во всем мире в 2016 году составил около 1,7 трлн долл., что на 12% ниже, чем в 2015 году. Это составляет 2,2% от глобального валового внутреннего продукта (ВВП). Такое снижение инвестиций связывается с продолжающимся падением инвестиций в добычу нефти и газа (более чем на 25%) и снижением производства электроэнергетики (на 5%). В то же время имеет место увеличение расходов на энергоэффективность (на 9%) и на расширение электрических сетей (6%). Электроэнергетический сектор опережал сектор поставок ископаемого топлива, и впервые в 2016 году стал крупнейшим получателем энергетических инвестиций. Важно отметить, что увеличиваются инвестиции, связанные с развитием новых технологий в сфере добычи, транспортировки, переработки, потребления энергоресурсов, а также в области возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Соответственно, это ведет к тому, что инвестиции во все отрасли энергомашиностроения и связанные с ТЭК отраслями (энергоёмкие сектора промышленности, строительство, транспорт и т.д.) становятся привлекательными с точки зрения интересов бизнеса.

Библиографический список

1. World Energy Outlook 2004. Paris: IEA/OECD, 2004, p.85.
2. BP Statistical Review of World Energy June 2017.
3. IAE. World Energy Investment 2017.
4. IEA. World Energy balances: overview.
5. Renewable Energy policy Network for the 21 st century. Renewables 2016 Global Status Report, p. 9.
6. Top 10 Power Generation Technologies Market by Generation - Global Forecast to 2021 / URL: <http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/top-10-power-generation-technologies-market-146140050.html>.
7. Trade Map. ITS// URL: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx.
8. World Energy Outlook 2016.
9. Жизнин С.З. Энергетическая дипломатия. Москва. 2002, 191 с.
10. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Геополитические и экономические аспекты развития ядерной энергетики. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 4 (43), с. 64-73.
11. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ресурсная база ядерной энергетики. Надежность и безопасность энергетики. 2017, т. 10, № 1, с. 4-10.
12. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Экономические аспекты некоторых перспективных ядерных технологий за рубежом и в России. Вестник МГИМО-Университета. 2015. № 6 (45), с. 284-297.
13. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Перспективы международного сотрудничества в развитии термоядерной энергетики. Экономические и экологические аспекты. Энергетическая политика. 2016. № 3, с. 98-108.
14. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Международные рынки изотопов. Вестник МГИМО-Университета, 2016, № 5(50), с.145-157.
15. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Радиоизотопные источники энергии. Обеспечение энергетической безопасности. Энергетическая политика. 2017. № 1, с.111-122.

16. ИНИ РАН и Аналитический центр при Правительстве РФ. Прогноз развития энергетики мира и России 2016. М., 2016, 199 с.
17. Итоги деятельности государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» за 2016 год.

References

1. World Energy Outlook 2004. Paris: IEA/OECD, 2004, p.85.
2. BP Statistical Review of World Energy June 2017.
3. IAE. World Energy Investment 2017.
4. IEA. World Energy balances: overview.
5. Renewable Energy policy Network for the 21 st century. Renewables 2016 Global Status Report, p. 9.
6. Top 10 Power Generation Technologies Market by Generation - Global Forecast to 2021 / URL: <http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/top-10-power-generation-technologies-market-140340050.html>.
7. Trade Map. ITS// URL: http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx.
8. World Energy Outlook 2016.
9. Zhiznin S.Z. EHnergeticheskaya diplomatiya. Moskva) 2002, 191 s.
10. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Geopoliticheskie i EHkonomicheskie aspekty razvitiya yadernoj ehnergetiki. Vestnik MGIMO-Universiteta. 2015. № 4 (43), s. 64-73.
11. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Resursnaya baza yadernoj ehnergetiki. Nadezhnost' i bezopasnost' ehnergetiki. 2017, t. 10, № 3, s. 4-10.
12. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. EHkonomicheskie aspekty nekotorykh perspektivnykh yadernykh tekhnologij za rubezhom i v Rossii. Vestnik MGIMO-Universiteta. 2015. № 6 (45), s. 284-297.
13. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Perspektivy mezhdunarodnogo sotrudnichestva v razvitiy termyadernoj ehnergetiki. EHkonomicheskie i ehkologicheskije aspekty. EHnergeticheskaya politika. 2016. № 3, s. 98-108.
14. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Mezhdunarodnye rynki izotopov. Vestnik MGIMO-Universiteta, 2016, № 5(50), s.145-157.
15. Zhiznin S.Z., Timohov V.M. Radioizotopnye istochniki ehnergii. Obespechenie ehnergeticheskoy bezopasnosti. EHnergeticheskaya politika. 2017. № 1, s 111-122.
16. ИНИ РАН и Аналитический центр при Правительстве РФ. Прогноз развития энергетики мира и России 2016. М., 2016, 199 с.
17. Итоги деятельности государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» за 2016 год.

АКТУАЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РОССИИ

Калашников Г.М., к.э.н., доцент, Академия ФСИН России

Баян Э.В., к.э.н., доцент, Академия ФСИН России

Ларкин А.С., Академия ФСИН России

Аннотация: В статье представлена часть результатов аналитического исследования проблем производственного планирования в исправительных учреждениях уголовно-исполнительной системы. Особое внимание уделяется рассогласованности методики планирования в федеральных казенных учреждениях и любых других организациях в стране.

Ключевые слова: плановая экономика, рыночные отношения, бизнес-планирование, федеральные казенные учреждения.

Abstract: The article presents part of the results of an analytical study of the problems of production planning in correctional institutions of the penal system. Special attention is paid to the alignment of planning methods in the Federal state institutions and any other organizations in the country.

Keywords: planned economy, market relations, business planning, Federal state institution.

На протяжении двух десятков лет мы привыкли читать в первых абзацах научных изданий фразу о том, что наша страна перешла к рыночной экономике. С одной стороны фраза эта абсолютно бесспорна, и нет смысла подвергать ее сомнению. Все основные признаки рыночной экономики нашей страны действительно приобрела. В этой связи претерпела существенные изменения система подготовки специалистов в области экономики, и учебные планы наполнились неведомыми ранее дисциплинами, необходимость изучения которых в условиях отсутствия плановой экономики стала очевидной. На этой волне изменений в систему знаний любого экономиста прочно вошло понятие бизнес-планирования, как одной из разновидностей моделирования и планирования деятельности предприятия на различные периоды времени, которая широко распространена во всем мире. Вся эта стройная и логичная система планирования по логике вещей должна была бы непринужденно прижиться в рыночной экономике нашей страны, но натолкнулась на камень сомнений. А действительно ли вся наша страна перешла на рельсы рыночной экономики? А не осталось ли у нас огромных секторов, которые продолжают существовать по принципам административно-командной системы управления?

Федеральные казенные учреждения – это такой тип учреждений, которые реализуют возложенные на них государством функции, а финансирование деятельности таких учреждений производится за счет бюджетных средств на основании бюджетной сметы. Кажется бы все четко, учреждения реализуют государственные функции и финансируются за счет государственного бюджета. Никакой предпринимательской деятельности, а следовательно никакого бизнес-планирования быть и не может.

Производственный сектор уголовно-исполнительной системы представляет собой более 650 промышленных предприятий во всех субъектах Российской Федерации. Годовые объемы производства продукции превышают 30 млрд. рублей. Как же работают эти предприятия в условиях рыночной экономики? Как они осуществляют бизнес-планирование? А существует ли вообще в этих учреждениях бизнес-планирование в том понимании, которое в него вкладывают традиционные экономисты? Ведь по сути своей производственные объекты уголовно-исполнительной системы являются полноценными участниками экономики страны, рыночной экономики страны. Поставщики сырья действуют по законам рыночной экономики, покупатели продукции и все посредники тоже давно перешли на рельсы рыночной экономики...

Промышленные предприятия уголовно-исполнительной системы продолжают функционировать в условиях административно-командной экономики. Никакие реформы не смогли изменить системы планов, спускаемых сверху. Небольшой период времени, здакий НЭП для УИС, в который предприятия уголовно-исполнительной системы существовали как самостоятельные юридические лица, был в 2000-х годах. Но в этот период времени выявились очень интересные тенденции, которые для всей страны были совершенно неувидительными. Далеко не все директора предприятий исправительных учреждений смогли выполнять свои функции в условиях рыночных отношений. В результате наблюдался с одной стороны бурный рост объемов производства и прибыли на одних предприятиях и долбое угасание других. В общем-то все как и у остальных промышленных объектов страны, но с той разницей, что ликвидировать предприятия УИС, нельзя, поскольку они выполняют функцию трудовой адаптации осужденных. В результате, после нескольких этапов изменений типов учреждений, предприятия уголовно-исполнительной системы утратили свой самостоятельный юридический статус и фактически стали неотъемлемой частью казенных учреждений, вернувшись к той самой административной экономике.

Так как же осуществляется «бизнес-планирование» в казенных учреждениях? Каждый год все исправительные учреждения согласовывают производственные планы в своих территориальных управлениях. Основные показатели для согласования как правило следующие: объем производства, количество трудоустроенных осужденных, рентабельность продукции и продаж, прибыль. По отдельным видам продукции, которые производятся в рамках государственного заказа, согласовывается предельная отпускная цена и себестоимость. Не правда ли, не очень похоже на принципы планирования в условиях рыночной экономики?

Но на этом согласование планов производства вовсе не заканчивается. Каждое территориальное управление, собрав планы с исправительных учреждений, согласовывает свои обобщенные показатели с представителями главного управления, которое вносит свои коррективы, и уже уточненные показатели в обратном порядке доводятся до конкретных производственных подразделений.

В результате возникает странный разрыв в рамках одной единой экономики страны: большая часть субъектов предпринимательской деятельности давно перешла на «рельсы» рыночной экономики, но некоторые сектора продолжают функционировать в режиме административно-командной экономики.

На наш взгляд, отчасти в этом кроется причина невысокой экономической эффективности производственной деятельности уголовно-исполнительной системы. Невозможно реализовать экономические функции, которые свойственны деятельности любого предприятия, и при этом не быть полноценным

участником свободных рыночных отношений. А в настоящее время ситуация в казенных учреждениях уголовно-исполнительной системы складывается таким образом, что составление бизнес-планов имеет вторичное и даже третичное значение для организации и планирования производства.

Библиографический список

1. Чернышов И.Н. Экономика и пенитенциарная система: поиск модели сотрудничества / Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 42 (327). – С. 52-62.
2. Калашников Г.М. Экономическая безопасность исправительного учреждения / Экономика и банки. 2017. № 1. С. 43-50.
3. Калашников Г.М., Гришина О.Ю., Азизов А.В. Анализ структуры товарной продукции исправительных учреждений Калининградской области / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-4 (35). – С. 87-88.
4. Калашников Г.М., Гришина О.Ю., Попков А.С. Анализ производственной деятельности исправительных учреждений УФСИН России по Брянской области / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-4 (35). – С. 84-86.

References

1. Chernyshov I.N. Ekonomika i penitentsiarnaya sistema: poisk modeli sobrudnichestva / Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'. 2015. № 42 (327). – S. 52-62.
2. Kalashnikov G.M. Ekonomicheskaya bezopasnost' ispravitel'nogo uchrezhdeniya / Ekonomika i banki. 2017. № 1. S. 43-50.
3. Kalashnikov G.M., Grishina O.YU., Azizov A.V. Analiz struktury tovarnoj produkcii ispravitel'nykh uchrezhdenij Kaliningradskoj oblasti / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. – 2017. – № 3-4 (35). – S. 87-88.
4. Kalashnikov G.M., Grishina O.YU., Popkov A.S. Analiz proizvodstvennoj deyatel'nosti ispravitel'nykh uchrezhdenij UFSIN Rossii po Bryanskoj oblasti / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. – 2017. – № 3-4 (35). – S. 84-86.

КРЕДИТОВАНИЕ ИЛИ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИК НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Кулов А.Р., д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, АПК ВНИОПТУСХ – филиал ФНЦ ВНИЭСХ

Соловьева Н.Е., доцент, к.э.н., Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные вопросы формирования источников накопления капитала в сельском хозяйстве. Выявлена связь между кредитным учреждением механизма субсидирования и аграрных товаропроизводителей для осуществления накопления капитала.

Цель статьи заключается в выявлении факторов и взаимосвязей, которые оказывают влияние на накопления капитала в сельском хозяйстве.

Методы. Исследование проводилось на основе монографического анализа и научных методов.

Область применения результатов: результаты исследования могут быть использованы для улучшения финансового климата сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственные товаропроизводители, государственная поддержка, субсидирование, накопление капитала.

Abstract: In article topical issues of formation of sources of accumulation of the capital in agriculture are considered. Communication between credit institution of the mechanism of subsidizing and agrarian producers for implementation of accumulation of the capital is revealed.

Keywords: agriculture, agricultural producers, state support, subsidizing, accumulation of the capital.

Основная часть.

В настоящее время большинство ученых экономистов-аграрников едины во мнении о необходимости использования мер государственного воздействия на аграрную сферу народного хозяйства для достижения продовольственной безопасности страны. Такой позиции придерживаются и представители Министерства сельского хозяйства России, предлагающие новые программы государственной поддержки отрасли с использованием самого широкого набора экономических инструментов, включающие также торговые санкции как ответные меры против государств, которые ввели аналогичный режим против нашей страны. Среди всего перечня мер и инструментов государственной поддержки наибольшее развитие получило субсидирование процентной ставки по краткосрочным и долгосрочным (инвестиционным) кредитам, объемы которых достигли в 2016 г. свыше 1,5 трлн. руб. (превысив уровень 2008 г. – периода начала реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственного сырья и агропродовольствия на период 2008–2012 гг. – более, чем в 2 раза. И, основным институтом реализации программы обеспечения аграрных товаропроизводителей к льготным заемным ресурсам выступает ПАО «Россельхозбанк», на долю которого приходилось в 2016 г. до 88% (более 1 трлн. 30 млрд. руб.) выданных всех кредитов аграрным товаропроизводителям различных форм собственности и хозяйствования [2]. Из выданных кредитов этим кредитным учреждением 74,66% приходится на краткосрочные кредиты, в том числе для финансирования весенне-полевых работ, и 25,34% – на инвестиционные кредиты.

Столь существенные средства получены аграрными товаропроизводителями на условиях платности, срочности и возвратности – основных принципах существования и функционирования кредита. Полученный, например, в 2016 г. товаропроизводителями кредит и определенный процент за его пользование (пусть и субсидированный) через определенный кредитным договором срок будут выведены из аграрной экономики в виде возврата основной суммы. На первый взгляд, действие рыночного механизма спроса и предложения с государственным регулированием обусловили установление относительного равновесия на рынке заемного капитала: имеющие возможность возврата (наличие ликвид-

ных активов и гарантии) аграрные товаропроизводители получили необходимые им ресурсы, кредитные учреждения решили проблему низкой привлекательности сельского хозяйства для кредитования (низкая доходность, высокие риски и др.), государство – выполнило свою регулирующую роль (через юридическое пополнение уставного капитала ПАО «Россельхозбанк» и субсидирование части процентной ставки кредита). Все участники воспроизводственного процесса этого сектора экономики соблюли свои экономические интересы [4, с. 103–117].

Но, такое положение отражает только поверхностное распределение созданного в сфере материального производства части национального дохода, приходящегося на сельское хозяйство. И вот почему. Начнем с государства. Периодическое пополнение уставного капитала Россельхозбанка, осуществляемое из бюджета, т.е. средств налогоплательщиков, было бы оправданным при условии ограничении деятельности данного учреждения кредитованием исключительно сельского хозяйства. А, как мы знаем, интересы данного банка не ограничиваются данной сферой экономики, и охватывает сектора, классические для любого кредитного учреждения: розничную и оптовую сферу, перерабатывающую промышленность, не связанную с пищевой отраслью, транспортно-логистическую, газовую, нефтяную, энергетическую и другие. Мало того, что направляя кредитные ресурсы в секторе, не связанные с сельским хозяйством и другими сферами АПК, данное кредитное учреждение уменьшает потенциальный объем средств, который следовало бы направлять аграрным товаропроизводителям, так и использует средства по существу налогоплательщиков для этих операций. Более того, полученная прибыль от банковской деятельности данного кредитного учреждения также принадлежит государству и по идее может рефинансироваться обратно в виде дополнительного кредита для аграрного товаропроизводителя или направляться в бюджет государства.

Также вызывает вопрос и сам механизм субсидирования процентных ставок по кредитам. Если 88% кредитов, получаемых аграрными товаропроизводителями, приходится по данным Минсельхоза РФ на ПАО «Россельхозбанк», то и субсидии в своей основной массе приходятся на данное кредитное учреждение [1]. Т.е. государство из одного «кармана» выделяет субсидии, которые поступают в другой

«карман» в виде части поступающих процентных ставок государственному банку. Иными словами, государство использует данный механизм как источник своего дохода, который теоретически также может снова направляться на пополнение уставного капитала ПАО «Россельхозбанк». Но, в этом случае, возникает закономерный вопрос об эффективности экономических инструментов привлечения инвестиций, в том числе посредством налоговых, институциональных, финансовых, кредитных, таможенных и других.

Постепенное смягчение денежно-кредитной политики, проводимое ЦБ РФ, ориентированное, в том числе на снижение ключевой ставки, тем не менее не допускает в настоящее время по сути отрицательного значения этой ставки. Тогда как, в других странах с развитой рыночной системой хозяйствования такой подход используется для регулирования доступности экономических субъектов к заемным, кредитным ресурсам. Например, при официальном уровне инфляции в 2,5% ставка ЦБ Японии составляет 0,2% годовых; ЕС – 3,0% и 0% соответственно по данным на 01.08.2017 г. Для сравнения в этот период ЦБ России установил ключевую ставку на уровне 6,5% годовых при прогнозируемой инфляции не более 5% в год. На протяжении всего периода реформирования экономики страны с начала 1990-х годов между данными показателями значение было положительным и разрыв между ними был весьма существенным.

Кроме того, субсидирование процентной ставки на уровне ключевой выводит из государственного регулирования 2-3% маржи, которую устанавливает банк дополнительно, что также вызывает вопросы в экономической обоснованности. Если банк занимает кредитные ресурсы у ЦБ РФ – то добавление к этой

величине маржи понятно; а если государство как собственник ежегодно пополняет уставной капитал ПАО «Россельхозбанк» существенными вливаниями – то установление средней рыночной цены за пользование кредитными ресурсами (процент по кредитам), которую государство само себе и субсидирует, вызывает вопросы. Тем более, что меры по субсидированию процентной ставки не подпадают в так называемую «зеленую корзину», в соответствии с требованиями Всемирной Торговой Организации.

Важно также обратить внимание на пропорции между краткосрочными и инвестиционными кредитами ПАО «Россельхозбанк», составившие на протяжении последних лет примерное соотношение между ними в 75% и 25% соответственно. Безусловно, выделение кредитов на короткий срок в период весенне-полевых работ, уборочной страды и на выполнение иных сезонных работ есть объективная необходимость: поддержка сельскохозяйственного товаропроизводителя. Но, политика самого банка на предоставление краткосрочных кредитов предполагает наличие относительно финансовой устойчивости хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств и достаточной задолговой базы. А таким условиям отвечают не все хозяйства, даже получившие в последние годы прибыль, т.к. её достижение связано преимущественно с выделениями государством субсидиями. Только в 2014 г. и 2015 г. за весь период активной политики государственной поддержки сельского хозяйства, началу которой положило принятие в 2008 г. Приоритетной Национальной Программы «Развитие АПК» непосредственные товаропроизводители получили устойчивую существенную прибыль в размере 100,4 млрд. руб. и 225,7 млрд. руб. соответственно.



Рисунок 1 - Прибыль (убыток) без субсидий сельскохозяйственных организаций РФ, млрд. руб.

И доля безубыточных сельскохозяйственных организаций в эти два года составила – достигла почти 85% от общего числа данной формы хозяйствования. Иными словами, только в последние годы аграрные товаропроизводители теоретически имели возможность осуществлять накопление капитала из прибыли. Это не может не вызывать беспокойство, что обусловлено следующими факторами, которые оказывают влияние на этот процесс:

- необходимость выплаты дивидендов собственникам;
- выполнять налоговые обязательства;
- создавать резервные фонды.

Если дивидендная политика и создание резервных фондов прерогатива собственников предприятия, то выполнение налоговых обязательств, источником которых выступает прибыль, прямо влияет

на снижение ресурсов для накопления капитала [3]. И более того, если возмещение процентов по кредиту и возврат самого кредита ложится на себестоимость, что уменьшает массу неустойчивой прибыли, то в случае с инвестициями, потенциальный доход распределяется пропорционально вкладу собственника и инвестора, в случае, например, вложений в облигации товаропроизводителя.

На наш взгляд, использование механизма привлечения долгосрочных средств, в том числе посредством выпуска долговых ценных бумаг (облигаций), наиболее экономически выгодный вариант для товаропроизводителя, нежели система субсидирования процентных ставок по долгосрочным (инвестиционным) кредитам. Если рассмотреть простую модель участия в создании стоимости самого предприятия (1), и с привлечением кредитора в лице банка

(2) или инвестора (3), то становится очевидной сама картина целесообразности выбора третьего варианта для расширения производства.

$$W = C_0 + V + M \quad (1)$$

$$W_0 + W_1 = (C_0 + C_1) + V + (M_0 + M_1 - M_0) \quad (2)$$

$$W_0 + W_1 = (C_0 + C_1) + V + (M_0 + M_1 - M_0) \quad (3)$$

Если предположить, что инвестор (W) компенсирует возврат стоимости через амортизационные отчисления приобретенных на его вложенный капитал средств производства (C) в течение срока их использования и имеет еще дополнительный доход, равный размещению аналогичной величины денежных средств в банке (M₀), то привлечение стороннего инвестора экономически целесообразнее, нежели привлечения кредитора (W₁). Т.к. средства производства приобретенные на кредитные ресурсы ложатся на себестоимость продукции в виде суммы их амортизационных отчислений, процентов за кредит и величины самого кредита, подлежащего возврату полностью и в срок, что удорожает производство и снижает объем прибыли товаропроизводителя по сравнению с вариантом привлечения инвестора.

Ситуация не меняется для кредитора в лице банка, если ввести в уравнения новые параметры в виде компенсации государством до 20% стоимости приобретаемого нового имущества. Более того, положение становится еще более выгодным для непосредственного прямого инвестора. А, также в случае использования механизма размещения облигаций, тем более что налог на доход от облигаций составляет 9%, что ниже налога на прибыль.

Но, если при использовании кредита можно говорить о фактическом выводе капитала из отрасли или его перераспределении в финансовый сектор, то при привлечении инвестиций (даже посредством выпуска облигаций) имеет место быть накопление аграрного капитала, что имеет принципиальное значение с точки зрения макроэкономической и социальной политики государства. Более того, привле-

чение инвестора без «размывания» собственности (через облигации) дает возможность сохранить контроль за предприятием тем коллективом, которые еще являются собственниками имущества и земель своих сельскохозяйственных организаций. Тогда как, при его дроблении (через акционирование) риск утраты контроля над предприятием чрезвычайно высок.

Кредитные учреждения через получение субсидий по процентным ставкам, выделяемым аграрным товаропроизводителям, минимизировали свои риски невозврата средств и получили гарантированное возвращение кредитов и процентов по ним в полном объеме. Но, может государству следует объявлять конкурс среди кредитных учреждений на право обслуживать аграрных товаропроизводителей, создавая экономические условия повышающие привлекательность кредитования сельскохозяйственного производства, а не только использовать механизм субсидирования процентной ставки из федерального и регионального бюджетов. Или переходить на применение механизм выпуска и обращения корпоративных «аграрных» облигаций, регулирование их доходности, в том числе через установление государством процентов на уровне облигаций федерального займа. А также гарантировать инвестору, например, получение минимального дохода через механизм субсидирования части недополученного дохода или компенсации возможных убытков. Это позволит в значительной степени сократить расходы бюджета, необходимые на ежегодное пополнение уставного капитала ПАО «Россельхозбанка», снизить объемы выделяемых средств на субсидирование из консолидированного бюджета, т.к. доходность ОФЗ ниже, чем ключевая ставка ЦБ РФ, а также позволит квалифицированным инвесторам активно участвовать в различных проектах развития аграрного и агропромышленного производства в стране.

Библиографический список

1. Министерство сельского хозяйства // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/> (дата обращения: 01.11.2017).
2. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 01.11.2017).
3. Болдырева И. А., Кудрина В. А. Особенности финансового обеспечения воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве // Современные технологии управления. – 2016. – №8 (68). Номер статьи: 6804. Дата публикации: 2016-08-31. Режим доступа: <http://sovman.ru/article/6804/>
4. Ширшикова Л.А., Караченцева А.Д. Особенности финансирования организаций сельского хозяйства (по материалам ОАО «Россельхозбанк») / Л.А. Ширшикова, А.Д. Караченцева // Вестник Южно-Уральского профессионального института. – 2015. – № 2 (17). – С. 103-117.

References

1. Ministerstvo sel'skogo hozyajstva // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.mcx.ru/> (data obrashcheniya: 01.11.2017).
2. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki // [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya: 01.11.2017).
3. Boldyreva I. A., Kudrina V. A. Osobennosti finansovogo obespecheniya vosproizvodstvennykh processov v sel'skom hozyajstve // Sovremennye tekhnologii upravleniya. – 2016. – №8 (68). Numer stat'i: 6804. Data publikatsii: 2016-08-31. Rezhim dostupa: <http://sovman.ru/article/6804/>
4. Shirshikova L.A., Karachentseva A.D. Osobennosti finansirovaniya organizatsii sel'skogo hozyajstva (po materialam OAO «Rossel'hozbank») / L.A. Shirshikova, A.D. Karachentseva // Vestnik Yuzhno-Ural'skogo professional'nogo instituta. – 2015. – № 2 (17). – S. 103-117.

СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ В ГИПЕРКОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Куняев Н.Е., аспирант, Московский государственный университет им. Н.Э. Баумана

Анотация: Статья посвящена актуальной проблеме совершенствования управления практики менеджмента с использованием информационно-коммуникационных технологий современных организаций строительной сферы в материально-виртуальной бизнес-среде. Основная цель автора заключается в представлении результатов анализа «матрицы гиперконкуренции» для развития новой системы управления бизнес-объединений рассматриваемой отрасли. Главная задача автора статьи заключается в определении соответствующих принципов должного функционирования новой системы менеджмента современных бизнес-объединений строительной сферы в актуальных условиях бизнес-среды методом рассмотрения влияния ключевых элементов «матрицы гиперконкуренции». В результате исследования была получена и классифицирована на основе использования адекватных критериев концептуальная система принципов. В основной части статьи автор приводит пример названий двух взаимосвязанных классов и трех подклассов принципов концепции совершенствования системы менеджмента бизнес-объединений строительной сферы. В заключительной части говорится о возможности создания методики применения принципов системы менеджмента в информационно-коммуникационной среде на базе использования новейших информационно-коммуникационных технологий современными бизнес-объединениями строительной сферы в гиперконкурентных условиях материально-виртуальной бизнес-среды.
Ключевые слова: матрица гиперконкуренции, материально-виртуальная бизнес-среда, бизнес-объединения строительной сферы, информационно-коммуникационная среда, принципы совершенствования системы менеджмента, концепция.

Abstract: The article is devoted to the actual problem of the management practice improvement using information and communication technologies by modern organizations of the construction sector in the material-virtual business environment. The main goal of the author is to present "the matrix of hyper-competition" results review for the development of a new management system for the business associations considered sector. The main task of the author of the article is to define relevant principles of the modern construction sector business associations new management system proper functioning in the current conditions of the business environment by analysing the impact of key elements comprised in the matrix of hyper-competition. The study was obtained and classified through the use of adequate criteria of conceptual principles system. In the main part of the article, the author gives the exemplary names of the concepts two related classes and three subclasses and the improving principles of the construction sector business associations management system. The final part refers to the possibility of creating a principles application method by management systems in the information and communication environment on the basis of the use of modern information-communication technologies by the construction sector modern business associations in the hyper-competitive conditions of the material-virtual business environment.

Keywords: the hypercompetition matrix, the material-virtual business environment, business associations of the construction sector, the information-communication environment, management system improving principles, concept.

1. Введение.

Актуальной проблемой совершенствования менеджмента организаций строительной сферы в настоящее время уделяется внимание в целом ряде публикаций. При этом в данных работах [1; 2], посвященных размышлению этой актуальной проблемы, практически не берётся в расчёт появление и развитие новой конкурентной обстановки на рынке строительной продукции (товаров, работ, услуг). Данную обстановку можно охарактеризовать как «инновационная» и её принято называть «гиперконкуренция» [3; 4]. Гиперконкуренция трансформирует современную бизнес-среду или, точнее, материально-виртуальную бизнес-среду (МВБС), которую можно охарактеризовать как турбулентная [5].

Сегодня динамика процессов научно-технического прогресса является предельной скоростью изменения «традиционной» парадигмы формирования организационных структур и их систем менеджмента. Более того, рыночные экономики многих стран претерпевают кардинальные изменения и трансформируются в экономику знаний. Все это побуждает менеджеров современных организаций решать множество новых задач с помощью артефактов постиндустриального общества. Например, таких как «новейшие информационно-коммуникационные (инфоком) технологии (ИКТ), которые, в частности, в условиях виртуальной бизнес-среды являются технико-технологической и инфраструктурной основой инфоком-менеджмента [6].

2. Цель исследования.

Целью исследования является совершенствование системы менеджмента в современных организациях и их объединениях таких как стратегические

бизнес-альянсы, бизнес-союзы, финансово-промышленные холдинги в строительной сфере (бизнес-объединений строительной сферы - БОСС). Кроме того, следует отметить то, что рассматриваемая организация и её система менеджмента использует инфоком-среду (ИКС) и применяет в своей хозяйственной деятельности новейшие ИКТ. Это необходимо для «должных взаимодействий при коммуникациях [4] с хозяйствующими предпринимательскими структурами (ХТС), которые входят в состав БОСС, а также заказчиками, инвесторами и потребителями строительной продукции и услуг в условиях гиперконкурентной МВБС [7]. Тем самым все отмеченное выше создаёт должные условия для строительных организаций и предприятий строительной индустрии ради адаптации их интегрированной организационной структуры согласно новым требованиям в сетевой и виртуальной направленности.

3. Задачи исследования.

В работе [4] рассмотрены актуальные аспекты гиперконкуренции и её движущих сил [4, с. 922-923], требующих учёта их влияния на хозяйственную деятельность многих организаций. Поэтому системе менеджмента БОСС особенно важно своевременно учитывать данное влияние и быстро адаптироваться, используя в своей практике факторы успеха [4, с. 923-924] в условиях гиперконкурентной МВБС.

Согласно отмеченной выше цели, основной вопрос исследования будет: «Каким образом гиперконкуренция влияет на хозяйственную деятельность БОСС в условиях МВБС». Для ответа на данный

вопрос в работе [7] были определены соответствующие задачи исследования [7, с. 90]:

1. Анализ влияния связанных с развитием ИКТ движущих сил гиперконкуренции на факторы успеха в практике менеджмента ИКС, которые отмечены в работе [4] с учетом особенностей деятельности современных организаций в МВБС;

2. Определение и формулирование принципов функционирования и развития системы менеджмента

та в современных БОСС, хозяйствующих в условиях гиперконкуренции в МВБС.

4. Метод исследования.

Для решения отмеченных выше задач в работе [7] предложена пошаговая процедура, которая позволяет методологически структурировано и упорядоченно реализовать анализ влияния пяти движущих сил на семь факторов успеха системы Менеджмента БОСС (рис. 1 [7, с. 90]).

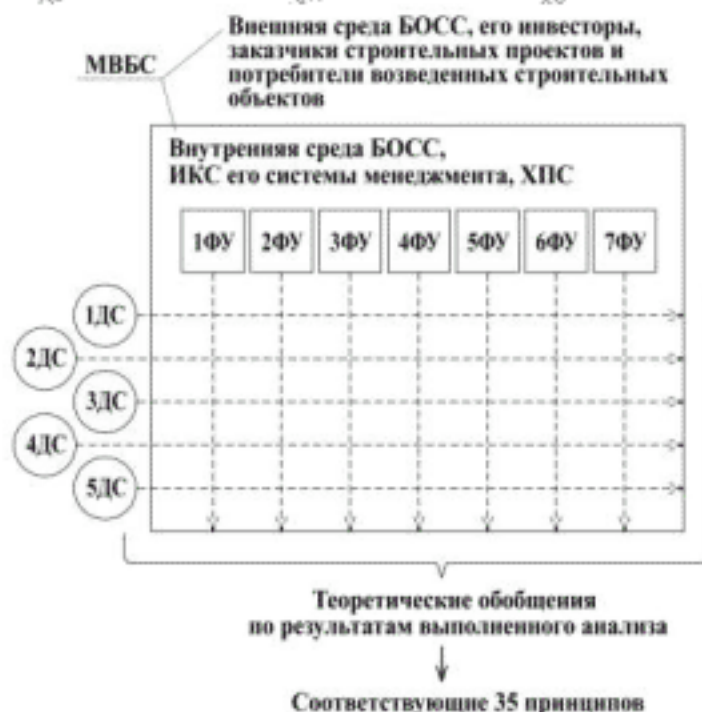


Рисунок 1 - Схема рассматриваемого исследования [7, с. 90]

На рисунке 1 представлена схема анализа влияния таких пяти движущих сил гиперконкуренции (1ДС-5ДС), указанных в работе [4]:

1ДС – Процесс глобализации в условиях формирования мирового информационно-коммуникационного пространства [4, с. 922];

2ДС – Поляризация рынков [4, с. 923];

3ДС – Процесс размывания отраслевых границ [4, с. 923];

4ДС – Дерегулирование рынков [4, с. 923];

5ДС – Быстрое распространение и совершенствование информационно-коммуникационных технологий [4, с. 923].

Эти пять движущих сил непосредственно и оказывают влияние на систему менеджмента БОСС в ИКС, которая использует в своей хозяйственной деятельности семь факторов успеха (1ФУ-7ФУ), также отраженных в работе [4]:

1ФУ – Непрерывное обновление оценок рынка [4, с. 923];

2ФУ – Равочные условия для объединения в общую сеть бизнес-партнёров [4, с. 924];

3ФУ – Правильная оценка временного параметра конкуренции [4, с. 924];

4ФУ – Создание стратегических союзов (альянсов, объединений) [4, с. 924];

5ФУ – Способность быстрой адаптации к быстро меняющейся рыночной среде [4, с. 924];

6ФУ – Организационная культура, профессиональная культура участников бизнес-процессов и управленческих процессов [4, с. 924];

7ФУ – Развитие организационного управления [4, с. 924].

Эти факторы успеха следует учитывать, совершенствуя систему менеджмента БОСС, которая находится под влиянием движущих сил гиперконкуренции. Поэтому особенно важно формулирование соответствующей концепции и формирование научной основы, что также является одной из главных целей исследования. Все это необходимо для совершенствования систем менеджмента БОСС, хозяйствующих в гиперконкурентных условиях МВБС.

Следовательно, требуется рассмотреть каждую движущую силу гиперконкуренции с каждым фактором успеха. Это и было сделано при создании концептуальной основы систематизации её аспектов и получения не только теоретико-методологических, но и методически-важных для управленческой практики результатов. Поэтому формализованная процедура исследования, отмеченная выше, предполагает осуществление каждого её шага с соответствующим синтезом в виде теоретических обобщений по результатам выполненного анализа.

После такого комплекса анализов и синтезов были определены соответствующие 35 принципов. Данные принципы необходимы для должного функционирования и развития систем менеджмента

БОСС, действующих в условиях гиперконкурентной МВЭС, а также они требуются для разработки концепции системы менеджмента БОСС в ИКС. Создание этой концепции базируется на этих 35 принципах и их надлежит рассматривать менеджерам БОСС как правила, которые необходимо выполнять в условиях гиперконкурентной МВЭС.

Таким образом, в части методологии отметим, что в исследовании используется системный подход в совокупности с комплексным методом и на его основе будут продолжаться дальнейшие исследования.

5. Результаты исследования.

5.1. В работе [7] показано как именно формулируются принципы на основе использования метода полярного рассмотрения влияния, в частности, процесса глобализации в условиях формирования мирового информационно-коммуникационного (инфоком) пространства [4, с. 922] на непрерывное обновление оценок рынка [4, с. 923]. В результате выполненного анализа такого влияния на примере первой пары "матрицы гиперконкуренции" [4] (см. рис. 2, составленный автором статьи) определен и

сформулирован первый принцип, а также были определены и остальные 6 принципов [7, с. 92]:

- 1) Принцип непрерывного обновления оценок внутреннего и глобального рынков с использованием ИКТ;
- 2) Принцип рамочных условий вплоть до глобального объединения в общую сеть бизнес-партнёров на основе применения ИКТ и глобальной сети Интернет;
- 3) Принцип непрерывной оценки временного параметра гиперконкуренции на основе использования ИКТ;
- 4) Принцип создания глобальных стратегических союзов;
- 5) Принцип гибкой адаптации к быстро меняющейся глобальной рыночной среде на основе использования ИКТ;
- 6) Принцип профессиональной культуры опосредованных взаимодействий участников управленческих и бизнес-процессов с использованием ИКТ и глобальной сети Интернет;
- 7) Принцип развития организационного управления на основе использования ИКТ в условиях глобализации экономики.



Рисунок 2 - Влияние первой движущей силы на семь факторов успеха (составлено автором статьи)

Продолжая начатую нумерацию, укажем полученные результаты выполненных исследований влияния оставшихся пар соответствующих движущих сил гиперконкуренции и факторов успеха рассматриваемой "матрицы гиперконкуренции" [4].

5.2. Принципы, определенные в результате анализа влияния поляризации рынков [4, с. 923]. На семь факторов успеха (см. рис. 3, составленный автором статьи):

- 8) Принцип непрерывного обновления переоценки поляризирующихся рынков с использованием ИКТ;
- 9) Принцип рамочных условий объединения общей сети на поляризирующихся рынках бизнес-партнёров на основе интерактивных, сетевых и виртуальных архитектур с использованием ИКТ;
- 10) Принцип непрерывной оценки временного параметра поляризирующихся рынков на основе использования ИКТ;
- 11) Принцип создания виртуальных стратегических союзов на поляризирующихся рынках с использованием ИКТ;

- 12) Принцип восприимчивости гибкой адаптации к быстро меняющейся поляризирующейся рыночной среде на основе использования ИКТ;
- 13) Принцип инфоком-культуры опосредованных взаимодействий участников управленческих и бизнес-процессов поляризирующихся рынков;
- 14) Принцип развития виртуального организационного управления на поляризирующихся рынках с использованием ИКТ;

5.3. Принципы, определенные в результате анализа влияния процесса размывания отраслевых границ [4, с. 923] на семь факторов успеха (см. рис. 4, составленный автором статьи):

- 15) Принцип непрерывного обновления оценок размываемых отраслевых границ рынка на основе применения ИКТ;
- 16) Принцип рамочных условий объединения в общую сеть нетипичных бизнес-партнёров на основе применения ИКТ;
- 17) Принцип корректной оценки временного параметра размываемых отраслевых границ на основе применения ИКТ;



Рисунок 3 - Влияние второй движущей силы на семь факторов успеха (составлено автором статьи)

18) Принцип создания специфических стратегических союзов на основе использования ИКТ;

19) Принцип способности гибкой адаптации к быстро меняющимся отраслевым границам на основе использования ИКТ;

20) Принцип развития культуры опосредованных взаимодействий участников управленческой и

бизнес-процессов на меняющейся отраслевой границе с учётом использования ИКТ;

21) Принцип развития специального организационного управления в пределах размываемых отраслевых границ на основе использования ИКТ.



Рисунок 4 - Влияние третьей движущей силы на семь факторов успеха (составлено автором статьи)

5.4. Принципы, определённые в результате анализа влияния дерегулирования рынков [4, с. 923] на семь факторов успеха (см. рис. 3, составленный автором статьи):

22) Принцип регулярного обновления оценок дерегулируемых рынков с использованием ИКТ;

23) Принцип рачочных условий объединения в общую сеть бизнес-партнёров дерегулируемых рынков на основе применения ИКТ;

24) Принцип непрерывной оценки временного параметра конкуренции дерегулированных рынков на основе использования ИКТ;

25) Принцип создания стратегических союзов на дерегулируемых рынках с учётом использования ИКТ;

26) Принцип способности гибкой адаптации к быстро меняющейся дерегулированной рыночной среде на основе использования ИКТ;

27) Принцип организационной культуры, профессиональной культуры участников бизнес-процессов и управленческих процессов дерегулируемых рынков на основе использования ИКТ;

28) Принцип развития организационного управления на дерегулируемых рынках с использованием ИКТ.



Рисунок 5 - Влияние четвертой движущей силы на семь факторов успеха (составлено автором статьи)

5.5. Принципы, определенные в результате анализа влияния быстрого распространения и совершенствования инфоком-технологий [4, с. 923] на семь факторов успеха (см. рис. 6, составленный автором статьи):

- 29) Принцип непрерывного обновления цен на рынках в ИКС с использованием ИКТ;
- 30) Принцип равных условий для объединения в общую сеть бизнес-партнёров в ИКС на основе применения ИКТ;
- 31) Принцип непрерывной оценки временного параметра конкуренция в ИКС на основе использования ИКТ;

- 32) Принцип создания стратегических союзов в ИКС на основе использования ИКТ;
- 33) Принцип способности гибкой адаптации к быстро меняющейся рыночной среде в ИКС на основе использования ИКТ;
- 34) Принцип организационной культуры (профессиональной культуры участников бизнес-процессов и управленческих процессов в ИКС с учетом использования ИКТ);
- 35) Принцип развития организационного управления в ИКС на основе использования ИКТ.



Рисунок 6 - Влияние пятой движущей силы на семь факторов успеха (составлено автором статьи)

5.6. На основе использования автором статьи соответствующих критериев классифицирована данная концептуальная система принципов. Она представлена в виде взаимосвязанных двух классов и трёх подклассов принципов совершенствования сис-

темы менеджмента БОСС в условиях гиперконкурентной МВБС. Например, названия будут следующие: класс общих принципов и класс особенных принципов. В свою очередь три подкласса принципов можно определить как специфические. Всё это

отражает не только взаимосвязи классов и подклассов рассматриваемых принципов, но и служит определенным инструментарием для определения приоритетов их применения в управленческой практике менеджеров конкретного БОСС в условиях гиперконкурентной МВБС.

Заключение.

В заключение отметим, что в гиперконкурентных условиях МВБС явно повышается актуальность совершенствования теоретико-методических и прак-

тических положений, а также рекомендаций по формированию должной системы менеджмента БОСС на основе применения ИИИ в хозяйственной деятельности новейших ИКТ. На основе использования системного подхода в совокупности с комплексным позволяет разработать соответствующее методическое обеспечение для совершенствования системы менеджмента БОСС, хозяйствующего в условиях гиперконкурентной МВБС. Всё это будет являться предметом дальнейших исследований.

Библиографический список

1. Бузырев В. В., Федосеев И. В., Мартынов В. Ф. Менеджмент в строительстве: Учебник — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2017. — 320 с.
2. Митненков О.В., Куприянов Н.С., Моисеенко Н.А., Генкин Е.В., Сороко Г.Я., Коготкова И.З., Шемякина Т.Ю. Производственный менеджмент в строительстве: Учебник — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 352 с.
3. D'Avanti R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. — New York: The Free Press, 1994. — 423 pp.
4. Мартынов Л. М. "Матрица гиперконкуренции" для менеджмента в виртуальной бизнес-среде с использованием информационно-коммуникационных технологий // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 1-1 (66-1). — С. 921-925.
5. Lenny Koh S. C., Stuart Maguire Information and Communication Technologies Management in Turbulent Business Environments, Hershey PA, 2009. — 423 pp.
6. Мартынов Л. М. Инфоком-менеджмент: Учебное пособие / Л. М. Мартынов. — Москва: Университетская книга, Логос, 2007. — 400 с.
7. Куняев Н. Е., Мартынов Л. М. Принципы совершенствования систем менеджмента бизнес-объединений строительной сферы в условиях гиперконкуренции с применением информационно-коммуникационных технологий // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 1 (ч. 3). — С. 88-93.

References

1. Buzirev V. V., Fedoseev I. V., Martynov V. F. Menedzhment v stroitel'stve: Uchebnik — 2-e izd., ster. — M.: KNORUS, 2017. — 320 s.
2. Mihnencov O.V., Kupriyanov N.S., Moiseenko N.A., Genkin E.V., Soroko G.YA., Kogotkova I.Z., Shemyakina T.YU. Proizvodstvennyj menedzhment v stroitel'stve: Uchebnik — M.: NIC INFRA-M, 2016. — 352 s.
3. D'Avanti R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. — New York: The Free Press, 1994. — 423 pp.
4. Martynov L. M. "Matrica giperkonkurencii" dlya menedzhmenta v virtual'noj biznes-srede s ispol'zovaniem informacionno-kommunikacionnyh tekhnologii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. — 2016. — № 1-1 (66-1). — S. 921-925.
5. Lenny Koh S. C., Stuart Maguire Information and Communication Technologies Management in Turbulent Business Environments, Hershey PA, 2009. — 423 pp.
6. Martynov L. M. Infokom-menedzhment: Uchebnoe posobie / L. M. Martynov. — Moskva: Universitetskaya kniga, Logos, 2007. — 400 s.
7. Kuniyev N. E., Martynov L. M. Principy sovershenstvovaniya sistem menedzhmenta biznes-ob'edinenij stroitel'noj sfery v usloviyah giperkonkurencii s primeneniem informacionno-kommunikacionnyh tekhnologii // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. — 2017. — № 1 (ch. 3). — S. 88-93.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЯСОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Курочкин В.Н., д.т.н., старший научный сотрудник, Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ в г. Зернограде

Требух С.С., Азово-Черноморский инженерный институт Донского ГАУ в г. Зернограде

Аннотация: В «нулевые» годы произошел спад крупнотоварного производства мяса, сократилось число перерабатывающих предприятий и межфермерских мясоперерабатывающих кооперативов. В условиях санкций наметилась тенденция к росту на базе инноваций, консолидации и инкорпорирования коммерческих организаций и фермеров.

Ключевые слова: экономика, организация, мясопродуктовый подкомплекс, тенденции развития.

Abstract: In the "zero" years saw the decline of large-scale meat production, has decreased the number of processing enterprises and inter-farm meat processing cooperatives. In terms of sanctions, the tendency is towards growth based on innovation, consolidation and the codification of commercial organisations and farmers.

Keywords: economy, organization, the meat and product sub-podoplekin, trends.

Актуальность темы исследования определяется состоянием, которое сложилось с производством мясного подкомплекса и функционированием мясного рынка, характеризуется существенными системными проблемами. В этих условиях возникает объективная необходимость в системном исследовании действующих факторов, как по преодолению противоречий, так и выявлению более тесных взаимосвязей между предприятиями, отраслями и сферами, разработке научно обоснованных рекомендаций по обеспечению ускоренного развития мясопродуктового подкомплекса.

Теоретические, методологические и методические основы функционирования АПК и его продуктовых подкомплексов отражены в трудах экономистов-аграрников: Абалкина Л.И., Алтухова А.И., Анчишкина А.И., Буздалова И.Н., и др. Вместе с тем возникает необходимость дальнейшего совершенствования эффективного развития продуктовых подкомплексов в новых экономических условиях хозяйствования.

Целью исследования явилась выявление тенденций развития мясопродуктового подкомплекса.

Как показало изучение результатов выполненных к настоящему времени учеными России исследований, применительно к современным условиям рассмотрены теоретические и методологические аспекты и принципы его формирования [1, с. 20-42], определены критерии, структура и конкурентная среда [2, с. 5-8]. Также подробно исследованы вопросы развития мясопродуктового подкомплекса и интеграции коммерческих организаций и фермерских хозяйств [3, с. 103-106]. В качестве исходных данных использована статистические показатели Ростовской области за период с 2000 по 2016 гг. [4, с. 385-421].

На практике производственной деятельности сельскохозяйственной и перерабатывающей отраслей Ростовской области на основе развивающейся межотраслевой связи сформирована целостная межотраслевая производственная подсистема агропромышленного комплекса - мясопродуктовый подкомплекс. По своему содержанию агропромышленный комплекс представляет собой сложную динамическую систему, в которой все элементы функционально взаимосвязаны и взаимодействуют для достижения основной конечной цели - роста объемов производства продовольствия.

Агропромышленный комплекс Ростовской области представляет собой систему взаимосвязанных отраслей промышленности и сельского хозяйства по производству, переработке, хранению и реализации сельскохозяйственной продукции, и по этой причине он является значимой сферой экономики Ростовской области. Ее территория - 100907 км², город-

ских округов - 12, муниципальных районов - 43, городских поселений - 17, сельских поселений - 391. Постоянное население - 4236 тыс. чел., из них в областном центре проживает 1119, 9 тыс. чел., то есть в г. Ростове-на-Дону проживает четверть населения, в среднем на каждый км² приходится 42 жителя [4, с. 34-44].

Приведенные цифры свидетельствуют о протекании процессов урбанизаций. Основные причины переселения жителей из сельской местности в города - недостаточное количество рабочих мест (обеспеченность трудоспособного сельского населения области не более 33%) и как следствие, более низкий среднедушевой доход, меньшая средняя оплата труда, большая доля бедности. Такая ситуация вызвана следующими факторами. Следуя за запросами рынка и повышая конкурентоспособность, сельскохозяйственные товаропроизводители сократили животноводческие отрасли и производство животноводческой продукции, так как высокая степень механизации и автоматизации отрасли растениеводства позволяет иметь более высокую производительность труда, сократить фонд его оплаты, повысить рентабельность за счет того, что продукция растениеводства востребована на мировом рынке.

Потребляя трудовой ресурс по докризисной цене, используя топливо-силовые материалы, удобрения и эксплуатируя технические средства по внутренним ценам, а продавая сельскохозяйственную продукцию на экспорт по рыночной цене за валюту, курс которой существенно вырос в 2015 - 2016 гг., учредители сельскохозяйственных организаций значительно увеличили доходность пропорционально росту курса валют. Однако полученная выручка от реализации урожая распределяется неравномерно среди населения. Основная часть выручки осталась в распоряжении учредителей, что соответствует действующему законодательству. Население, не являющееся учредителями, разделилось на несколько частей. Одна часть населения - работающая - получило доход от продажи собственной рабочей силы в рамках установленных государством гарантий минимальной оплаты труда и прожиточного минимума. Другая часть населения - незанятое - не получило от валютной выручки ничего.

Третья часть населения - так называемое самозанятое в личных подсобных хозяйствах - получило средства проживания от выращивания в личных подворьях по технологиям первого технологического уклада овощей, фруктов, свинины, молока, мяса.

Оставшееся неработающее население - в основном пенсионеры, собственники полученных при реформировании в 1991 г. земельные доли и имущество - средства к существованию получают

из пенсионного фонда и за счет арендной платы. По указанным причинам молодое поколение покидают сельскую местность и переселяются в поисках лучшей доли в города. Данная ситуация опасна тем, что предрасположено воспроизводство рабочей силы в сельской местности (нет точек ее приложения), сельские населенные пункты становятся малодорожными и мало пригодными для жизни.

АПК Ростовской области является значимым для страны по причине того, что регионе имеется 8,5 млн. га сельскохозяйственных угодий, причем 64,2 % из них составляют – черноземы. Рейтинг следующий: третье место по площади сельхозугодий, второе – по площади посевов – второе, четвертое – по численности сельского населения. На долю Ростовской области приходится более 4 % валовой продукции сельского хозяйства России, около 25 % подсолнечника, 9 % производства зерна. Доля сельского хозяйства в формировании валового регионального продукта занимает третье место после оптовой и розничной торговли, обрабатывающих производств и на протяжении последних пяти лет колеблется в пределах от 12% до 13%.

На Дону развито мясопереработки, ее предприятия проводят модернизацию производства, внедряют новые технологии и могут стать центрами образования мясопроизводящих и перерабатывающих кластеров как на спотовой основе, так и на

принципах франчайзинга, межфермерской кооперации и вертикальной интеграции.

Крупнейший в области и южном регионе производитель колбасных изделий ПАО «РКЗ-Тавер» использует новейшее высокотехнологичное оборудование немецких и австрийских фирм, которое позволяет исключить попадание воздуха в измельчаемое мясное сырье уже на первой стадии производства фарша, что предупреждает образование вредных процессов созревания.

Аграрная сырьевая база позволяет разместить на территории Ростовской области новые предприятия по переработке сельхозпродукции и производству продуктов питания самого широкого ассортимента. Из-за специфических особенностей функционирования агропромышленного комплекса наибольшую опасность представляют природные риски, т.е. вероятность возникновения неблагоприятных последствий воздействия в сфере АПК факторов природной среды на ведение предпринимательской деятельности.

Авторы рассмотрели изменения в производстве сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных организациях (это крупные организационные формы), в фермерских хозяйствах (малые предприятия) и хозяйствах населения и установили следующее. Сельскохозяйственные организации нарастили производство мяса, производят половину мяса и яиц (табл. 1).

Таблица 1 - Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств по данным Росстата (в процентах от хозяйств всех категорий)

	2011	2012	2013	2014	2015
Сельскохозяйственные организации					
Мясо (в убойном весе)	55,8	52,7	42,3	46,7	47,7
Молоко	11,5	10,9	10	9,8	10
Яйца	63,8	59,9	58,8	57	55,4
Шерсть (в физическом весе)	13,5	12	10,1	9,1	6,8
Хозяйства населения					
Мясо (в убойном весе)	39,7	43,8	53,5	48	45,8
Молоко	80,7	82,1	83,4	84,2	84,5
Яйца	30,3	39,5	40,8	42,7	44,3
Шерсть (в физическом весе)	55,5	56,8	56,2	54,6	57,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Мясо (в убойном весе)	4,4	3,5	4,3	5,4	6,5
Молоко	7,8	7	6,6	6	5,5
Яйца	0,9	0,6	0,4	0,3	0,3
Шерсть (в физическом весе)	31	31,1	33,7	36,2	35,5

Процессы интеграции и концентрации капитала наблюдаются по данным оперативных итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года.

Например, площадь земли на одно фермерское хозяйство в Ростовской области увеличилась в 2,6 раза. Численность сельскохозяйственных организаций Ростовской области сократилось в 1,6 раза в сравнении с результатами первой сельхозпереписи 2006 года. Общая площадь земли в среднем на одну организацию увеличилась на треть и достигла 3,49 тыс. га, что близко к оптимальному размеру сельскохозяйственного подразделения в рамках плановой экономики.

Что касается крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, занятых сельхозпроизводством, то за десятилетие площадь земли в среднем на одно хозяйство и ИП выросла со 122,9 га до 314,1 га, или в 2,5 раза, при уменьшении числа хозяйств в 2 раза – до 8,18 тыс. В регионе в настоящее время 7,17 тыс. КФХ, общая площадь земли в среднем на одно хозяйство – 333,9

тыс. га (в 2006 году этот показатель был 128,6 тыс.га, т.е. в 2,6 раза ниже) [4, с. 380-390].

Следовательно, в Ростовской области имеют место изменения структуры сельхозпроизводства. Областные тенденции такие же, как и в России в целом. Росстатом также установлен факт: укрупнение организаций сопровождается ростом эффективности производства в них, внедрением современных технологий, так как более крупному сельхозтоваропроизводителю проще получить и вернуть банковский кредит, заключить договор лизинга, закупить сельхозтехнику. Далее рассмотрели развитие животноводства. В данной отрасли наблюдается рост поголовья овец и коз, численность КРС относительно стабильная, как было отмечено выше. Недостаточная для обеспечения населения мясными изделиями и загрузки молокоперерабатывающей отрасли.

Наблюдается сокращение поголовья свиней, причем темп падения возрастает в кризисные периоды (табл. 2).

Таблица 2. Наличие сельскохозяйственных животных в динамике за период с 2008 по 2016 гг. в Ростовской области по данным Росстата

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
КРС	585,8	588,8	565,8	569,1	597,6	606,9	622	617,5	590,6
Свиньи	959,2	852,3	758,2	529,8	505,7	478,2	426,2	394,3	405,8
Овцы и козы	906,2	857,4	872,9	810,4	996	1046,2	1140,7	1191	1183,1
Лошади	15,4	14,4	13,3	12,6	12	11,2			
Птица, всего	16974	18080	20218	21730	24751	19033	19847	19727	21926

За период 2008-2016 гг. поголовье свиней сократилось более чем вдвое, численность КРС остановилась на уровне 600 тысяч голов. Численность овец подошла к возможности кормовой базы и остановилась в росте на уровне 1200 тыс. голов. В основном производством шерсти занимается население восточной зоны области (доля – от 35,5 до 37,7 %), доля фермеров – от 31,0 до 36,2 %, сельскохозяйственные организации занимают скромную нишу и производят всего 6,8 % шерсти.

Производство молока и мяса КРС в основном занимаются хозяйства населения (70%), сельскохозяйственные организации – 17 %, фермеры – 13%. Тенденция сокращения поголовья КРС в коммерческих организациях и его роста в личных подсобных хозяйствах аппроксимированы зависимостями.

Поголовье скота всего у коммерческих организаций и фермеров, тыс. голов

$$y = 0,966x^2 - 19,6x + 666,4, R = 0,539. \quad (1)$$

Рост поголовья скота у фермеров, тыс. г

$$y = 25,61 \ln(x) + 339,0, R = 0,643 \quad (2)$$

Сокращение поголовья скота в коммерческих организациях

$$y = -11,75x + 269,3 \quad (3)$$

Как следует из формул, поголовье в целом растет за счет фермерских хозяйств, в коммерческих организациях за рассмотренный период поголовье

КРС снижилось с 280 тыс. до 100,0 тыс., а у фермеров – выросло с 300,0 тыс. до 490 тыс. голов.

Производством свиноводческой продукции занимаются также хозяйства населения (52%) и фермеры (45%), доля сельскохозяйственных организаций незначительная, она составляет – 3 %.

Основная часть – 82% – поголовья овец также располагается на частных подворьях.

Обратившись к структуре размещения поголовья сельскохозяйственных животных в сельскохозяйственных организациях: 44 % занимает поголовье свиней, 25 % – КРС, 22 % – овцы и козы. Имеется существенный разрыв (бреша) между фактическим и потенциальным поголовьем КРС (590,6 тыс. голов и при потенциальной возможности – 1200 тыс. голов) и свиней (405,8 тыс. голов и при потенциальной возможности – 980 тыс. голов). Потенциальная возможность – это ранее достигнутое устойчивое поголовье. Восполнение бреша обеспечит перерабатывающие предприятия сырьем, а население – качественным отечественным продуктом питания за счет замены зарубежного мяса. Рассмотрели тенденции животноводческой отрасли и выявили рост поголовья овец, стагнация – стада КРС и нарастающую тенденцию стабилизации поголовья свиней после длительного спада (рис. 1).

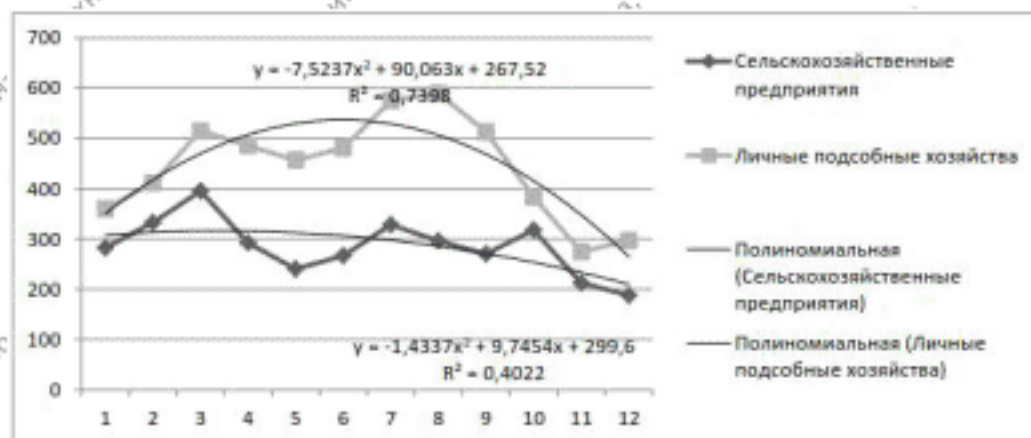


Рисунок 1 – Тенденция животноводческой отрасли до принятия санкций, тыс. голов по данным Росстата

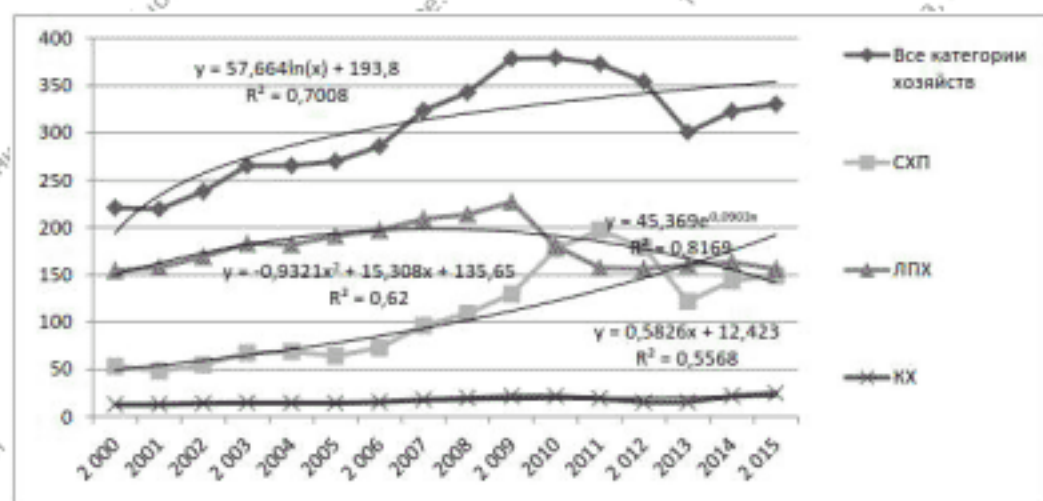
Наибольший спад поголовья свиней наблюдался в личных подворьях в 2008 – 2011 г. из-за заболевания животных африканской чумой.

Производство мяса имеет тенденцию к росту в долгосрочной перспективе (рис. 2).

Производство мяса в сельскохозяйственных организациях имеет долгосрочную тенденцию к росту (экспоненциальная кривая), хозяйства населения – экспоненциальный рост производства, в ЮЗ – тенденция снижения пропорционально длительности периода. За счет расширения и роста сырьевой базы в Ростовской области возросло производство большинства основных видов продуктов: мяса

и субпродуктов – в 4,5 раза, колбасных изделий – в 5,8 раза [3, с. 103-107].

Выводы. Сельское хозяйство Ростовской области располагает качественными земельными угодьями, достаточным количеством основных средств для растениеводства. В сельском хозяйстве региона имеется избыток рабочей силы, который перетекает в города. В Ростовской области имеет место изменение структуры сельскохозяйственного производства. Однако недостаточность государственной поддержки мясной отрасли привела к разбалансированию связей и нарушению организационно-экономических отношений между поставщиками, переработчиками и обслуживающими отраслями.



СХП – сельскохозяйственные предприятия
 ЛПХ – личные подсобные хозяйства
 КХ – крестьянские (фермерские) хозяйства

Рисунок 2 – Тенденции производства мяса по категориям хозяйств, тыс. т.

В «нулевые» годы произошел спад крупнотоварного производства мяса, сократилось число перерабатывающих предприятий и межфермерских мясоперерабатывающих кооперативов.

Произошел спад крупнотоварного производства мяса, сократилось число мелких перерабатывающих предприятий (маслоцехов, колбасных цехов и т.п.), практически отсутствуют межфермерские мясоперерабатывающие кооперативы. В условиях санкций наметилась тенденция к росту на базе инноваций, консолидации и инкорпорирования коммерческих

организаций и фермеров. Поэтому предлагается развивать животноводство на современной технологической основе, с учетом инноваций, разработанных в НИИ РФ, создавать перерабатывающие и подсобные производства в сельской местности, что создаст новые рабочие места и увеличит объем продукции АПК в целом. Локомотивом их развития могут стать кластеры, создание которых инициирует деятельность и др. вертикально интегрированные структуры с усовершенствованной технологией стратегического управления их развитием.

Библиографический список

1. Зимняков В.М. и др. Технология производства мяса и говядины в сельскохозяйственных предприятиях. - Пенза: «Экспресс». 2014 г. - 140 с.
2. Зубринов В.Ф. и др. Переработка продукции животноводства в Ростовской области. - М.: «Информатик», 2014 г. - с. 5-8.
3. Курочкин В.Н. Управление стратегическим развитием вертикально интегрированных структур АПК регионального кластера: монография /В.Н. Курочкин. - Зерноград: Азово-Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВО «Донской ГАУ», 2017. - 184 с.
4. Ростовская область в цифрах: стат. сб. - Ростов-на-Дону: Росстат, 2016. - 735 с.

References

1. Zimnyakov V.M. I dr. Tekhnologiya proizvodstva myasa i govjadiny v sel'skhozzyajstvennyh predpriyatiyah. - Penza: «ENKsalimbur». 2014 g. - 140 s.
2. Zubrinov V.F. I dr. Pererabotka produkci zhivotnovodstva v Rostovskoj oblasti. - M.: «Informagrotek», 2014 g. - с. 5-8.
3. Kurochkin V.N. Upravlenie strategicheskim razvitiem vertikal'no integrirovannyh struktur APK regional'nogo klastera: monografiya /V.N. Kurochkin. - Zernograd: Azo-vo-Chernomorskij inzhenernyj institut FGBOU VO «Donskoj GAU», 2017. - 184 s.
4. Rostovskaya oblast' v cifrah: stat. sb. - Rostov-na-Donu: Rosstat, 2016. - 735 s.

ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Лебедева Т.Е., к.п.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Лазутина А.Л., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

Аннотация: В статье подробно рассмотрены вопросы отбора и найма персонала для предприятий индустрии гостеприимства. Авторами проведено исследование, функционирования одного из загородных гостиничных комплексов, выявлены типичные проблемы, связанные с отбором и наймом персонала. На основе проведенного исследования авторами сформулированы и экономически обоснованы предложения по совершенствованию технологий отбора в данной организации. Результаты могут быть использованы гостиничными предприятиями при построении системы отбора и найма персонала.

Ключевые слова: персонал организации, отбор персонала, найм персонала, гостиничный комплекс.

Abstract: The article considers in detail the selection and recruitment of personnel for the hospitality industry enterprise. The authors conducted a study, the functioning of one of the country hotel complexes, identified typical problems associated with the selection and hiring of personnel. Based on the conducted research, the authors formed and economically justified proposals for improving the selection technologies in this organization. The results can be used by hotel companies in the construction of a selection and recruitment system.

Keywords: organization staff, personnel selection, recruitment of staff, the hotel complex.

В условиях современной рыночной экономики и экономической рецессии, происходящей в нашей стране, а также, принимая во внимание высокую конкуренцию в индустрии гостеприимства, актуальность использования современных технологий отбора персонала является одним из главных факторов, определяющих экономическую устойчивость организации.

Большинство предприятий и организаций, особенно крупные и динамично развивающиеся, принимают значительные усилия, зачастую сопровождающиеся крупными материальными расходами по поиску, отбору и найму персонала. Несмотря на это, в организациях зачастую наблюдаются дефицит кадров как высококвалифицированных, так и низкоквалифицированных професий [6].

Для того чтобы обеспечить эффективную работу персонала, необходимо создание атмосферы корпоративного сотрудничества, в которой каждый сотрудник заинтересован в максимальной реализации своих способностей. Для того, чтобы создать максимально комфортную социально-психологическую атмосферу, большое внимание нужно уделять отбору персонала.

Отбор персонала – это серия мероприятий и действий, осуществляемых предприятием или организацией для выявления из списка заявителей лица или лиц, наилучшим образом подходящих для вакантного места работы [1,5].

Решение о приеме соискателя на работу, согласно мнению специалистов по персоналу, не только крайне значимо, но и имеющее далеко идущие последствия. В эффективности и правильности этого решения заинтересованы не только работодатель, но и сотрудники предприятия и общество в целом.

Успешный отбор персонала исходит из понимания того факта, что успех и экономическая эффективность любого предприятия в первую очередь зависят от его сотрудников. Это и определяет максимально тщательный отбор новых работников, основанный на повышении требований к выбору соискателей при помощи объективных методов оценки. Данные критерии и определяют базовые принципы, принимаемые во внимание при процедуре отбора:

1. Невозможно качественно отобрать претендентов без учета всех требований к вакантной должности.

2. Из этого следует необходимость, во-первых, грамотного определения набора профессиональных навыков и знаний для соответствия искомой долж-

ности, во-вторых, выявление того способа поиска персонала, который будет максимально эффективен как по времени, так и по затратам.

3. Выбор претендентов не обязательно должен проходить относительно требований, выдвигаемых вакантной должностью.

4. Как показывает практика, наиболее подходящий кандидат не всегда является точным соответствием предъявленным организацией требованиям, следовательно, грамотный отбор на ряд должностей необходимо проводить с учетом не абсолютного, а относительного сходства характеристик. Описание вакансий на ряд должностей может содержать лишь относительные, «усредненные» требования.

5. Необходимо избегать как сознательных, так и неосознанных субъективных влияний на выбор кандидатов. Неосознанные предубеждения по отношению к кандидатам, часто есть следствие т.н. «перенесенных заблуждений» интервьюера. Любое из таких заблуждений может привести к необоснованной симпатии или антипатии по отношению к соискателю и этим сделать набор персонала не объективным [4].

Исходя из первого принципа, предприятие-работодатель при найме новых сотрудников руководствуется определенным перечнем требований, который, как правило, разрабатывается службой по персоналу. Перечень этих требований формируется исходя из следующих критериев отбора:

- профессиональные критерии (образование и опыт работы);
- физические критерии (пол, возраст);
- социально-психологические критерии (требования к межличностному поведению и социальному взаимодействию в условиях работы).

При формировании так называемого профиля пригодности или идеального портрета предполагаемого кандидата, подобные критерии отбора дают отправную точку для начала селективного процесса. С течением времени и в зависимости от должности данные критерии могут корректироваться или даже изменяться по одной или нескольким позициям.

Исходя из второго и третьего принципов, кадровая служба организует и осуществляет отбор претендентов на вакантные должности.

Для грамотного и качественного определения критериев отбора первоэтапной задачей будет четкое формулирование тех качеств сотрудника, которые необходимы для соответствующего вида деятельности. Комплекс критериев необходимо

формировать так, чтобы они могли всесторонне охарактеризовать работника. Стандартизированные уровни требований по каждому из критериев формируются службой по персоналу, исходя из комплекса характеристик хорошо справляющихся со своей обязанностями работников организации.

Подвлияющее большинство организаций набирают сотрудников, исходя из имеющегося у кандидатов образования. При прочих равных показателях и критериях работодателя, скорее всего, предпочтет кандидата с более высоким уровнем образования. Однако не стоит забывать, что образование обязательно должно подтверждаться успехами в работе, поэтому практический опыт является не менее важным аспектом уровня профессиональной квалификации работника.

Очень распространенным способом измерения опыта работы в одной организации является время, на протяжении которого человек трудится в рассматриваемой организации, т.е. рейтинг трудового стажа. Трудовой стаж в зависимости от специфики работы и экономической ориентированности организации может измеряться: временем работы на

данной должности, общим трудовым стажем в организации и т.д.

Популярным способом отбора кандидатов, которые бы соответствовали всем требованиям, и выбора лучших является тестирование соискателей, происходящее в максимально приближенных к рабочим условиям. При этом тестирование должно быть структурировано и проходить таким образом, чтобы были детально рассмотрены все необходимые для работы параметры.

В большинстве таких схем, как правило, используется следующий перечень обязательных требований для доказательства соответствия:

- тестовый рабочий процесс должен выявить те качества, которые наиболее оптимально подходят для грамотного выполнения той или иной задачи;
- тест должен максимально объективно измерять эти качества;
- в процессе тестирования сотрудник кадровой службы должен определить соответствие соискателя занимаемой должности [3].

Необходимость проведения тестов для той или иной категории привлекаемых соискателей наглядно представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень тестов для отбора сотрудников при приеме на работу [8]

№ п/п	Вид тестов	Категория тестируемых сотрудников		
		Линейные руководители	Функциональные Руководители	Специалисты
1	На определение творческого потенциала работника	+	+	+
2	На определение трудностей во взаимоотношениях		+	+
3	На определения авторитета работника	+		
4	На наличие организаторских способностей молодого руководителя	+		
5	На определение пригодности к работе руководителем	+		
6	На определение способности быть предпринимателем	+		
7	На конфликтность характера	+	+	+

Выбор того или иного метода отбора зависит в первую очередь от вакантной должности, а уже потом от способностей претендента. Качество работы, выполняемой при тестировании, оценивается в соответствии с требованиями организации к настоящей и последующей деятельности.

Основными показателями соответствия предполагаемое и действительное.

Предполагаемое соответствие легко определить с помощью тестов. Результаты этих тестов, зачастую, сохраняются в тайне, и решение о приеме на работу сотрудника принимается без их просмотра. До того, как вновь принятый сотрудник не пройдет испытательный срок результаты этих тестов не оглашаются, чтобы не повлиять на оценку качества труда [8].

Действительное соответствие можно объективно оценить только спустя какое-то время работы сотрудника в организации.

Рассмотрев особенности подбора, набора и найма персонала в загородном гостиничном комплексе.

Так было выявлено, что кадровая служба загородного гостиничного комплекса (ГК) в своей работе руководствуется следующим портфелем документов:

- Трудовой кодекс РФ;
- Устав организации;
- Коллективным трудовым договором;
- Правилами внутреннего трудового распорядка;
- Проектом плана работы отдела кадров;

- Положением о защите личных (персональных) данных работника;
- Нормативными документами отдела кадров;
- Положением об охране труда;
- Законодательными нормативными актами.

В ходе процессов найма, оценки и отбора сотрудников ГК достигаются следующие цели:

- Поиск и найм сотрудников;
- Подготовка персонала;
- Повышение квалификации персонала;
- Документационное сопровождение.

Потребность в новых сотрудниках планируется в соответствии со штатным расписанием, планами работ, движением кадров. На основании этого руководитель кадровой службы направляет заявку на подбор новых сотрудников, с учетом предъявляемых к кандидатам требований. После этого отдел кадров проводит поиск сотрудников путем размещения объявлений в СМИ и Интернет. При обращении соискателя по поводу устройства на работу, сотрудник отдела кадров проверяет его документы (паспорт, трудовую книжку, военный билет, документы об образовании, документы о допуске к определенным видам работ). После этого соискатель направляется на собеседование с руководителем подразделения, в котором имеется вакансия. Руководитель подразделения производит оценку квалификации соискателя с учетом требований должностной инструкции, профессиональной пригодности, анализирует документы кандидата и дает согласие о найме или отказывает соискателю.

Исходя из того, что в условиях экономического кризиса, который безусловно коснулся индустрии гостеприимства, огромное значение приобретает оптимизация работы с персоналом организации. А качественный подбор персонала напрямую связан с уровнем прибыли, т.к. сфера гостеприимства напрямую связана с эффективной контактной зоной персонала.

Для того, чтобы оптимизировать затраты на персонал с максимальной экономической эффективностью с минимальными затратами в первую очередь необходимо определить комплекс проблем, имеющихся в организации и исходя из этого принимать управленческие решения.

В исследуемом гостиничном комплексе система отбора оценки и найма персонала в развитии слабо, что приводит к возможности найма персонала низкого квалификационного уровня, в связи с введением нового профессионального стандарта это является не приемлемым. К внутренним источникам организация не прибегает, но при этом всей кадровой работой в гостиничном комплексе N занимается один человек. Поэтому данную проблему в организации решить очень сложно.

Среди других проблем следует отметить

- недостаточное использование сотрудников рабочих специальностей вне сезона;
- недостаточное развитие аттестации;
- отсутствие политики обучения персонала.

С учетом особенностей функционирования гостиничного комплекса, отраженного в ряде публикаций [2,7] и результатов исследования деятельности гостиничного комплекса N, авторами статьи был разработан ряд практических рекомендаций по оптимизации процесса отбора и найма персонала.

1. Оптимизация алгоритма отбора персонала, так, например, для администраторов и специалистов по продаже услуг гостиничного комплекса целесообразно предусмотреть проведение стресс-интервью. При недостаточном уровне коммуникативных компетенций – предусмотреть тренинги, ролевые игры;

2. Разработка паспорта профессиональных и личных компетенций для вакансий с учетом требований профессионального стандарта;

3. Формирование вопросника для структурированного интервью;

4. Диагностика трудовой мотивации сотрудника;

5. Повышение квалификации менеджера по персоналу;

6. Установление сотрудничества с высшими образовательными учреждениями, осуществляющими подготовку бакалавров в области гостиничного и туристического дела и т.д.

Исходя из данных затрат на заработную плату (таблица 2) за 2016 год и из того факта, что большая часть вспомогательных рабочих востребована сезонно (летом), то предложение сотрудничества с ВУЗами для прохождения практики студентов более целесообразно, так как:

1. Организация получает необходимое количество сезонных рабочих.
2. Студенты получают место прохождения практики.
3. Отбор персонала оптимизируется за счет:
 - создания кадрового резерва;
 - отбора вспомогательного персонала на конкурсной основе по результатам труда.

Таблица 2 – Средняя заработная сотрудников гостиничного комплекса N плата за 2016г

Категория персонала	Количество	Средняя зарплата 2016 (тыс.руб)
Руководители	3	123
Специалисты	2	60
Основные сотрудники	20	865
Вспомогательные рабочие	44	1271
Итого	69	2319

4. Экономия фонда заработной платы

Расчет экономической эффективности представлен в таблице 3:

Таблица 3 – Экономическая эффективность привлечения к сезонным работам студентов (тыс. руб.)

Проценты от зарплаты	Замещение					
	30%		40%		50%	
	Месяц	Сезон	Месяц	Сезон	Месяц	Сезон
60%	219,78	879,12	293,04	1172,2	366,3	1465,2
70%	256,41	1025,6	341,88	1367,5	427,35	1709,4
80%	293,04	1172,2	390,72	1562,9	488,4	1953,6

Наиболее оптимальным из предложенных расчетов является привлечение студентов на сезонные работы с выплатой 70% от средней заработной платы, с доплатой постоянным рабочим 10-ти процентной надбавкой за наставничество.

Таким образом, экономия организации на заработной плате составляет:

- при замещении 30% сезонного штата – 256,41 тыс. руб. в месяц и 1025,6 тыс. руб. в сезон
- при замещении 40% сезонного штата – 341,88 тыс. руб. в месяц и 1367,5 тыс. руб. в сезон

- при замещении 50% сезонного штата – 427,35 тыс. руб. в месяц и 1709,4 тыс. руб. за сезон.

Подводя итоги исследования можно сделать вывод, что при выборе технологий отбора и найма персонала необходимо учитывать особенности функционирования и сферу организации, особенно это касается предприятий, где персонал находится в «контактной зоне» с потребителями услуг, в частности, с гостями, в отелях и иных предприятиях индустрии гостеприимства.

Библиографический список

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. – М.: Академия, 2013, с.150-159.
2. Белова А.А., Егоров Е.Е. Построение системы нематериальной мотивации персонала гостиничного комплекса/В сборнике: Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации сборник статей по материалам II Международной научно-практической конференции. 2013, с. 73-75.

3. Вакulenko P.Ya., Egorov E.E., Proskullikova L.N. Исследование эффективности деятельности предприятия/Vestnik Мининского университета. 2015. № 4 (12), с. 3.
4. Egorov E.E., Knyuchikova Yu.R. Некоторые аспекты управления персоналом в малом бизнесе/Zametki uchenogo. 2015. № 5-1, с. 55-57.
5. Komlev V. A., Nosov A. L. Комплексный анализ основных показателей эффективности подбора сотрудников / Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. № 1, с. 21-25.
6. Lazutina A.L., Kaznacheeva S.V. Противоречия управления человеческими ресурсами: сущность, оптимизация разрешения/Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7-3 (34), с. 107-108.
7. Lebedeva T.E., Bulgagina S.V. Комплексная оценка состояния гостиничного сектора: региональный аспект/Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30), с. 65.
8. Magura M.I., Kurbatova M.B. Современные персонал-технологии. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез» 2001, с. 220-229.

References

1. Bazarov T.YU. Upravlenie personalom. – М.: Akademiya, 2015, s.150-159.
2. Belova A.A., Egorov E.E. Postroyeniye sistemy nematerial'noj motivatsii personala gostinichnogo kompleksa/V sbornike: Industriya turizma i servisa: sostoyaniye, problemy, effektivnost', innovatsii sbornik statej po materialam II Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii. 2015, s. 73-79.
3. Vakulenko P.Ya., Egorov E.E., Proskullikova L.N. Issledovanie effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya/Vestnik Mininskogo universiteta. 2015. № 4 (12), s. 3.
4. Egorov E.E., Knyuchikova Yu.R. Nekotoryye aspekty upravleniya personalom v malom biznese/Zametki uchenogo. 2015. № 5-1, s. 55-57.
5. Komlev V. A., Nosov A. L. Kompleksnyy analiz osnovnykh pokazatelej effektivnosti podbora sotrudnikov / Nauchno-metodicheskij ehlektronnyy zhurnal «Koncept». 2016. № 1, s. 21-25.
6. Lazutina A.L., Kaznacheeva S.V. Protivorechiya upravleniya chelovecheskimi resursami: sushchnost', optimizatsiya razresheniya/Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 7-3 (34), s. 107-108.
7. Lebedeva T.E., Bulgagina S.V. Kompleksnaya ocenka sostoyaniya gostinichnogo sektora: regional'nyy aspekt/Internet-zhurnal Naukovedeniye. 2015. T. 7. № 5 (30), s. 65.
8. Magura M.I., Kurbatova M.B. Sovremennyye personal-tekhnologii. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001, с. 220-229.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ «УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ» НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Маркин С.В., аспирант, Волгоградский государственный технический университет

Аннотация: Автором данной статьи предлагается формирование корпоративной системы «управления знаниями». Исследуется роль и место системы «управления знаниями» в системе стратегического управления предприятием. В результате приводится ряд авторских рекомендаций по формированию и развитию корпоративной системы «управления знаниями». Делается вывод, что разработанная концепция корпоративной системы «управления знаниями» способствует повышению эффективности деятельности предприятия за счет формирования и использования накопленного им интеллектуального капитала.

Ключевые слова: система управления знаниями, социальные сети, интеллектуальный капитал, корпоративные системы, систем стратегического управления предприятием.

Abstract: The author of this article proposed the formation of the corporate system of "knowledge management". Examines the role and place of system of "knowledge management" in the system of strategic management. The result provides some suggestions on the formation and development of corporate system of "knowledge management". It is concluded that the developed concept of the corporate system "knowledge management" promotes increase of efficiency of activity of the enterprise due to the formation and use of its intellectual capital.

Keywords: the knowledge management system, social networking, intellectual capital, enterprise systems, systems of strategic management.

В качестве инновационного инструмента развития предпринимательского потенциала и повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в данной статье предлагается формирование корпоративной системы «управления знаниями». Инициативы по формированию корпоративной системы «управления знаниями» являются частью долгосрочной стратегии предпринимательской структуры, направленной на аккумуляцию, сохранение и умножение знаний, формирующие интеллектуальный капитал предприятия.

С увеличением «текучести кадров» становится важно разработать методы, позволяющие выделить те знания, которые сотрудниками приобретены во время их работы, документировать их и хранить в системе управления знаниями предприятия. Эти накопленные знания могут быть использованы другими сотрудниками предприятия для адаптации к работе, а также умножены в процессе получения и накопления нового знания.

Для эффективной работы корпоративной системы «управления знаниями» важно создание механизмов захвата, извлечения и генерации знаний. Корпоративная система «управления знаниями» формируется за счет формальных и неформальных связей, образованных между сотрудниками предприятия или сообщества практиков с аналогичными профессиональными интересами. Эти сообщества образуют социальные сети, где обсуждаются актуальные проблемы, ищутся пути устранения неисправностей и используются советы и решения, предоставленные другими членами профессионального сообщества.

Большое количество таких сообществ доступно в социальных медиа, таких как Facebook и др. Механизмы корпоративной системы «управления знаниями» предполагают использование социальных сетей, неформальных дискуссионных форумов, таких как Yahoo! и др., а также формального портала по обмену знаниями в рамках предприятия, которые управляются с помощью собственного контент-сервера. Следует отметить, что многие крупные иностранные корпорации вкладывают в создание корпоративной системы «управления знаниями» и социальных сетей миллиарды долларов.

Так, например, американская корпорация Cisco/Philips вложила 2,8 млрд. долларов в создание 120 внутренних корпоративных сетей, которые согласуются с центральной корпоративной системой «управления знаниями».

Французская корпорация Fluor создала 46 корпоративных социальных сетей, насчитывающих 24000 членов и 3500 экспертов по конкретным вопросам. Немецкая корпорация Schilumberger создала собственную сеть передачи знаний, в состав которой входят 23000 членов; данная система обеспечивает экономии в 1,5 млрд. долларов США в год [11].

В качестве базовых терминов введём понятие «управления знаниями» и «социальных сетей». Согласно определению А.К. Инклена и Е.В.К. Тейнга, «управление знаниями представляет собой серию структурированных процессов и практик, которые помогают увеличить интеллектуальный капитал предпринимательской структуры, обеспечивая средства для захвата знания, его сохранения и передачи заинтересованным лицам» [10].

М.Т. Хансен определяет социальные сети как «системы, в рамках которых обеспечивается трансляция знаний среди членов сообществ и сетей, которые обладают различными аспектами знаний, благодаря накопленному опыту. Социальные сети помогают своим членам делиться знаниями таким образом, что все узлы и отдельные лица в рамках сети в свою очередь становятся носителями знаний или «активами знаний» [9].

Исследования роли системы «управления знаниями» в современных организациях позволили выявить ее место и в системе стратегического управления предприятием (рис. 1).

Как видно из рис. 1, стратегическое управление предприятием определяет его миссию, цели и задачи, которые достигаются за счет использования факторов производства: человеческого капитала, технологии, инвестиционного капитала и земли. Система «управления знаниями» функционирует за счет использования определенных ресурсов: стиль управления, организационная структура, корпоративная культура др., предполагает наличие определенной инфраструктуры: техническое оборудование, интернет, корпоративная социальная сеть и др.

Данная система предполагает обучение сотрудников предприятия и ориентацию на внедрение инноваций в производство за счет: обучения, инновационного клиента, саморазвития сотрудников предприятия и др. В системе «управления знаниями» заинтересованы владельцы предприятия (акционеры), потребители, сотрудники предприятия и др.

Корпоративная система «управления знаниями» оказывает непосредственное влияние на факторы производства: способствует развитию человеческо-

го капитала, совершенствованию технологий и привлечению инвестиционных ресурсов, тем самым

способствуя достижению стратегических целей развития предприятия.

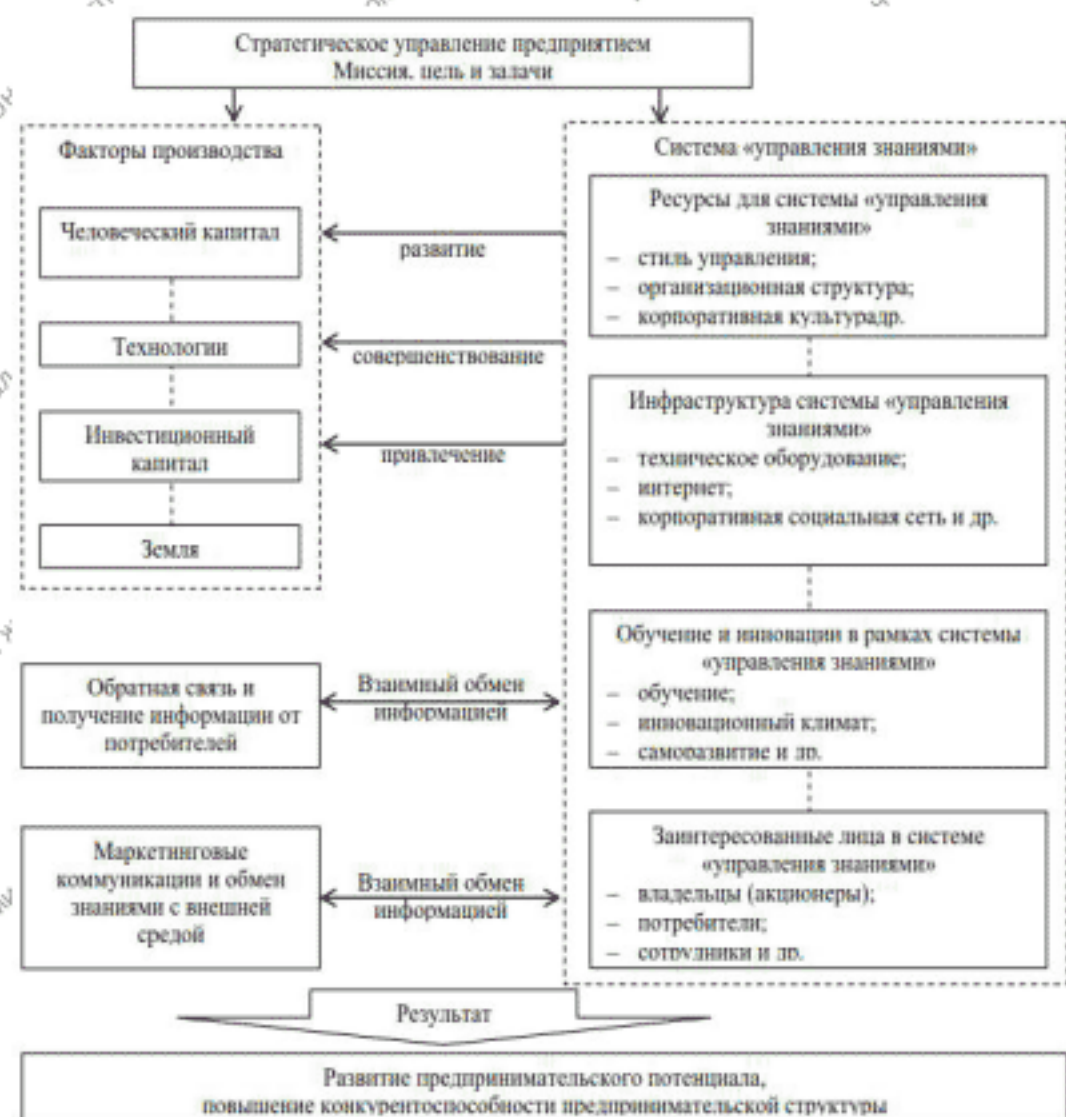


Рисунок 1 - Место и роль корпоративной системы «управления знаниями» в системе стратегического управления предприятием

Благодаря обратной связи и получению информации от потребителей, маркетинговым коммуникациям и обмену знаниями с внешней средой корпоративная система «управления знаниями» подпитывается знаниями из внешних источников информации и постоянно развивается. В результате происходит развитие предпринимательского потенциала и повышение конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Следовательно, корпоративная система «управления знаниями» занимает важное место и играет важную роль корпоративной системы «управления знаниями» в системе стратегического управления предприятием, которая заключается в формировании эффективных механизмов для реализации стратегии развития предприятия.

Корпоративная система «управления знаниями» может создаваться в рамках определенного проекта или проектов для формирования общей информационной базы, обеспечивающей доступ участников проекта ко всей необходимой информации (рис. 2).

Как видно из рис. 2, основная идея проектной системы «управления знаниями» заключается в том, что некоторые общие элементы, такие как закупки и процессы торгов и заключения контрактов могут быть использованы для создания проектной системы «управления знаниями» предприятий, которые реализовывают различные проекты на регулярной основе. В частности, процесс торгов имеет ряд общих элементов, которые могут быть стандартизованы, а полученные знания могут быть сохранены в базе данных.



Рисунок 2 - Проектная система «управления знаниями»

Механизм действия проектной системы «управления знаниями» условно разделен на четыре этапа. На первом этапе управление проектами предприятия происходит сбор информации о проекте. На основе опыта и обучения менеджеры проекта формируют информационную систему (базу) проекта. На втором этапе происходит автоматическая передача знаний от руководителей проекта в базу данных проекта. На третьем этапе знания распределяются в базе данных по своим характеристикам. На четвертом этапе базовые знания, полученные от более ранних проектов, используются для планирования деятельности последующих проектов, после чего все участники проекта могут получить необходимую информацию.

Третий этап является самым важным, так как все сведения о жизненном цикле проекта на этом этапе загружаются в общую систему. База данных разделена в соответствии с процессом осуществления проекта, и каждый процесс имеет свои определенные. Такие инструменты, как интернет-обработка и анализ информации наряду с интеллектуальным анализом данных и реляционным анализом базы данных, могут быть использованы в рамках системы «управления знаниями» для реализуемого проекта.

Первый этап начался с торгов, стандартов, порядков и спецификаций баз данных. Важная информация о правилах ведения торгов и установления условий, формирования стандартных отчетов для торгов и выражения мнений менеджеров, которые проверяют и контролируют заявки, сохраняются

в базе данных. Контрагенты используют базу данных в два этапа, в начале и в конце стадии закупок, а также после завершения проекта. Так предприятие может обмениваться информацией с партнерами для реализации совместных проектов.

Существуют такие предприятия, которым помимо общей корпоративной системы «управления знаниями» необходима система «управления знаниями» в рамках определенного проекта, позволяющая актуализировать и использовать знания только по данному проекту. Это могут быть инновационные предприятия, реализующие большое количество различных инновационных проектов или другие предприятия, реализующие проектную деятельность. Модель проектной системы «управления знаниями» представлена на рис. 3.

Как видно из рис. 3, корпоративная система «управления знаниями» позволяет управлять данными и помогает автоматизировать задачи, помогает в прогнозировании, планировании, повышении эффективности деятельности предприятия. Система может быть использована для хранения данных, а также для их быстрого и удобного поиска с целью последующего использования в работе.

Следует принимать во внимание, что корпоративная система «управления знаниями» – это больше, чем сервер базы данных или контент-менеджер – это целая корпоративная сеть знаний.

Корпоративная система «управления знаниями» включает в себя три основных аспекта: лидерство (управление), процессы и человеческий капитал.

Лидерский эффект помогает организации и команде лидеров в том, чтобы принести в корпоративную культуру обмен знаниями, превращения неявных

знаний в явные, посредством их обработки и стандартизации, документирования и формирования шаблонов знаний.



Рисунок 3 - Модель корпоративной системы «управления знаниями»

Блок управления процессами помогает понять рабочие процессы и организовать их лучший образ, чтобы гарантировать, что процедуры и рабочие инструкции наряду с мониторингом и проверками доступны, выполняются и эффективны. Человеческий капитал (сотрудники предприятия) может получить доступ к документам, используя ключевые слова в поиске и обзор решений. Они также могут загружать в общую базу данных свои знания.

Корпоративная система «управления знаниями» позволяет решать вопросы не за дни, а за часы, сократить время, затрачиваемое на техническое обслуживание и поиск необходимой информации, организовать командную работу коллектива предприятия и повысить производительность труда и эффективность его деятельности.

Несмотря на обозначенные многочисленные преимущества корпоративной системы «управления знаниями», существуют определенные барьеры, препятствующие ее внедрению и снижающие ее эффективность, от способности предприятия к преодолению которых зависит целесообразность ее внедрения.

Барьеры для внедрения и эффективного функционирования корпоративной системы «управления знаниями» являются проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в разработке и реализации решений, выявлении знаний, выборе методов сбора и инструментов анализа информации, а также активизации инициатив сотрудников предприятия.

Стремление обладать уникальными знаниями информацией и нежелание делиться ими со стороны сотрудников предприятия является одним из главных препятствий на пути формирования корпоративной системы «управления знаниями», так как люди не хотят добровольно расставаться или делиться с их знаниями и навыками. Помимо обозначенного барьера, можно выделить целый ряд барьеров, которые условно можно группировать в различные категории: обучение, лидерство, техно-

логия и организация. Рассмотрим их более подробно.

Категория барьеров обучения включает в себя четыре основных барьера – это неготовность к обмену знаниями, когда процесс обучения идет полным ходом, отсутствие специализации, из-за нехватки специалистов в области образования, отсутствие культуры для творческого обучения, что помогает генерировать знания, а также отсутствие возможностей для обучения сотрудников предприятия.

Категория барьеров поддержки включает в себя барьеры управления предприятием. Барьеры в этой категории включают в себя отсутствие опыта и практики управления знаниями, неготовность к сотрудничеству в процессе управления совместными проектами, отсутствие адекватной методологии работы для поддержки системы «управления знаниями», а также отсутствие поддержки со стороны руководства предприятия в том, чтобы создать стандарты и процедуры для обмена знаниями.

Категория барьеров технологий включает в себя барьер нехватки эффективных инструментов коммуникации и обмена знаниями и опытом сотрудников предприятия, барьер дефицита квалифицированных кадров, которые помогают управлять технологиями, барьер устаревшей информации, при котором существующие обширные базы данных устарели, и используется устаревшая информация, а также барьер недостаточных технологических ресурсов, используемых для архивирования знаний.

Категория барьеров организации сочетает в себе барьеры связи, когда нет надлежащих организационных коммуникаций, барьер культуры, когда наблюдается недостаток культуры обмена знаниями, барьер нехватки адекватной организационной подготовки и барьер доверия, когда существует недостаток доверия в организации (табл. 1).

Таблица 1. Барьеры формирования и эффективного функционирования корпоративной системы «управления знаниями»

Категория барьеров	Барьеры	Преодоление барьеров
Категория барьеров обучения	<ul style="list-style-type: none"> - неготовность к обмену знаниями; - отсутствие специализации; - отсутствие культуры обучения; - отсутствие возможностей для обучения. 	создание возможностей для обучения сотрудников предприятия, введение специализации, формирования культуры обучения
Категория барьеров лидерства	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие опыта и практики управления знаниями; - неготовность к сотрудничеству; - отсутствие адекватной методологии; - отсутствие поддержки со стороны руководства предприятия. 	поиск адекватной методологии, поддержка со стороны руководства предприятия, проведение тим-билдинга для подготовки коллектива предприятия к сотрудничеству
Категория барьеров технологии	<ul style="list-style-type: none"> - нехватка эффективных инструментов коммуникации; - барьер устаревшей информации; - дефицита квалифицированных кадров; - барьер недостаточных технологических ресурсов. 	обновление информации, набор квалифицированных кадров, обновление и расширение технологических ресурсов
Категория барьеров организации	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие надлежащих организационных коммуникаций; - недостаток культуры обмена знаниями; - нехватка адекватной организационной подготовки; - барьер доверия. 	построение коммуникаций, формирование культуры обмена знаниями, установление доверия на предприятии

Как видно из табл. 1, возможно преодоление всех обозначенных барьеров формирования и эффективного функционирования корпоративной системы «управления знаниями». Барьеры из категории обучения могут быть преодолены за счет создания возможностей для обучения сотрудников предприятия, введения специализации, формирования культуры обучения на предприятии. Барьеры из категории лидерства могут быть преодолены за счет поиска адекватной методологии, поддержки со стороны руководства предприятия, проведения тим-билдинга для подготовки коллектива предприятия к сотрудничеству.

Барьеры из категории технологии могут быть преодолены за счет обновления информации, набора квалифицированных кадров, обновления и расширения технологических ресурсов. Барьеры из категории организации могут быть преодолены за счет построения коммуникаций, формирования культуры обмена знаниями, установления доверия на предприятии. Культурным и религиозным барьерам для внедрения таких решений также следует уделять должное внимание и уважение. Чтобы быстро и безбарьерно внедрить корпоративную систему «управления знаниями» возможно предотвращение возникновения данных барьеров с помощью предварительной подготовки к внедрению системы.

В качестве авторской рекомендации по формированию и развитию корпоративной системы «управления знаниями» автором данной статьи предлагается следующее:

- при введении корпоративной системы «управления знаниями» на предприятии необходимо обеспечить формирование различных предметных областей для различных категорий сотрудников. Это означает, что сотрудники, заинтересованные в использовании данной системы, должны иметь возможность получать необходимую им информацию и только ее, чтобы у них не было необходимости самостоятельно сортировать и фильтровать полученную информацию, удаляя из нее ненужные компоненты;
- настоятельно рекомендуется перед проведением процесса формирования корпоративной системы «управления знаниями» запустить процесс управления изменениями. Процесс управления из-

менениями может помочь преодолеть ряд барьеров, связанных с осуществлением проекта по созданию корпоративной системы «управления знаниями»;

- корпоративная система «управления знаниями» должна финансироваться и контролироваться самим предприятием, так как зависимость от внешних инвестиционных ресурсов может подрывать готовность сотрудников к обмену информацией из-за боязни «утечи информации»;

обмен знаниями, опытом и иной информацией в рамках корпоративной системы «управления знаниями» должен носить исключительно добровольный характер, в противном случае знания, загружаемые в систему, могут оказаться недостоверными и заведомо ложными;

- рекомендуется поощрять обмен опытом, обучение и саморазвитие сотрудников предприятия, что способствует их положительной мотивацией и повышению эффективности корпоративной системы «управления знаниями»;

целесообразно структурировать информацию и формировать знания в заранее сформированные шаблоны наряду с использованием ключевых слов, чтобы избежать повторной загрузки в систему одних и тех же знаний и информации;

- необходимо введение системы оценки, позволяющей сотрудникам оценить вклад друг друга в формирование корпоративной системы «управления знаниями». Пользователей, получивших самую высокую оценку, следует публично награждать, что необходимо для поощрения и популяризации пользования системой.

Таким образом, можно сделать вывод, что рассмотренная концепция корпоративной системы «управления знаниями» основана на обмене знаниями и опытом и позволяет передавать структурированные и документированные знания между сотрудниками предприятия, что способствует более быстрой и успешной адаптации новых (молодых) сотрудников к работе, а также повышению эффективности деятельности предприятия за счет формирования и использования накопленного интеллектуального капитала предприятия. В процессе формирования корпоративной системы «управления знаниями» необходимо стремиться избежать конфликтов данной системы с системой стратегического

управления предприятием и барьеров обмена информацией), а также создавать условия для преодо-

ления этих барьеров, посредством разрешения практики обмена опытом между сотрудниками.

Библиографический список

1. Дудин, М.Н. Интеллектуальный фактор и его констатирующая роль в повышении конкурентоспособности предпринимательских структур / Дудин М.Н., Лясников Н.В. // *Общественные науки*. – 2012. – Т. 2. – № 6. – С. 283-288.
2. Каганов, В. Компетентный подход к обеспечению конкурентоспособности предпринимательских структур / Каганов В. // *Человек и труд*. – 2012. – № 12. – С. 28-30.
3. Каганов, В.Ш. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур в процессах корпоративного обучения / Каганов В.Ш. // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2013. – № 1. – С. 112-115.
4. Кулибанова, В.В. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе концепции социально-этического маркетинга / Кулибанова В.В., Божук С.Г. // *Проблемы современной экономики*. – 2012. – № 1. – С. 196-198.
5. Курило, В.М. Влияние инноваций на конкурентоспособность предпринимательских структур / Курило В.М., Омельченко Е.В., Репкина О.Б. // *Путеводитель предпринимателя*. – 2012. – № 14. – С. 104-110.
6. Мешки, С.В. Влияние профессиональной компетентности на уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры / Мешки С.В. // *Вестник Академии*. – 2012. – № 4. – С. 107-110.
7. Решетов, К.Ю. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на макро-, мезо и микро-уровнях / Решетов К.Ю. // *Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал*. – 2012. – № 6. – С. 213-216.
8. Эрберт, Э.Э. Региональная конкурентоспособность как важнейший элемент оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры / Эрберт Э.Э., Мерзликина Г.С. // *Экономика и предпринимательство*. – 2013. – № 5 (34). – С. 488-492.
9. Hansen, M.T., 2012. Knowledge Networks: Explaining Effective Knowledge Sharing in Multiunit Companies. *Organization Science*, 13(2): 232-248.
10. Inkpen, A.C. and E.W.K. Tsang, 2013. Social capital, networks and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30(1): 140-165.
11. Pan, S.L. and H. Scarbrough, 2013. Knowledge Management in Practice: An Exploratory Case Study. *Technology Analysis Strategic Management*, 11(3): 359-374.

References

1. Dudin, M.N. Intellektual'nyj faktor i ego konstatiruyushchaya rol' v povyshenii konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur / Dudin M.N., Lyasnikov N.V. // *Obshchestvennye nauki*. – 2012. – Т. 2. – № 6. – С. 283-288.
2. Kaganov, V. Kompetentnyj podhod k obespecheniyu konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur / Kaganov V. // *Chelovek i trud*. – 2012. – № 12. – С. 28-30.
3. Kaganov, V.S.H. Obespechenie konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur v processah korporativnogo obucheniya / Kaganov V.S.H. // *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. – 2013. – № 1. – С. 112-115.
4. Kulibanova, V.V. Povyshenie konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur na osnove koncepcii social'no-ehricheskogo marketinga / Kulibanova V.V., Bozhuk S.G. // *Problemy sovremennoj ehkonomiki*. – 2012. – № 1. – С. 196-198.
5. Kurilo, V.M. Vliyaniye innovacij na konkurentosposobnost' predprinimatel'skikh struktur / Kurilo V.M., Omel'chenko E.V., Repkina O.B. // *Putevoditel' predprinimatel'ya*. – 2012. – № 14. – С. 104-110.
6. Meshki, S.V. Vliyaniye professional'noj kompetentnosti na uroven' konkurentosposobnosti predprinimatel'skoj struktury / Meshki S.V. // *Vestnik Akademii*. – 2012. – № 4. – С. 107-110.
7. Reshetov, K.YU. Principy obespecheniya konkurentosposobnosti predprinimatel'skikh struktur na makro-, mezo i mikro-urovnyah / Reshetov K.YU. // *Biznes v zakone. EHkonomiko-yuridicheskij zhurnal*. – 2012. – № 6. – С. 213-216.
8. Ehrbert, E.H.EH. Regional'naya konkurentosposobnost' kak vazhnejshij ehlement ocenki konkurentosposobnosti predprinimatel'skoj struktury / Ehrbert E.H.EH., Merzlikina G.S. // *EHkonomika i predprinimatel'stvo*. – 2013. – № 5 (34). – С. 488-492.
9. Hansen, M.T., 2012. Knowledge Networks: Explaining Effective Knowledge Sharing in Multiunit Companies. *Organization Science*, 13(2): 232-248.
10. Inkpen, A.C. and E.W.K. Tsang, 2013. Social capital, networks and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30(1): 140-165.
11. Pan, S.L. and H. Scarbrough, 2013. Knowledge Management in Practice: An Exploratory Case Study. *Technology Analysis Strategic Management*, 11(3): 359-374.

ВЗАИМОСВЯЗЬ СИСТЕМ КОНТРОЛЛИНГА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Михайлова О.А., к.э.н., доцент, Оренбургский государственный университет
Лушников А.О., Оренбургский государственный университет

Аннотация: В данной статье приводятся трактовки определений «контроллинг» и «управленческий учет» российских и зарубежных авторов. Проведена сравнительная характеристика данных понятий, а также рассмотрены основные подходы и направления для проведения анализа определений.
Ключевые слова: контроллинг, управленческий учет, управление затратами.

Abstract: In this paper, we present the interpretation of the definition of "controlling" and "management accounting" of Russian and foreign authors. Comparative characteristics of these concepts. As well as describes the main approaches and directions for the analysis of definitions.
Keywords: controlling, management accounting, cost management.

В условиях перехода системы российского учета на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) особое значение отводится роли управления организацией, которая нуждается в обеспечении пользователей необходимой бухгалтерской информацией для осуществления в дальнейшем планирования, контроля и анализа.

В экономической литературе большое внимание уделяется понятиям «управленческий учет», «контроллинг» и «управление затратами».

Зарубежные и отечественные авторы выделяют ряд направлений в характеристике данных терминов. Анализ основных направлений трактовки понятия «контроллинг» представлен в таблице 1 [10].

Таблица 1 – Анализ основных направлений трактовки понятия «контроллинг»

Авторы	Направление	Определение
1	2	3
Уткин Э.А., Мырынок И.В.	Концепция эффективного управления фирмой	Контроллинг – концепция эффективного управления фирмой в целях обеспечения ее стабильного существования на рынке [11]
Карминский А.М.	Философское направление, отражающее специфику мышления руководителя	Это концепция системного управления и способ мышления менеджеров, в основе которых лежит стремление обеспечить эффективное долгосрочное функционирование организации [3]
Райзберг Б.А.	Система информационного обеспечения, направленная на поддержку принимаемых управленческих решений	Контроллинг – это инструмент планирования, учета, анализа состояния дел на предприятии, используемый для принятия решений на базе компьютеризированной системы сбора и обработки информации [5]
Шлендер П.Э.	Концепция учета, ориентированная, прежде всего, на контроль затрат	Контроллинг – система регулирования затрат и результатов деятельности, помогающая достигнуть цели организации, избежать неожиданностей и своевременно принять правильные управленческие решения [7]

В России используют различные трактовки термина «контроллинг». Например, Карминский А.М. считает, что контроллинг – это внутренний контроль, Райзберг Б.А. отождествляет контроллинг с аудитом и управленческим учетом, а специалисты в области информационных технологий считают, что контроллинг и автоматизированная система управления предприятием – одно и то же.

Однако термин «контроллинг» включает в себя не только учетные функции, но и весь спектр управления процессом достижения конечных целей и результатов предприятия.

Взгляды на управленческий учет менялись в связи с развитием экономических систем и воздействием глобализационных процессов.

Мнения по данному вопросу дифференцировались в зависимости от множества факторов: исторических, географических, методологических и др.

Например, Баталов Д.А. в своей работе пишет, что в разных странах существуют следующие взгляды на содержание понятия «управленческий учет»:

1. В Германии термин не используется, а применяется понятие «Исчисление затрат и результатов»;
2. В США, Англии и Канаде данное понятие включает не только планирование, учет, контроль и анализ издержек и выручки, но и финансовые и производственные инвестиции;

3. Во Франции, используется термин «маржинальный учет» как поиск и обоснование управленческих решений на перспективу с применением показателей маржинальной прибыли;

4. В России управленческий учет, аналогично европейскому контроллингу – система сбора и разъяснения информации о затратах, издержках и себестоимости продукции [8].

В таблице 2 представлен анализ основных направлений трактовки понятия «управленческий учет».

Существующие на сегодняшний день трактовки можно условно разделить на два основных направления:

1. Информационное – управленческий учет является частью информационной базы организации, обеспечивающей функционирование управленческой системы, в том числе контроллинга;

2. Сравнительное – тождественность систем управленческого учета и контроллинга.

В рамках информационного направления управленческий учет является информационной основой системы управления, в том числе и контроллинга. По мнению К. Эрроу, управленческий учет – это механизм передачи информации, способствующий повышению экономической эффективности.

Таблица 2 – Анализ основных направлений трактовки понятия «управленческий учет»

Авторы	Направление	Определение
1	2	3
Ермакова Н.А., Ибрашвили В.Б.	Управленческий учет как информационная система, ключевая цель которой – коммуникация	Управленческий учет – информационная система управления предприятием, интегрирующая в себе различные подсистемы и методы управления и подчиняющая их. Достижению единой цели [2]
Карпова Т.П.	Управленческий учет как система учета затрат и система калькулирования, основная цель которой – сбор и предоставление информации о затратах	Управленческий учет – информационная система, обеспечивающая сбор, измерение, систематизацию, анализ и передачу данных, необходимых для управления подразделением предприятия и для принятия оперативных, тактических и стратегических управленческих решений в систематическом или проблемном порядке [4]
Щербаев А.Д.	Управленческий учет как подсистема бухгалтерского учета, которая обеспечивает необходимой информацией управленческий персонал	Управленческий учет – это система информационного обмена в организации, предназначенная для принятия управленческих решений, направленных на достижение целей всей организации [6]
Вахрушина М.А.	Управленческий учет как механизм взаимодействия различных подсистем системы управления и методов управления	Управленческий учет можно определить как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, обеспечивающее информационную поддержку системы управления предпринимательской деятельностью [1]

В рамках синонимического направления рассматривается точка зрения, согласно которой управленческий учет и контроллинг трактуются как синонимы. При этом, согласно определению Сокольниковой И. В., «контроллинг – это управленческая концепция, которая охватывает все сферы деятельности организации: финансы и учет, менеджмент и маркетинг, интегрируя и координируя деятельность различных служб для достижения оперативных и стратегических целей [8].

Относительно тождественности этих понятий существует множество разногласий. Одни считают, что «управленческий учет» и «контроллинг» являются синонимами, другие – что понятие «контроллинг» более емкое и содержит в своей структуре не только «управленческий учет», но и весь спектр управления процессами на предприятии.

По мнению Макаровой Е.А., эти два термина нельзя считать равнозначными. Выделяют два подхода к пониманию термина «управленческий учет», которые можно охарактеризовать следующим образом:

1. Первый рассматривает управленческий учет как систему сбора и разъяснение информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, который ближе к термину «контроллинг».

2. Сущность второго подхода заключается в том, что главная задача учетной деятельности состоит в обеспечении управленческого персонала компании своевременной и полной информацией для принятия управленческих решений.

При данном подходе к понятию «управленческий учет» относят не только систему сбора и анализа информации об издержках предприятия, но и систему управления бюджетами, а также систему оценки деятельности подразделений.

Таким образом, сферой пересечения категорий «контроллинг» и «управленческий учет» является такое понятие, как информационное обеспечение. То есть, управленческий учет и контроллинг включают в себя 4 составляющие, которые их объединяют: система учета, контроль затрат, управление организацией и информационное обеспечение.

Основная цель контроллинга заключается в поддержке и улучшении процессов, которые направлены на достижение целей организации. Поэтому дополнительно требуется инструмент, который позволит избежать случайностей, а также своевременно и быстро реагировать на негативные изменения, лучше использовать имеющиеся возможности для преобразований [8].

По мнению Егорушкиной Т.Н. система контроллинга является целостной концепцией управления финансово-экономических процессов, а исследование учетной информации позволит определить содержание, осуществить подбор и оценку основных параметров экономической деятельности предприятия для повышения качества принятия управленческих решений [9].

При этом важно отметить, что для успешного принятия управленческого решения необходимо рациональное управление затратами на производство и реализацию продукции, поскольку от уровня и динамики затрат зависит конечный результат хозяйственной деятельности предприятия.

В таблице 3 приведен сравнительную характеристику понятий «управленческий учет», «контроллинг», «управление затратами».

Взаимная иерархия контроллинга и управленческого учета представляется спорной. Развитие рыночной экономики приводит к циклическим процессам: резкое вычленение контроллинга из информационной управленческой среды сменяется его идентификацией с системой управленческого учета, который принимается в широком смысле как процесс в рамках организации, обеспечивающий принятие управленческих решений.

Таким образом, в настоящее время из-за недостаточной распространенности, как управленческого учета, так и контроллинга, в России нет единой трактовки данных понятий, а также, в отличие от европейских стран, отсутствует взаимосвязь их применения на практике.

Все вышесказанное, в свою очередь, влияет на развитие и эффективность деятельности предприятий и одним из решений данной проблемы может стать закрепление данных терминов на законодательном уровне [10].

Таблица 3 – Сравнительная характеристика понятий «управленческий учет», «контроллинг», «управление затратами»

Сравнительная характеристика	Управленческий учет	Контроллинг	Управление затратами
1	2	3	4
Количественные характеристики	Значения экономических показателей	Значения критериев качества решений	Значения экономических показателей
Цель	Информационная поддержка руководства состава	Направленность на повышение гибкости к изменениям внутренней и внешней системы организации	Разработка мероприятий в области снижения затрат
Определение понятий	Информационная подсистема системы управления предприятием, с помощью которой реализуются базовые функции управления (учет, планирование, контроль, мотивация, организация, информационное обеспечение) в краткосрочном и долгосрочном периоде для достижения целей организации	Подсистема системы управления предприятием, направленная на повышение гибкости к изменениям внутренней и внешней системы организации, что обеспечивает прозрачность информации, требуемой руководству для принятия грамотных управленческих решений	Система формирования затрат по их видам, местам возникновения затрат с целью контроля над издержками и разработке мероприятий по их снижению.
Контролируемый фактор	Величина затрат, расходов, доходов	Степень согласованности моделей, обеспечивающих максимизацию прибыли	Величина затрат
Задачи	Оперативное планирование, оптимизация расходов, эффективное управление затратами, интеграция с различными информационными системами для ускорения взаимодействия работы с контрагентами	Изучение потребительского спроса, уровня конкуренции, цен и прочих маркетинговых показателей	Эффективное управление затратами: определение себестоимости произведенной продукции, выявление и фиксирование отклонений от установленных нормативных показателей; анализ полученных отклонений от плановых результатов, определение причин отклонений
Функции	Учет, анализ, контроль, планирование, мотивация, информационное обеспечение	Координация, информационное обеспечение, анализ, планирование, функции оценки рисков и неопределенности деловой среды	Учет, анализ, контроль, планирование, мотивация, информационное обеспечение

Библиографический список

- Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А.Вахрушина. – М.: 6-е изд., испр, 2007. – 370 с.
- Ивашкевич, В.Б. Развитие управленческого учета и анализа в условиях кризисного состояния экономики предприятия: монография / В.Б. Ивашкевич, Н.А. Ермакова, А.А. Елакова. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2014. – 202 с.
- Карнинский, А.М. Контроллинг в бизнесе: методолог. и практ. основы построения контроллинга в орг. / А. М. Карнинский [и др.]. - 2-е изд. - М. : Финансы и статистика, 2002. - 256 с. : ил. - Библиогр.: с. 244-245.
- Карпова, Т. П. Управленческий учет [Текст] : Учебник / Карпова Т. П. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 351 с
- Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2000. - 480 с. - (Библиотека словарей "ИНФРА-М")
- Шеремет, А.Д. Управленческий учет [Текст] : учеб. пособие / под ред. А. Д. Шеремета. - 2-е изд., испр. - М. : ИД-ФБК-Пресс, 2001. - 512 с.
- Баташов, Д.А. Управленческий учет и контроллинг: соотношение категорий/ Д.А.Баташов, М.С.Рыбьянцева// Научный журнал КубГАУ.- 2012.- №09.- с.1-18
- Башкатова, Ю.И. Контроллинг [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс / Башкатова Ю.И. - Евразийский открытый институт, 2009. - ISBN 978-5-374-00150-1 - Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=73980
- Егорушкина Т. Н., Панферова Е. В., Рыжкова О. В., Рыбцев А. С., Шульгин С. А. Значение контроллинга в системе управления предприятием на современном этапе информационного развития общества // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 5. – С. 71–75.
- Мухина, Е.Р. Взаимосвязь систем контроллинга, управленческого учета и управления затратами / Мухина Е.Р.// Современные научные исследования. 2016. - № 3. - с.376-380
- Уткин Э.А., Марынюк И.В. Контроллинг: российская практика. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 272 с.

References

1. Vashrushina, M.A. Buhgalterskij upravlencheskij uchet / M.A. Vashrushina. – M.: 6-e izd., Ispr., 2007.-570 s.
2. Ivashkevich, V.B. Razvitiye upravlencheskogo ucheta i analiza v usloviyah krizisnogo sostoyaniya ekonomiki predpriyatiya: monografiya / V.B. Ivashkevich, N.A. Ermakova, A.A. Elakova. – Kazan': Izd.-vo Kazan. un-ta, 2014 – 202 s.
3. Karminskij, A.M. Kontrolling v biznese: metodologiya prakt. osnovy postroyeniya kontrollinga v org. / A. M. Karminskij [i dr.]. – 2-e izd. – M. : Finansy i statistika, 2002. – 256 s. – II. – Bibliogr.: s. 244-245.
4. Karpova, T. P. Upravlencheskij uchet [Tekst] : Uchebnik / Karpova T. P. – Moskva : YUNITI-DANA, 2012. – 351 s
5. Rajzberg, B. A. Sovremennyy ehkonomicheskij slovar' [Tekst] / B. A. Rajzberg, L. SH. Lozovskij, E. B. Starodubceva. – 3-e izd., pererab. i dop. – M. : INFRA-M, 2000. – 490 s. – (Biblioteka slovarnej "INFRA-M")
6. SHeremet, A.D. Upravlencheskij uchet [Tekst] : ucheb. posobie / pod red. A. D. SHereme-ta. – 2-e izd., Ispr. – M. : ID-FBK-Press, 2001. – 512 s
7. Batalov, D.A. Upravlencheskij uchet i kontrolling: sootnosheniye kategorii/ D.A.Batalov, M.S.Rybyanceva// Nauchnyj zhurnal KubGAU.- 2012.- №69.- s.1-18
8. Bashkatova, YU.I. Kontrolling [Elektronnyj resurs]: uchebno-metodicheskij kompleks / Bashkatova YU.I. – Evrazijskij otkrytyj institut, 2009. – ISBN 978-5-374-00150-1 Rezhim dostupa: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=73980
9. Egorushkina T. N., Panferova E. V., Ryzhkova O. V., Ryabcev A. S., SHul'min S. A. Zna-chenie kontrollinga v sisteme upravleniya predpriyatiem na sovremennom ehstape informacionnogo razvitiya obshchestva Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». – 2015. – T. 5. – S. 71–75.
10. Muhina, E.R. Vzaimosvyaz' sistem kontrollinga, upravlencheskogo ucheta i upravleniya zatratami / Muhina E.R.// Sovremennyye nauchnye issledovaniya, 2016.- № 3. – s.376-386
11. Utkin EH.A., Marynyuk I.V. Kontrolling: rossijskaya praktika. – M.: Finansy i statistika,1999. – 272 s.

ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОГО ОТРАЖЕНИЯ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мощенко О.В., к.э.н., Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Батова Б.З., к.э.н., доцент, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова

Аннотация: В статье раскрывается понятие биологических активов и их состав. Выделено и подробно раскрыто восемь групп основных ошибок, которые допускаются бухгалтерами сельскохозяйственных предприятий при учете биологических активов. Выделенные проблемы по достоверному отражению состояния и движения биологических активов в бухгалтерской отчетности предприятия классифицированы с точки зрения критериев аудита бухгалтерской финансовой отчетности. Авторами разработана методика оценки биологических активов по справедливой стоимости с учетом отечественной практики учета. Также в статье приведена методика учета биотрансформации биологических активов и финансовых результатов от сельскохозяйственной деятельности при оценке биологических активов по справедливой стоимости. В качестве устранения возможных искажений показателей бухгалтерской отчетности по биологическим активам разработана программа их внутреннего контроля.

Ключевые слова: биологические активы, сельское хозяйство, МСФО 41 «Сельское хозяйство», оценка биологических активов, справедливая стоимость, типичные ошибки в учете.

Abstract: The article reveals the concept of biological assets and their composition. Eight groups of basic errors that are allowed by accountants of agricultural enterprises when accounting for biological assets are singled out and described in detail. Dedicated problems on reliable reflection of the state and movement of biological assets in the enterprise's financial statements are classified in terms of audit criteria for financial accounting. The authors developed a methodology for estimating biological assets at fair value, taking into account domestic accounting practices. Also, the article provides a methodology for accounting biotransformation of biological assets and financial results from agricultural activities in assessing biological assets at fair value. As a solution to possible distortions in accounting indicators for biological assets, a program of their internal control has been developed.

Keywords: biological assets, agriculture, IAS 41 «Agriculture», assessment of biological assets, fair value, typical errors in accounting.

Современное развитие отечественного бухгалтерского учета в сельском хозяйстве требует его конвергенции с МСФО в виду принятия в 2001 г. международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство». Данный стандарт устанавливает основные правила и порядок учета и представления финансовой отчетности, а также раскрытия информации о сельскохозяйственной деятельности.

Сельскохозяйственная деятельность определяется МСФО (IAS) 41 как управление биотрансформацией растений и животных, называемых обобщенно «биологические активы», с целью продажи, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов. Данный стандарт раскрывает правила отражения биологических активов в период их роста, дегенерации, воспроизводства и производства продукции, а также первоначальной оценки сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора [3, 37].

В условиях отечественной практики ведения бухгалтерского учета в части учета продуктивного скота и многолетних насаждений российские сельскохозяйственные товаропроизводители руководствуются ПБУ 6/01 «Учет основных средств». С целью учета животных на выращивании и откорме и посевов сельскохозяйственных культур используется ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Порядок отражения информации о биологических активах в бухгалтерской финансовой отчетности устанавливается ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Для целей бухгалтерского учета в российской практике биологические активы подразделяются на внеоборотные активы, если они используются более чем один год (деревья или животные) и текущие биологические активы, если их жизненный цикл менее года (выращивание пшеницы, подсолнечника). Объектом бухгалтерского учета биологических активов растениеводства могут быть виды сельскохозяйственных растений (зерновые, кормо-

вые, масличные, плодовые) либо однородные группы биологических активов, которые состоят из подвидов сельскохозяйственных растений (озимые или яровые культуры, бобовые) или отдельных культур (ячмень, пшеница). Объектом бухгалтерского учета животноводства могут быть виды животных (крупный рогатый скот, свиньи, птицы) либо однородные группы биологических активов, которые состоят из определенных возрастных или технологических групп» [2, 140].

Применение основных положений МСФО-41 «Сельское хозяйство» российскими сельскохозяйственными предприятиями и организациями сопряжено со множеством проблем, которые приводят к недостаточному отражению биологических активов в бухгалтерской отчетности данных предприятий. Данные проблемы связаны с типичными ошибками, которые допускают ответственные бухгалтеры на том или ином участке учета данных видов активов. И эти проблемы можно свести в следующие группы.

Первая группа проблем - это ошибки, связанные с недейственной организацией системы внутреннего контроля биологических активов или полным ее отсутствием.

Так, к примеру, при оценке внутреннего контроля биологических активов основными нарушениями, с которыми сталкиваются проверяющие, это: не закрепление материально-ответственных лиц за отдельными видами биологических активов (отсутствие договоров о полной или частичной материальной ответственности); отсутствие должной охраны биологических активов, не соответствие нормам и требованиям условий содержания тех или иных видов биологических активов; отсутствие графика документооборота по учету биологических активов.

Вторая группа ошибок - это ошибки, связанные с проверкой существования биологических активов на предприятии. В основном это нарушения, которые возникают в ходе проведения инвентаризации: выявленные излишки или недостачи тех или

иных объектов биологических активов, отсутствие плановых инвентаризаций в течение ряда лет.

Следующая группа проблем, связанная с достоверным отражением биологических активов в отчетности предприятия, это возможное отсутствие полноты отражения в учете биологических активов в соответствии с нормативно-правовыми актами государственного, ведомственного уровня и предприятия.

При ведении учета биологических активов ответственный бухгалтер должен руководствоваться следующими законодательными документами:

- Федеральный закон о бухгалтерском учете №402-ФЗ от 06.12.2011 (в последней редакции);

- Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (ред. от 29.03.2017);

- Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» (ред. 08.11.2010);

- Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 18.09.2006);

- Методические рекомендации по бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме в сельскохозяйственных организациях (Приказ от 02.02.2004 г. № 73);

- Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях (Приказ от 06.06.2003 г. № 792);

- Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и методических рекомендаций по его применению (Приказ от 13.06.2001 г. № 654);

- Методические рекомендации по корреспонденции счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций (Приказ от 29.01.2002 г. № 68) и т.д.

Четвертая группа типичных ошибок – это наличие оснований для признания данного вида актива в учете, т.е. принадлежности биологических активов предприятию на законных основаниях. И в основном здесь возникают следующие нарушения: применение унифицированных форм первичной документации; отсутствие необходимых первичных документов на отдельные виды биологических активов; исправления в первичных документах.

Так по объектам биологических активов в сельском хозяйстве должны оформляться следующие первичные документы: акт приема многолетних насаждений и передачи их в эксплуатацию (ф.№ 103-АПК); акт на выбраковку животных из основного стада - индивидуальный (ф. № 106-АПК); акт на выбраковку из основного стада - групповой (ф. № 107-АПК); акт на списание многолетних насаждений (ф. № 108-АПК); инвентарная карточка учета многолетних насаждений (ф. № 109-АПК); акта на оприходование приплода животных (ф.№СП-39); «Акт на вывод и сортировку суточного молодняка птицы» (ф.№СП-41); Акт на оприходование приплода зверей (ф.№СП-42); акт на передачу, закупку скота и птицы по договорам (ф.№СП-46); Приемно-расчетная ведомость на животных, принятых от населения ((ф.№СП-40) и т.д.

Пятая группа ошибок связана с реальностью операций по движению биологических активов, их документальным подтверждением, полнотой и своевременностью отражения в системе учета. Например, при проверке реальности операций по поступлению животных (приплод, прирост, пере-

вод из группы в группу, покупка и др.) иногда отсутствует наличие подтверждающих первичных документов (акты на оприходование приплода (СП-39), на перевод животных из группы в группу (СП-47), ведомости взвешивания животных (СП-43) и др.), акты на выбраковку животных из основного стада (ф.№106-АПК), акты на выбраковку и птицы (забой, прирезка, падеж) (ф.№ СП-54); отсутствие правильности их оформления и соответствия данным книги учета движения животных и птицы, отчета о движении скота и птицы на ферме (СП-52).

К примеру, когда систематически в день падежа животного средней упитанности производят забой того же животного. В первичных документах по этим операциям (акты на выемку животных и птицы (забой, прирезка, падеж), как правило, производят умысленную фальсификацию данных. В акте на падеж отражают массу более крупного животного (в действительности забито на мясо), а в акте на забой – наоборот. Рассмотренное недобросовестное действие осуществляется с целью присвоения неучтенного мяса. Для выявления указанного нарушения следует применять прием логического сопоставления взаимосвязанных документов и параллельного моделирование данных [1,68].

Следующая типичная группа ошибок - это неправильная оценка тех или иных объектов биологических активов. Отсутствие законодательно закрепленной методики учета биологических активов по справедливой стоимости приводит к множеству проблем в применении тех или иных методик определения справедливой стоимости [4,53]. В настоящее время вопросам оценки биологических активов по справедливой стоимости посвящены работы многих российских ученых - экономистов. Авторы данной статьи предлагают для оценки готовой продукции растениеводства по справедливой стоимости вычитать из рыночной стоимости одного центнера продукции транспортные и предлагаемые сбытовые расходы, приходящиеся на 1 центнер продукции. А для оценки животных - из рыночной стоимости одного центнера живой массы животного вычитать также транспортные и предлагаемые сбытовые расходы в расчете на 1 центнер живой массы.

Седьмая группа типичных ошибок - это ошибки, связанные со своевременностью признания и списания биологических активов в том периоде, в котором они имели место, и характеризуется несвоевременным списанием отдельных объектов биологических активов.

Последняя группа ошибок, встречающаяся при учете биологических активов, связана с их раскрытием в бухгалтерской отчетности предприятия. И как раз на данном этапе отсутствие четкой методологии учета биологических активов и отражения их в бухгалтерской отчетности на законодательном уровне в условиях применения МСФО 41 порождает множество проблем. Требуется разработка методики учета биологических активов по справедливой стоимости для определения финансовых результатов.

Анализ различного мнения российских ученых об экономической сущности понятия «биологические активы», а также классификации биологических активов показал, что все они опираются на МСФО 41, существенно не различаясь по своей сути. Однако, что касается проработки вопросов методики учета биологических активов, то единого мнения среди российских ученых нет. Так Л.И. Хоружий и А.С. Хусамов [4,57] предлагают вводить отдельные счета для учета в оборотных, оборотных биологических активов, сельскохозяйственной товарной и нетоварной продукции с выделением

субсчетов, а также счет потенциальных доходов и расходов и потенциальных прибылей, и убытков. На них авторы статьи предлагают аккумулировать разницы и изменения в справедливой стоимости, а также списывать затраты на содержание биологических активов, а на счетах потенциальных прибылей и убытков авторы предлагают отображать saldo по счету потенциальных доходов и расходов (аналогично счетам 91 и 99).

По мнению Юсуповой А.В., большой необходимости в выделении вышеуказанных счетов нет, поскольку операции, которые предлагаются учитывать на новых счетах, можно отразить и на счетах 91 и 99, выделив отдельные субконто для учета биологических активов [6].

Поэтому необходима скорейшая проработка и закрепление данных вопросов учета биологических активов с учетом применения МСФО 41 «Сельское хозяйство» на законодательном уровне России.

Таблица 1 - Учет финансовых результатов от сельскохозяйственной продукции при ее оценке по справедливой стоимости

№/№	Содержание операции	Дебет	Кредит
1.	Признание готовой продукции в оценке по справедливой стоимости	40	99 (доход)
2.	Отражение затрат на производство готовой продукции	99 (расход)	20
3.	Финансовый результат при оценке готовой продукции по справедливой стоимости: а) прибыль б) убыток	99 99	99 99
4.	Отражение готовой продукции в оценке по фактической себестоимости: а) восстановление затрат (сторно) б) Учет готовой продукции в оценке по фактической себестоимости	40* 43	20* 20
5.	После составления отчета о прибылях и убытках от сельскохозяйственной деятельности счета 40 и 99 закрываются на сумму прибыли (убытка): а) на сумму прибыли б) на сумму убытка	99 40	40 99

* - красное сторно.

Отчет о финансовых результатах исключительно от сельскохозяйственной деятельности (при оценке биологических активов по справедливой стоимости) используется как приложение к годовому отчету предприятия (для внешних пользователей информации). При этом форма отчетности №2 «Отчет о финансовых результатах» составляется обычным путем без всяких изменений.

Необходимо отметить, что в результате отсутствия соответствия данных первичного бухгалтерского учета данным регистров бухгалтерского учета или же отсутствия достоверности данных регистров бухгалтерского учета и показателей бухгалтерской отчетности, может привести к недостоверности отчетной информации.

Подобные явления имеют место в виду отсутствие синтетического учета второго порядка или аналитического учета тех или иных объектов биологических активов, а также искажение показателей финансовой бухгалтерской отчетности в виду неправильного применения методологии бухгалтерского учета. По объектам биологических активов рекомендуем вести следующий синтетический учет второго порядка:

1. Животноводство;
 - 1.1. Основное стадо КРС;
 - 1.2. Основное стадо овец;

Покажем методику учета биотрансформации биологических активов и финансовых результатов от сельскохозяйственной деятельности при оценке биологических активов по справедливой стоимости (на примере учета сельскохозяйственной продукции (табл. 1).

Авторами для учета доходов и расходов при оценке биологических активов по справедливой стоимости введен счет 95 «Доходы и расходы от биологических активов» [3,46]. На счете 95 выявляется финансовый результат путем сопоставления доходов и расходов. Этот финансовый результат отражается на счете 99 «Прибыли и убытки». После составления отчета о прибылях и убытках исключительно от сельскохозяйственной деятельности счет 99 закрывается на сумму прибыли (убытка) от биологических активов и данный финансовый результат не будет влиять на финансовые результаты от продажи продукции, прочих доходов и расходов организации.

- 1.3. Основное стадо свиней;
- 1.4. Рыбоводство;
2. Растениеводство;
 - 2.1. Зерновые культуры;
 - 2.2. Овощные культуры;
 - 2.3. Технические культуры;
 - 2.4. Питомники.
3. Многолетние насаждения:
 - 3.1. Виноградники;
 - 3.2. Сады;
 - 3.3. Деревья в лесу (лесной массив).

Аналитический учет должен способствовать получению информации о биологических активах в следующем разрезе:

- операции по приобретению биологических активов на внутреннем рынке и по импорту;
- операций, произошедшие в конце отчетного периода и после отчетной даты;
- операции по переработке биологических активов в производство;
- операции по продаже биологических активов сторонним организациям и связанным сторонам;
- операции по принятию к учету и отгрузке биологических активов;
- прочие операции с биологическими активами.

Таблица 2 - Внутренний контроль биологических активов в соответствии с основными критериями аудита бухгалтерской финансовой отчетности

Критерий аудита бухгалтерской отчетности	Аудиторские процедуры по существу	Методы аудита
Существование	Проверка фактического наличия биологических активов	Инспектирование, запрос, подтверждение, документальный анализ
Полнота	Проверка полноты отражения биологических активов	Инспектирование, запрос, подтверждение, документальный анализ
Права и обязанности	Проверка первичных учетных документов по учету биологических активов на соответствие применяемых форм при санкционировании операций Проверка обоснованности списания биологических активов	Инспектирование, нормативный анализ, документальный анализ
Оценка	Проверка правильности формирования первоначальной стоимости биологических активов Проверка правильности начисления амортизации по некоторым видам биологических активов Проверка правильности формирования остаточной стоимости биологических активов при их списании	Инспектирование, нормативный анализ, арифметическая проверка Инспектирование, нормативный анализ, бухгалтерский анализ, арифметическая проверка
Разграничение отчетного периода	Проверка своевременности признания биологических активов Проверка своевременности списания биологических активов	Инспектирование, документальный и нормативный анализы Инспектирование, документальный и нормативный анализы
Точность	Проверка правильности переоценки биологических активов	Инспектирование, нормативный анализ, арифметическая проверка
Раскрытие	Проверка достоверности данных регистров бухгалтерского учета и показателей бухгалтерской отчетности	Инспектирование, документальный и нормативный анализы

Таким образом, описанные выше группы проблем, связанные с достоверным отражением биологических активов в отчетности предприятия, позволяют в некоторой степени избежать допущения подобных ошибок и нарушений на практике. Однако знание проблемных моментов в правильности учета данного вида актива предприятия не избавляет бухгалтеров от периодического изучения нормативно-правовой базы регулирования бухгалтерского учета биологических активов в условиях постоянно изменяющегося законодательства в этой области.

С целью избежания допущения подобных ошибок в бухгалтерском учете биологических активов,

которые в свою очередь ведут к искажению бухгалтерской отчетности рекомендуем придерживаться общих принципов проверки данного вида активов, исходя из установленных критериев аудита бухгалтерской финансовой отчетности (Таблица 2.).

Что касается разработанной нами программы внутреннего аудита биологических активов, то она, конечно, носит общий подход и требует разработки программ проверки каждой составной части биологических активов: по животноводству, растениеводству и многолетним насаждениям.

Библиографический список

1. Эзрин Ю.И. Особенности методики аудита биологических активов в сельскохозяйственных организациях // Учет и статистика. 2010. Т.4. №20, с.63-70.
2. Зверкова А.А., Акашева В.В. Сравнительная характеристика учета биологических активов в российской и зарубежной практике / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. №7-1, с.139-141.
3. Парасюккая Н.Н. Особенности учета и принципы признания и оценки биологических активов в учете и отчетности согласно МСФО (IAS) 41/ Международный бухгалтерский учет. 2012. №12, с.55-60.
4. Хоружий Л.И., Хусайнова А.С. Варианты методов учета биологических активов и сельскохозяйственной продукции / Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. №3, с.53-57
5. Хосиев Б.Н., Мощенко О.В. Оценка биологических активов по справедливой стоимости в условиях российской практики ведения учета / Бухучет в сельском хозяйстве. 2008. №10, с.43-47.
6. Юсупова А.В. Методика бухгалтерского учета биологических активов <http://www.scienceforum.ru/2015/1198/13490>

References

1. Zyuzin YU.I. Osobennosti metodiki audita biologicheskikh aktivov v sel'skhozozajstvennykh organizatsiyakh / Uchet i statistika. 2010. T.4. №20, s.63-70.
2. Zverkova A.A., Akasheva V.V. Sravnitel'naya harakteristika ucheta biologicheskikh aktivov v rossijskoj i zarubezhnoj praktike / Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennykh nauk. 2014. №7-1, s.139-141.
3. Parasockaya N.N. Osobennosti ucheta i principy priznaniya i ocenki biologicheskikh aktivov v uchete i otchetnosti soglasno MSFO (IAS) 41/ Mezhduнародnyj buhgalterskij uchet. 2012. №12, s.55-60.
4. Horuzhij L.I., Husainova A.S. Varianty metodov ucheta biologicheskikh aktivov i sel'skhozozajstvennoj produkcii / Buhuchet v sel'skom hozjajstve. 2013. №3, s.53-57
5. Hosiev B.N., Moshchenko O.V. Ocenka biologicheskikh aktivov po spravedlivoj stolimosti v uslovijah rossijskoj praktiki vedeniya ucheta / Buhuchet v sel'skom hozjajstve. 2008. №10, s.43-47.
6. Yusupova A.V. Metodika buhgalterskogo ucheta biologicheskikh aktivov <http://www.scienceforum.ru/2015/1198/13490>

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ

Сарычева Т.В., к.э.н., доцент, Марийский государственный университет

Аннотация: В статье предложена методология оценки конкурентоспособности видов экономической деятельности, основанная на частных и интегральных индексах, которая учитывает структурные сдвиги относительной концентрации занятых по видам экономической деятельности, фактически достигнутые и потенциальные результаты занятости. Методика позволяет проводить сопоставления на региональном и национальном уровнях. Ключевые слова: конкурентоспособность вида экономической деятельности, методы индексного анализа, Республика Марий Эл.

Abstract: The article suggests a methodology for assessing the competitiveness of economic activities based on private and integrated indices, which takes into account the structural shifts in the relative concentration of employed by economic activity, actually achieved and potential employment outcomes. The methodology allows for comparisons at the regional and national levels.

Keywords: competitiveness of the type of economic activity, methods of index analysis, Republic of Mari El.

Статья опубликована в рамках выполнения гранта РГНФ № 15-02-00567 «Демоэкономический потенциал региона: макросистемный подход»

Введение. Социально-экономические преобразования характеризуются активным поиском путей, направленных на определение проблем и решение задач эффективного развития регионов, среди которых ключевая роль закрепилась за формированием адекватных и эффективно функционирующих региональных рынков труда.

Большой напряженностью характеризуются рынки труда регионов, где возможности трудоустройства и выбор вакансий ограничены. Республика Марий Эл является регионом без четко выраженной специализации. Инвестиционные возможности республики являются достаточно ограниченными, что не позволяет осуществлять однообразные финансовые вложения во все сферы деятельности. В связи с этим необходима концентрация ресурсов в тех видах деятельности экономики, которые обладают достаточным потенциалом и способны выступить точками экономического роста. Стимулирующие инструменты региональной политики должны применяться именно к тем видам экономической деятельности, которые составляют основу экономики региона, что позволяет добиться больших экономического и социального эффектов [13].

Реализация эффективной политики, направленной на развитие рынка труда и расширение сферы занятости региона, невозможно без определения базовых конкурентоспособных видов экономической деятельности, что, в свою очередь, предполагает изучение и современного состояния. Характерной чертой экономической политики последних лет являлось приравнивание понятия "конкурентоспособный" и "приоритетный" вид экономической деятельности, что во многом является оправданным [15]. Аргументы заключались в том, что при выборе приоритетных видов деятельности можно ошибиться, но рынок в состоянии самостоятельно расставить все по своим местам. В результате такой политики ряд отдельных видов деятельности добивался для себя различного рода преференций, хотя официального приоритетного статуса за ними закреплено не было. Таким образом, определение приоритетных видов экономической деятельности осуществлялось не на основе объективных критериев, а "получалось" в результате откровенно пробивной деятельности, что по факту делало их приоритетными, но отнюдь не конкурентоспособными. Выработка объективных критериев, позволяющих определять конкурентоспособность видов экономической деятельности, является тем этапом, который до настоящего времени еще не был реализован [4].

Оценке, анализу и управлению конкурентоспособностью такого объекта, как вид экономической деятельности, достаточно сложно и противоречиво ввиду того, что этот вид управления пока находится на начальном этапе своего утверждения: отсутствует и методологическая база, и показатели, позволяющие оценить реальную конкурентоспособность экономических объектов. Сложности и противоречия, в первую очередь, обусловлены отсутствием однозначного понимания самой управленческой категории «конкурентоспособность вида экономической деятельности» [7].

Определение понятия "конкурентоспособность вида экономической деятельности", как экономической категории, в первую очередь, требует начать с рассмотрения такого понятия, как "конкурентоспособность". Следует отметить, что в настоящий момент насчитывается достаточно большое количество определений, при этом в большей части они касаются определения данной категории с позиции конкурентоспособности продукта, предприятия или страны [14]. В общем виде, вне зависимости от уровня рассмотрения под конкурентоспособностью понимается внутреннее свойство экономического объекта, проявляющееся только в процессе рыночных отношений и конкуренции и характеризующееся большей степенью, по сравнению с аналогичными объектами, удовлетворения потребностей потребителей, представленных на рынке покупателей. Конкурентоспособность определяется преимуществами по отношению к конкурентам в различных областях деятельности объекта, что позволяет производителю товара или услуги получать прибыль, осуществлять расширенное воспроизводство в условиях усиления конкуренции [6]. М. Портером, основателем аналитической модели теории конкурентного преимущества, под конкурентоспособностью понимается способность достижения высокого и динамично растущего уровня жизни граждан, который связан со способностью компаний, осуществляющих деятельность на ее территории, не только достигать, но и постоянно увеличивать высокий уровень производительности. Характеристикой производительности выступает «объем выпуска продукции, производимый единицей затраченного труда и/или капитала», который зависит от эффективности производственного процесса [10]. Таким образом, конкурентоспособность Портера связывает с эффективным использованием ресурсов.

На Европейском форуме по проблемам управления (Женева) понятие конкурентоспособности относительно деятельности фирм было конкретизировано

но следующим образом: «Конкурентоспособность – это реальная и потенциальная способность компаний, а также имеющиеся у них для этого возможности проектировать, изготавливать и продавать в тех условиях, в которых им приходится действовать, товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов» [3]. В соответствии с данными определениями в работе под конкурентоспособностью вида экономической деятельности понималось наличие сравнительного конкурентного преимущества по отношению к другим видам деятельности региона. Вид экономической деятельности обладает конкурентным преимуществом в том случае, если определенное свойство в ней выражено в большей мере, чем у других видов деятельности. Важность конкретного вида конкурентного преимущества для каждого вида экономической деятельности определяется силой его влияния на выбор потребителями товаров или услуг данного вида деятельности и получения предприятиями и организациями данного вида деятельности прибыли. Конкурентные преимущества вида экономической деятельности заключаются в возможности производить товары и услуги высокого качества (с издержками не выше средних по экономике региона), удовлетворяющие требованиям относительно их потребительской ценности.

Методы и результаты исследования. Существует достаточное количество подходов к исследованию конкурентоспособности. Но большая их часть в своей основе обращается к понятиям улучшения или

ухудшения конкурентоспособности. Проблема же данного исследования заключалась в том, чтобы количественно измерить (оценить) конкурентоспособность видов экономической деятельности на уровне региона и увязать эту оценку с другими экономическими показателями.

В качестве методологического обоснования представленного подхода к формированию системы показателей, позволяющих оценить конкурентоспособность видов экономической деятельности, рассматривалась методология управления организацией, предложенная И. Адизесом [2]. Основное достоинство данной методологии заключается в том, что она применима к системам разного уровня экономики (предприятие, вид экономической деятельности, регион, страна) [9]. Отличительной особенностью является то, что перечень показателей, позволяющих оценить конкурентоспособность системы, формируется на основе условия успешного управления системой, то есть модель оценки конкурентоспособности видов экономической деятельности может быть построена на основе предположек управленческого содержания, что позволяет конкретизировать процесс формирования соответствующих оценочных показателей. Согласно И. Адизеса, достижение конкурентоспособности системы основывается на обеспечении результативности и эффективности управления этой системой в краткосрочном и долгосрочном периодах и должно быть нацелено на достижение и системности, проактивности и органичности (см. таблицу 1) [1].

Таблица 1 – Условия, необходимые для успешного управления системами

Временной аспект	Направления управления системой	
	Обеспечение результативности	Обеспечение эффективности
В краткосрочном периоде	функциональность	системность
В долгосрочном периоде	проактивность	органичность

Адаптируя основные методологические положения, предложенные Адизесом, к видам экономической деятельности, условия успешного управления были раскрыты более подробно. Вид экономической деятельности являлся результативным, если его товары или услуги, прежде всего, удовлетворяют потребностям клиентов, то есть покупаются. Под эффективностью вида экономической деятельности понималось производство товаров или услуг, осуществляемое с минимальными затратами (материальными, ресурсными, временными), что соответствует понятию эффективности управления, предложенному Д.М. Кейнсом [12], согласно которому признаки высокой эффективности выступают высокая рентабельность, низкая себестоимость и низкие производственные издержки.

Вид экономической деятельности считался результативным в краткосрочном периоде, если в процессе управления обеспечивалась его функциональность. В качестве показателя функциональности использовался оборот организаций по видам экономической деятельности, отражающий продажи производимых товаров или услуг. Высокие продажи служат отражением высокой привлекательности предлагаемых товаров и услуг, а, следовательно, могут свидетельствовать о наличии конкурентных преимуществ. Высокие продажи свидетельствуют о высокой результативности, а, соответственно, и о функциональности отдельного вида деятельности, поскольку он в большей степени выполняет свои функции.

Вид экономической деятельности признавался эффективным в краткосрочном периоде, когда процесс управления обеспечивал его системность. Экономической величиной, способной интерпрети-

ровать содержание показателя системности, выступала валовая добавленная стоимость, отнесенная к численности занятого населения; что, прежде всего, характеризует экономическую эффективность использования в процессе производства различных ресурсов и факторов. Чем выше систематизированность процесса производства товаров или услуг, тем более экономичным является использование ресурсного обеспечения, что может являться доказательством наличия у этих товаров и услуг конкурентных преимуществ, обусловленных стоимостными условиями. Валовая добавленная стоимость представляет собой разницу между стоимостными объемами производимых и стоимостью потребленных товаров и услуг за исключением основных средств. Большая величина валовой добавленной стоимости может являться следствием, прежде всего, высокого уровня системности вида экономической деятельности.

Вид экономической деятельности являлся результативным в долгосрочном периоде, если в процессе управления обеспечивалась его проактивность, что, в первую очередь, означает обеспечение инновационной составляющей, определяющей способность к адаптации системы к новым угрозам и возможностям. Показателем проактивности служил объем инвестиций в основную капитал по видам деятельности, определяющий проактивное обеспечение производимых товаров и услуг будущими конкурентными преимуществами инновационного характера, что в полном объеме отвечает предпринимательскому поведению в рыночной среде, основанному на стратегическом видении и инициативе использования научно-технических достижений. Товары и услуги, которые предприятия и организа-

ции планируют производить в перспективе, уже сегодня должны обладать конкурентными преимуществами, если они стремятся быть конкурентоспособными на рынке в будущем.

Вид экономической деятельности считался эффективным в долгосрочном периоде, если в процессе управления обеспечивался его органичность под которой понималась связь и достижение интеграционного взаимодействия между собой предприятий и организаций, относящихся к одному виду экономической деятельности, а также интеграция этих предприятий и организаций и самого вида экономической деятельности с внешней средой. Экономической величиной органичности, отражающей эффективность вида экономической деятельности в долгосрочном периоде, в наибольшей степени подпадающей для интерпретации данного показателя, выступало число организаций различных форм собственности по видам деятельности. Выбор данного показателя основывался на том, что из двух функционирующих с одинаковым результатом систем более органична та, которая в большей степени дифференцирована, взаимосвязана во внешней среде на макро- и микроуровнях, имеет большее количество внутренних элементов, что способствует минимизации негативного воздействия на нее кризисных явлений и позволяет производить товары и услуги с различными по своему содержанию конкурентными преимуществами.

Такой подход позволит дать количественную характеристику свойства «конкурентоспособность вида экономической деятельности», отражающую, как фактически достигнутые, так и потенциальные результаты, основываясь на небольшом количестве показателей, удобных для использования при принятии управленческих решений, расчет которых можно осуществить на основе статистических данных. При этом увеличение данных показателей будет свидетельствовать об увеличении конкурентоспособности, что, в свою очередь, даст возможность сопоставлений на региональном и национальном уровнях.

Для интегральной оценки конкурентоспособности видов экономической деятельности использовался интегральный индекс конкурентоспособности (I_{Kcsd}), в основе которого лежат четыре показателя, позволяющие определить функциональность, системность, проактивность и органичность. Исходными данными для их расчета выступала статистическая информация, представленная в официальных статистических сборниках по Республике Марий Эл за период 2005-2015 гг. [12, 13].

X_1 - доля оборота организаций вида экономической деятельности в общем обороте организаций Республики Марий Эл, %.

X_2 - валовая добавленная стоимость организаций на 1000 человек, занятых по видам экономической деятельности республики, соотношенная с совокупной валовой добавленной стоимостью организаций на 1000 человек, занятых в экономике Республики Марий Эл, ед.

X_3 - доля инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в общем объеме инвестиций Республики Марий Эл, %.

X_4 - доля предприятий и организаций по видам экономической деятельности в общем числе предприятий и организаций Республики Марий Эл, %.

Для достижения полноты анализа и оценки конкурентоспособности видов экономической деятель-

ности в разных временных интервалах использовались частные индексы конкурентоспособности в долгосрочном и краткосрочном периодах. Предприятия и организации отдельного вида экономической деятельности могут в текущем периоде демонстрировать высокие значения показателей финансово-хозяйственной деятельности, а для успешности в долгосрочной перспективе существующих усилий не предпринимать, то есть используют имеющиеся производственные мощности в полном объеме, но при этом никаких действий, направленных на перспективное развитие возможностей предприятия, не осуществлять. В этом случае частный индекс, характеризующий конкурентоспособность вида экономической деятельности в долгосрочном периоде, может принимать неудовлетворительное значение.

Частный индекс, отражающий конкурентоспособность вида экономической деятельности в краткосрочном периоде (I_{KcsdK}), был сформирован из показателей функциональности и системности. Частный индекс, показывающий конкурентоспо-

собность в долгосрочном периоде (I_{KcsdD}), формировался из показателей проактивности и органичности видов экономической деятельности. Интегральный и частные индексы конкурентоспособности видов экономической деятельности рассчитывались, как средние геометрические значения произведений показателей, лежащих в основе этих индексов [3]:

$$I_{KcsdK} = \sqrt[4]{\prod_{j=1}^4 X_j}; \quad I_{KcsdD} = \sqrt[2]{\prod_{j=1}^2 Y_j};$$

$$I_{KcsdD} = \sqrt[2]{\prod_{j=3}^4 X_j} \quad (5.1)$$

Преимущество использования геометрической средней заключалось в возможности ее использования в тех случаях, когда существуют определенные сложности с установлением весовых коэффициентов, с которыми конкретные показатели должны входить в интегральный индекс. Такой способ позволяет показатели, измеренные в разных единицах измерения, привести к единому знаменателю и сравнить виды экономической деятельности с точки зрения их конкурентоспособности. При этом необходимо отметить, что сравнивать интегральный и частные индексы правомерно только в границах сравнения между собой видов экономической деятельности, что отнюдь не делает подход к оценке конкурентоспособности видов экономической деятельности, предлагаемый автором, несвершенным или ограниченным. Отсутствие унифицированной шкалы измерения придает предлагаемому подходу характер измерительной независимости от средств измерения, то есть в каждом случае шкала измерений определяется величиной значений индексов конкурентоспособности, сравниваемых между собой видов экономической деятельности. Сравнение значений частных и интегрального индексов конкурентоспособности между собой также является недостаточно корректным в виду того, что использование шкалы каждого из рассчитываемых индексов правомерно только в границах своей измерительной области.

Сравнительный анализ значений интегрального и частных индексов конкурентоспособности видов экономической деятельности позволил провести ранжирование видов экономической деятельности по каждому из этих индексов. Результаты ранжирования за 2005 и 2015 гг. значений частных индек-

сов конкурентоспособности в краткосрочном периоде представлены в таблице 2. Следует отметить, что

наибольшее значение индекса соответствует «1», минимальному – «12».

Таблица 2 – Результаты ранжирования видов экономической деятельности по значениям частных индексов конкурентоспособности в краткосрочном периоде, 2005 г., 2015 г.

Виды экономической деятельности	2005 г.		2015 г.	
	значение	ранг	значение	ранг
Сельское хозяйство	3,15	4	3,08	3
Обрабатывающие производства	5,73	2	6,36	1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,17	3	2,34	5
Строительство	2,84	5	3,03	4
Оптовая и розничная торговля	6,52	1	5,85	2
Гостиницы и рестораны	0,87	8	0,72	8
Транспорт и связь	2,80	6	1,65	7
Операции с недвижимым имуществом	1,82	7	2,01	6
Государственное управление	0,49	12	0,35	12
Образование	0,54	11	0,35	11
Здравоохранение	0,56	9	0,37	10
Предоставление прочих услуг	0,55	10	0,56	9

В 2005 в тройку лидеров по значению частного индекса конкурентоспособности в краткосрочном периоде попали оптовая и розничная торговля, обрабатывающие производства и производство и распределение электроэнергии, газа и воды, имеющие наиболее высокие значения индексов, отражающих конкурентоспособность в краткосрочном периоде.

Плотная группа видов экономической деятельности аутсайдеров в начале периода была представлена государственным управлением, образованием, предоставлением прочих услуг и здравоохранением,

значения индексов конкурентоспособности в краткосрочном периоде для которых находилось в достаточно узком диапазоне, составляющем 7,6% до 8,6 % от значения индекса конкурентоспособности в краткосрочном периоде лидера рейтинга – оптовой и розничной торговли.

Для остальных видов экономической деятельности значения частного индекса конкурентоспособности в краткосрочном периоде находились в достаточно широком диапазоне – от 13,4% до 48,4 % от уровня лидера (см. рисунок 1).



Рисунок 1 – Значения частных индексов конкурентоспособности в краткосрочном периоде относительно лидера рейтинга – оптовой и розничной торговли, 2005 г., %

В 2015 г. группу лидеров покинул вид деятельности производство и распределение электроэнергии, газа и воды, перейдя на пятую позицию, уступив свое место сельскому хозяйству, что, в первую очередь, связано с ростом валовой добавленной стоимости в данном виде экономической деятельности, отнесенной к числу занятых на предприятиях и в организациях данной сферы. Оптовая и розничная торговля переместилась на вторую позицию, а возглавил рейтинг – обрабатывающее производство со значением частного индекса конкурентоспособности в краткосрочном периоде – 6,36. Четверка аутсайдеров не поменялась, но теперь значения индексов для данных видов деятельности увеличили размах своих значений относительно лидера рейтинга (см. рисунок 2).

Исследуя конкурентоспособность в долгосрочном периоде, все виды экономической деятельности также условно можно разделить на три группы. Тройка лидеров в 2005 г. была представлена обрабатывающими производствами, операциями с недвижимым имуществом и предоставлением прочих услуг. Значение частного индекса конкурентоспособности в долгосрочном периоде для них колеблется в диапазоне от 9,87 до 18,17. Явным аутсайдером по значению данного индекса в 2005 г. являлась ресторано-гостиничная деятельность, для которой значение частного индекса конкурентоспособности в долгосрочном периоде находилось на уровне 5,1 % от значения аналогичного показателя лидера – промышленного производства. Для остальных видов деятельности значение данного показателя колебалось в начале периода исследования в интервале от 18,5%

до 53,6%. Результаты ранжирования видов экономической деятельности по значениям частных индексов

конкурентоспособности в долгосрочном периоде за 2005 и 2015 гг. представлены в таблице 3.

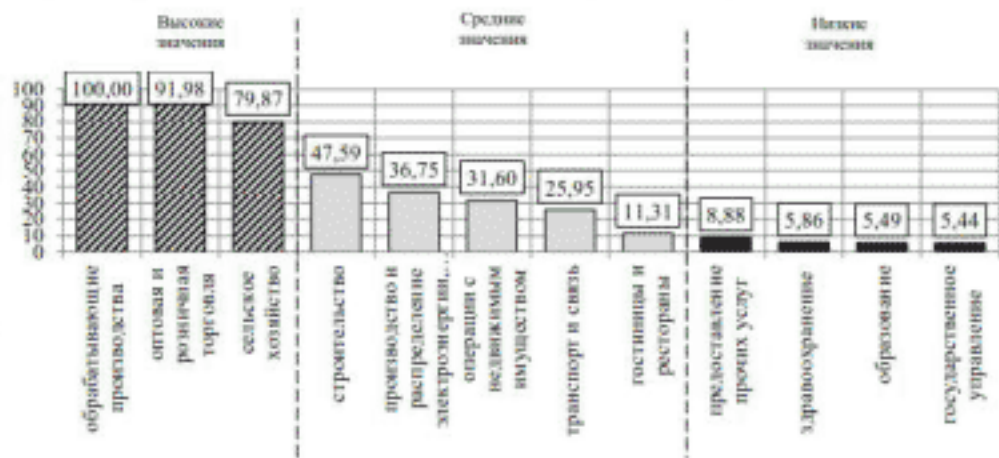


Рисунок 2 – Значения частных индексов конкурентоспособности в краткосрочном периоде относительно лидера рейтинга – обрабатывающих производств, 2015 г.

Таблица 3 – Результаты ранжирования видов экономической деятельности по значениям частных индексов конкурентоспособности в краткосрочном периоде, 2005 г., 2015 г.

Виды экономической деятельности	2005 г.		2015 г.	
	значение	ранг	значение	ранг
Сельское хозяйство	8,13	5	11,46	3
Обрабатывающие производства	16,12	1	15,80	1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,52	8	2,55	9
Строительство	2,95	11	1,67	11
Оптовая и розничная торговля	0,99	6	8,30	4
Гостиницы и рестораны	0,83	12	0,37	12
Транспорт и связь	8,06	4	7,89	5
Операции с недвижимым имуществом	11,58	2	14,39	2
Государственное управление	4,29	9	3,24	8
Образование	4,93	7	3,50	7
Здравоохранение	2,99	10	2,11	10
Предоставление прочих услуг	9,87	3	5,64	6

На конец анализируемого периода выявленные закономерности в группировке видов деятельности по величине частных индексов конкурентоспособности в долгосрочном периоде в целом повторяются. Однако следует отметить, что сельское хозяйство за последние 11 лет из группы со средними значениями индексов переместилось в группу лидеров со значением 11,46, против 8,13 в 2005 г., потеснив такой вид деятельности, как предоставление прочих услуг. Данная сфера в 2015 г. находилась всего лишь на 6 месте в рейтинге. Последнюю позицию в рейтинге по-прежнему занимает вид экономической деятельности гостиницы и рестораны, но теперь значение частного индекса конкурентоспособности в долгосрочном периоде составило лишь 2,3% от значения соответствующего индекса для обрабатывающих производств.

Сопоставление частных индексов конкурентоспособности в краткосрочном и долгосрочном периоде позволило сделать вывод, что по итогам 2015 г. для трех видов экономической деятельности: производство электроэнергии, газа и воды и их распределение, строительство и оптовая и розничная торговля, значения индекса конкурентоспособности в краткосрочном периоде составляли 36,8%, 47,6% и 92,0% от значения этого индекса у обрабатывающих производств, в то время как для этих же видов деятельности значения индекса конкурентоспособности в долгосрочном периоде находились

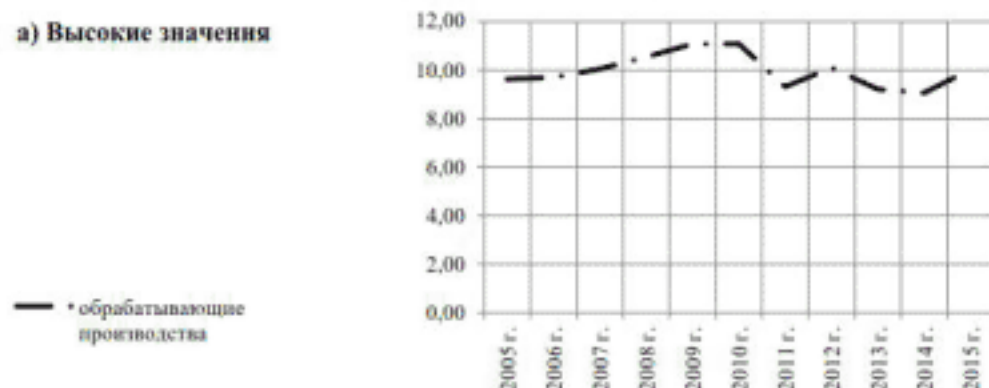
на уровне 16,1%, 10,7% и 52,5% от максимального значения, которое также соответствовало обрабатывающим производствам. Таким образом, в этих трех видах экономической деятельности управление в основном направлено на достижение успеха в краткосрочном периоде. Предприятия и организации, осуществляющие деятельность в направлениях, имеют высокие значения показателей результативности, отражающие усилия, направленные на удовлетворение потребностей клиентов, и экономическую эффективность в части ресурсных затрат, что служит отражением экономичности производства. И наоборот, показатели, характеризующие инновационную активность и результативность в долгосрочном периоде, адаптацию к новым угрозам и возможностям посредством проактивных изменений, а также показатели интеграционного взаимодействия и сотрудничества внутри видов деятельности, отражающие их внутреннюю устойчивость, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, строительстве и оптовой и розничной торговле выражены в меньшей степени.

Наиболее важное значение в сравнительном анализе конкурентоспособности видов экономической деятельности имеет интегральный индекс, значения которого за период с 2005 г. по 2015 г. представлено на рисунке 5.3. Явным лидером Республики Марий Эл за анализируемый период времени являлся один вид экономической деятельности –

обрабатывающие производства, значение интегрального индекса конкурентоспособности находилось в пределах от 9,1 до 11,1 единицы (см. рисунок 3 а). В плотную группу видов экономической деятельности - аутсайдеров, у которых, помимо невысоких, как таковых, значений интегральных индексов конкурентоспособности, колеблющихся в интервале от 0,1 до 2,6 единицы, также были характерны снижения показателей, вошли: предоставление прочих услуг, образование, государствен-

ное управление, здравоохранение, а также гостиницы и рестораны (см. рисунок 3 б). Остальные виды экономической деятельности, которых оказалось большинство, имели в исследуемом периоде промежуточные значения интегрального индекса конкурентоспособности - от 2,6 до 9,1. Сельское хозяйство на анализируемом отрезке времени показывало устойчивый рост значений данного индекса (см. рисунок 3 в).

а) Высокие значения



б) Средние значения



в) Низкие значения

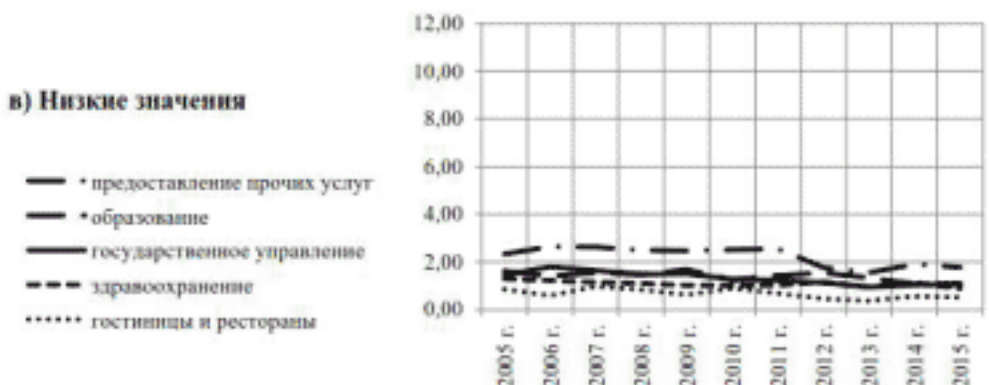


Рисунок 3 - Динамика значений интегральных индексов конкурентоспособности по видам экономической деятельности, 2005 -2015 гг.

Расчет средних значений интегральных индексов конкурентоспособности по видам экономической деятельности, значения которых представлены на рисунке 4, позволил сделать вывод о том, что в числе наиболее конкурентоспособных видов экономи-

ческой деятельности в Республике Марий Эл в период с 2005 по 2015 гг. выделены обрабатывающее производство, оптовая и розничная торговля, а также сельское хозяйство.

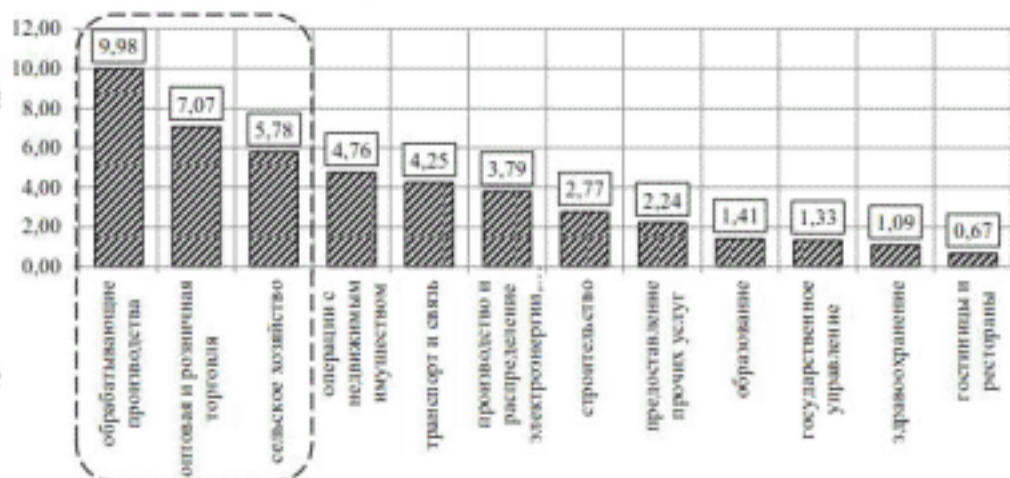


Рисунок 4 – Средние значения интегральных индексов конкурентоспособности по видам экономической деятельности, 2005 - 2015 гг.

Заключение. Сложившаяся ситуация имеет свою экономическую логику. Помимо успешной реализации товаров и услуг, увеличения объемов инвестиций, одной из важных причин того, что данные виды деятельности попали в группу лидеров, является снижение затрат на производство, что, в первую очередь, связано с сокращением затрат на оплату труда, причиной которому послужило сокращение численности сотрудников предприятий и организаций, относящихся к данным сферам деятельности. Суммарно численность занятых в период с 2005 по 2015 гг. в этих трех видах экономической деятельности сократилась на 48,3 тыс. человек, что составляет 15,9% от среднегодовой численности занятых в Республике Марий Эл в 2015 г. Таким

образом, комплексная оценка перспективности и конкурентоспособности видов экономической деятельности региона должна осуществляться с учетом относительной концентрации занятых по видам экономической деятельности в динамике. Высокая концентрация занятых на предприятиях и организациях определенного вида деятельности может служить доказательством наличия факторов, благоприятствующих развитию этой сферы. С учетом отмеченного представляется обоснованным факт смещения вектора исследований в области конкурентоспособности видов экономической деятельности в сторону разработки и апробации методов количественной оценки изменений в занятости населения.

Библиографический список

1. Адизес, И. К. Управляя изменениями / И. К. Адизес. – СПб.: Питер, 2008. – 222 с.
2. Адизес, И.К. Управление жизненным циклом корпорации / И. К. Адизес. – СПб.: Питер, 2007. – 383 с.
3. Айвазян, С.А. Байесовский подход в эконометрическом анализе / С.А. Айвазян // Прикладная эконометрика. – 2008. – №1. – С. 93-130.
4. Доклад экспертной группы Комитета Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей) по промышленной политике и конкурентоспособности (май 2005 г.) Руководитель – Ефтушников В.П. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.wood.ru/ru/foa310.html>.
5. Долинская, М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьев. – М.: Изд-во стандартов, 2008. – 17 с.
6. Заярная, И.А. Управление повышением конкурентоспособности предприятия / И.А. Заярная // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Международной научной конференции. – СПб.: Реноме, 2012. – С. 172-174.
7. Карпов, А.Л. Конкурентоспособность фирмы: эффективность и устойчивость в агрессивной среде / А.Л. Карпов // Журнал экономической теории. – 2009. – № 4. – С. 175-180.
8. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избр. произ. / Дж.М. Кейнс – М.: Экономика, 1993. – 287 с.
9. Мосейко, В. О. Оценка конкурентоспособности регионов: методология, инструменты / В. О. Мосейко. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. – 89 с.
10. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер – М.: Международные отношения, 1997. – 980 с.
11. Республика Марий Эл. 2006: Статистический сборник. – Йошкар-Ола: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл, 2006. – 334 с.
12. Республика Марий Эл. 2010: Статистический сборник. – Йошкар-Ола: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл, 2010. – 432 с.
13. Сарычева, Т.В. Анализ территориальной структуры занятости региона / Т.В. Сарычева // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. Серия «Статистика и математические методы в экономике». – 2012. – №5 – С. 150-156.
14. Татаркин, А.И. Теоретические и методологические подходы к исследованию региональной конкуренции / А.И. Татаркин, Л.А. Юрганова // Экономика региона. – 2011. – № 1. – С. 4-22.
15. Чайников, В.Н. Управление стратегической конкурентоспособностью отрасли / В.Н. Чайников // Современные вопросы науки и практики. – 2011. – № 3 (34). – С. 303-310.

References

1. Adizes, I. K. Upravlyaya izmeneniyami / I. K. Adizes. – SPb.: Piter, 2008. – 222 s.
2. Adizes, I.K. Upravlenie zhiznennym ciklom korporatsii / I. K. Adizes. – SPb.: Piter, 2007. – 383 s.
3. Ajvazyan, S.A. Bajesovskij podhod v ehkonometricheskom analize/ S.A. Ajvazyan// Prikladnaya ehkonometrika. – 2008. – №1. – S. 93-130.
4. Doklad ehkspertnoj grupy Komiteta Rossijskogo sojuza promyshlennikov i predprinimatelej (rabotodatelej) po promyshlennoj politike i konkurentosposobnosti (maj 2005 g.) Rukovoditel' – Evtushenkov V.P. [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: [http:// www.iwood.ru/foa310.html](http://www.iwood.ru/foa310.html).
5. Dolinskaya, M.G. Marketing i konkurentosposobnost' promyshlennoj produkci / M.G. Dolinskaya, I.A. Solov'yov. – M.: Izd-vo standartov, 2008. – 117 s.
6. Zayarnaya, I.A. Upravlenie povysheniem konkurentosposobnosti predpriyatiya / I.A. Zayarnaya // Problemy i perspektivy ehkonomiki i upravleniya: materialy Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. – SPb.: Renome, 2012. – S. 172-174.
7. Karpov, A.L. Konkurentosposobnost' firmy: ehfektivnost' i ustojchivost' v agressivnoj srede / A.L. Karpov // Zhurnal ehkonomicheskoy teorii – 2009. – № 4. – S. 175-180.
8. Kejns, Dzh. M. Obschchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg. Izbr. proiz. / Dzh.M. Kejns – M.: EHkonomika, 1993. – 287 s.
9. Mosejko, V. O. Ocenka konkurentosposobnosti regionov: metodologiya, Instrumenty / V. O. Mosejko. – Volgograd: Izd-vo VolGU, 2013. – 89 s.
10. Porter, M. Mezhdunarodnaya konkurenciya / M. Porter – M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1997. – 980 s.
11. Respublika Marij EHI. 2006: Statisticheskij sbornik.- Joshkar-Ola: Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Marij EHI, 2006. – 334 s.
12. Respublika Marij EHI. 2010: Statisticheskij sbornik.- Joshkar-Ola: Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Marij EHI, 2010. – 432 s.
13. Sarycheva, T.V. Analiz territorial'noj struktury zanyatosti regiona / T.V. Sarycheva // EHkonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. Seriya «Statistika i matematicheskie metody v ehkonomike». – 2012. – №5 – S. 150-156.
14. Tatarkin, A.I. Teoreticheskie i metodologicheskie podhody k issledovaniyu regional'noj konkurencii / A.I. Tatarkin, L.A. YUrganova // EHkonomika regiona. – 2011. – № 1. – S. 4-22.
15. Chajnikov, V.N. Upravlenie strategicheskoy konkurentosposobnost'yu otrasli / V.N. Chajnikov // Sovremennye voprosy nauki i praktiki. – 2011. – № 3 (34). – S. 303-310.

СОСТОЯНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОР ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Саушева О.С., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Кузьмин В.В., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассматриваются современные вызовы и угрозы продовольственной безопасности, стоящие перед Российской Федерацией и ее субъектами, в сфере развития материально-технической базы сельского хозяйства. Сделан вывод о том, что технологические риски, связанные с недостаточным уровнем оснащенности сельскохозяйственным оборудованием, высоким износом имеющейся техники и отсутствием современной обслуживающей инфраструктуры в АПК сдерживают возможности импортозамещения в сфере продовольственного обеспечения, препятствуют обеспечению продовольственной безопасности. Определена острота данных угроз с помощью методологии «зонной теории», на основе чего предложены соответствующие рекомендации.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс, материально-техническая база сельского хозяйства, импортозамещение, технологические риски, энергообеспеченность, научно-техническое развитие.

Abstract: The article deals with modern challenges and threats to food security faced by the Russian Federation and its constituent entities, in the development of material-technical base of agriculture. It is concluded that the technological risks associated with insufficient level of equipment of agricultural equipment, high wear and tear of existing equipment and lack of modern infrastructure supports in agriculture constrain the possibilities of import substitution in the field of food security, impede food security. Determined the severity of these threats with the help of the methodology of the "zone theory" on the basis of which the proposed recommendations.

Keywords: food security, agro-industrial complex, material and technical base of agriculture, import substitution, technological risks, energy security, scientific and technological development.

В современных непростых экономических и геополитических условиях, одной из важнейших составляющих национальной безопасности России является продовольственная безопасность. Проблема обеспечения продовольственной безопасности многогранна, и включает, помимо социальных вопросов повышения экономической доступности продовольствия и внешнеэкономических аспектов повышения продовольственной независимости, различные аспекты развития агропромышленного комплекса, обеспечивающего физическую доступность продовольствия. Особенно проблема обеспечения продовольственной безопасности в РФ обострилась в связи с введением экономических санкций.

Как следствие, начиная с 2014 г., на самом высоком уровне в качестве первоочередной поставлена проблема импортозамещения, прежде всего, в продовольственной сфере. Опыт лет, прошедших с начала «санкционной войны» (2014-2017 гг.), показал, что для того, чтобы обеспечить реальное, а не «словесное» импортозамещение, необходимо осуществить масштабную и глубокую модернизацию отечественного АПК, обеспечив повсеместное использование не современных, а опережающих технологий, которые будут гарантировать рост производительности труда, урожайности растений и продуктивности животных, сокращение удельных издержек

производства, переработки и реализации продукции. И в этом смысле уровень оснащенности сельскохозяйственным оборудованием является индикатором развития агропромышленного комплекса страны.

В особенности это справедливо для области растениеводства, где интенсификация производства в принципе невозможна без применения постоянно совершенствующейся агротехники. Оценивая роль различных факторов в формировании урожая, можно отметить следующее: урожай в сельском хозяйстве на 30% зависит от применяемых в производстве техники и технологий (причем последние включают в себя наличие необходимого количества сельскохозяйственной техники и оборудования для выполнения полного комплекса работ в оптимальные агротехнические сроки); по 25 % приходится на удобрения и химические средства защиты растений, а также на природно-климатические условия; и 20 % - это семена. Таким образом, от того, какой техникой будут обеспечены российские сельхозтоваропроизводители, зависит и национальная продовольственная безопасность. И наоборот, высокий износ орудий средств, их нехватка создают угрозу как продовольственной безопасности, так и национальной безопасности [6].

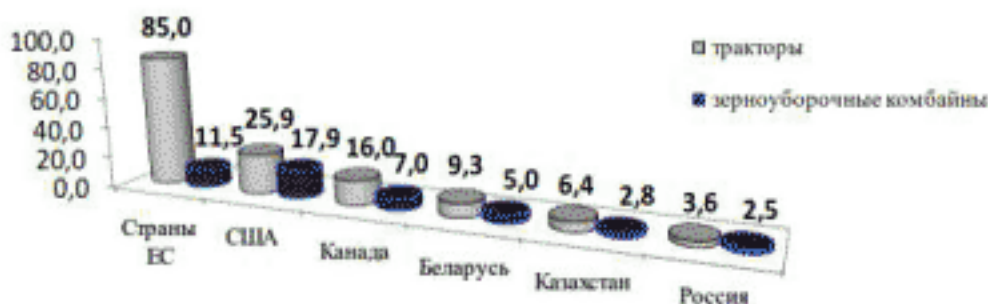


Рисунок 1 – Обеспеченность основными видами техники в ряде стран мира (тракторов на 1000 га пашни, комбайнов на 1000 га посевов)

Сравнительный анализ современного состояния АПК свидетельствует, что по своим количественным, качественным и структурным характеристикам материально-техническая база АПК РФ не соответствует требованиям современного этапа экономического развития. В частности, обеспеченность тракторами в РФ на 1000 га пашни более чем в 23 раза ниже, чем в странах ЕС, в семь раз ниже, чем в США. Обеспеченность зерноуборочными комбайна-

ми – в США также в семь раз выше, чем в РФ. Даже в соседней Беларуси показатели в 2-3 выше, чем в нашей стране (рисунок 1).

Анализ официальных статистических данных свидетельствует о том, что машинно-тракторный парк за последние годы сократился в среднем в 2,5-3 раза. Ежегодное сокращение, в среднем, составляет от 6 до 10% техники, а поступление новой около 4%.

Таблица 1 – Наличие сельскохозяйственной техники в регионах Российской Федерации и регионах ПФО [5]

Наименование субъекта	Тракторы			Сейлки			Культуриваторы		
	Наличие, ед.		2016 к 2015, +/-	Наличие, ед.		2016 к 2015, +/-	Наличие, ед.		2016 к 2015, +/-
	2015	2016		2015	2016		2015	2016	
РФ	464643	433091	-30952	217040	190086	-20354	176486	166207	-10279
ПФО	117837	115981	-1856	65540	65220	-320	50453	50479	26
Республика Мордовия	3434	3295	-139	1110	1063	-47	1092	1006	-86

Анализ данных о наличии сельскохозяйственной техники в различных регионах РФ за последние два года (табл. 1) показал, что по всем основным позициям происходит уменьшение её количества: тракторов на 6,6%, сейлок – на 9,3%, культуриваторы – на 5,8%. Анализ качественного состава техники показал, что доля высокопроизводительной техники в общем объеме не высока, а энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций в большинстве регионов Российской Федерации ниже среднероссийского уровня. При этом следует обратить внимание, что энергообеспеченность в России составляет 150 л.с. на 100 га сельскохозяйственных угодий, в то время как в Республике Беларусь – более 240 л.с./100 га, а среднеевропейские показатели со-

ставляют 300 л.с./100 га. Нагрузка на один трактор в России – 247 га, в США – 38 га, Франция – 14 га. Нагрузка на один зерноуборочный комбайн: Россия – 354 га, США – 63 га, Франция – 53 га.

В целом по ПФО обеспеченность техникой от нормативной потребности составляет не более 71%. В Мордовии на данный момент на 1000 га пашни приходится 3295 тракторов (табл. 2) при нормативной потребности в данном виде техники в 5265 ед. Нехватка тракторов в нашем регионе составляет 1970 ед. Общая ситуация такова – новой техники не хватает, а технический уровень старой не всегда удовлетворяет предъявляемым требованиям, что ведет к скрытым потерям при эксплуатации и прямым потерям от простоя.

Таблица 2 – Состояние техники в сельскохозяйственных организациях Республики Мордовия за период 1990-2015 гг. [5]

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Количество тракторов на 1000 га пашни, тыс. ед.	12,1	9,8	7,9	5,4	4,8	4,7	4,5	4,1	3,8	3,2
Коэффициент обновления техники, %	-	-	2,8	2,7	2,2	5,4	4,1	2,6	3,2	1,5
Нагрузка пашни на один трактор, га	83	102	123	187	209	212	223	246	263	308
Энергетические мощности на 100 га посевной площади, л.с.	361	379	301	260	230	210	225	212	210	202
Энергетические мощности в расчете на одного работника, л.с.	42	51	47	56	60	63	67	68	69	71
Энергетические мощности – всего, тыс. л.с.	3963	3473	2329	1649	1319	1332	1323	1272	1253	1191
Парк основных видов техники	14614	11165	7335	4727	-	-	-	-	-	-
Приобретено новой техники	-	-	-	-	73	170	126	72	88	39

Анализ динамики рынков сельхозтехники показывает, что в последние годы активно развиваются процессы вытеснения зарубежной продукции сельхозмашиностроения за счет продукции стран Евразийского экономического союза, причем происходит значительное снижение поставок как в абсолютных,

так и в относительных показателях. Это связано с введением РФ мер по защите отечественного производителя и ограничениями из-за санкций.

При этом, по оценкам экспертов, несмотря на разработку различных программ поддержки отечественных производителей, происходит снижение

поставок техники. В целом по РФ наблюдается снижение поставок тракторов на 23%, кормоуборочных комбайнов на 19,7%. Для зерноуборочных комбайнов наблюдается незначительный рост на 0,7%.

Анализ возрастной структуры сельскохозяйственной техники в регионах Российской Федерации (табл. 3) показал, что доля новой техники (до 3-х

лет) незначительна – от 11,86 до 10,98%, комбайны имеют среднюю степень старения и износа. Большая часть тракторов, до 62,28%, выработали свой амортизационный срок полностью. При этом доля новой техники в Мордовии значительно ниже среднероссийской.

Таблица 3 – Возрастная структура техники сельскохозяйственных организаций в регионах Российской Федерации в 2016 г. [5]

Наименование субъекта	Тракторы			Зерноуборочные комбайны			Кормоуборочные комбайны		
	до 3-х лет, %	от 3-х до 10 лет, %	более 10 лет, %	до 3-х лет, %	от 3-х до 10 лет, %	более 10 лет, %	до 3-х лет, %	от 3-х до 10 лет, %	более 10 лет, %
Российская Федерация	11,86	25,87	62,28	10,98	36,27	46,76	15,67	44,52	39,81
Республика Мордовия	0,40	39,03	54,57	9,94	52,74	37,32	7,64	51,64	40,73

Большая доля техники, работающей сверхнормативного срока говорит о необходимости поддержания ее в работоспособном состоянии и наличии устойчивой потребности в ремонте и техническом обслуживании.

В свободное время для ремонта и технического обслуживания техники существовала целая система ремонтно-технических предприятий. В нее входили около 160 заводов, 400 специализированных ремонтных предприятий, 2500 станций технического обслуживания, 23 тыс. центральных мастерских, 15 тыс. обменных пунктов. Так, в Мордовии, в каждом районе существовали либо ремонтно-транспортные предприятия, либо предприятия по ремонту сельхозтехники, чаще всего специализированные, например, в Саранске – Авторемзавод (полнокомплектный ремонт), в Ичалковском районе – ремонт двигателей, в Кадшанском – капитальный ремонт тракторов МТЗ, в Краснослободском – ремонт гидроагрегатов и гидросистем и т.д. Однако за последние годы эта система практически не функционирует.

Новая техника требует совершенно иного, более качественного подхода к обслуживанию и ремонту. Особенно это относится к зарубежной технике, которая по истечении в среднем 2-3 летнего срока выходит из гарантийного обслуживания, при этом стоимость ее ремонта и обслуживания значительно дороже отечественных аналогов. В связи с этим с каждым годом все острее встает задача в профессиональном техническом обслуживании и ремонте сельскохозяйственной техники.

В результате, в 2011 г. была принята Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года, ориентированная на российский рынок и АПК на развитие и использование техники отечественного производства. На момент принятия данной Стратегии, вклад отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения в ВВП России составлял менее 0,1%. При этом уровень загрузки мощностей российских заводов составлял лишь 30-40%. В рамках принятой Правительством Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России ставится задача достичь российскими предприятиями в 2020 г. производства 49,1 тысячи в год сельскохозяйственных тракторов и 12,7 тысяч зерноуборочных комбайнов. При этом доля в 60% суммарного объема продаж сельхозтехники на внутреннем рынке должно принадлежать машинам российской сборки.

В июле 2017 г. была принята новая Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июля

2017 г. № 1403-р) [3]. Она в числе прочего предусматривает достижение следующих результатов к 2030 г.: рост доли российской сельскохозяйственной техники на внутреннем рынке до 80%; увеличение производства сельскохозяйственной техники в денежном выражении в 3 раза к 2030 году примерно до 300 млрд. рублей; увеличение загрузки производственных мощностей до 80-90% (с учетом ввода новых производственных мощностей); увеличение экспорта российской продукции отрасли сельскохозяйственного машиностроения примерно до 100 млрд. рублей.

В 2016 г. производство сельхозтехники выросло в денежном выражении на 58%, до 88,2 млрд руб., отгрузка – на 35%, до 80,3 млрд руб. В частности, отгрузка зерноуборочных комбайнов возросла на 39%, до 4,46 тыс. штук, борон – на 26%, до 4,35 тыс. штук, культиваторов и сеялок увеличилась на 39% и 72%, до 3,8 тыс. и 3,6 тыс. штук соответственно, плугов – на 28%, до 2,9 тыс. штук, косилок – на 29%, до 2,8 тыс. штук. Российская сельхозтехника, а именно сельхозмашиностроение ежегодно получает господдержку в виде субсидий. Это компенсирует в среднем 25-30% (в зависимости от региона) стоимости техники. В 2016 г. объем субсидий составил 11,2 млрд руб., что в 2,2 раза больше, чем в 2015 году. Так, в РФ по программе субсидий было продано техники на 47,7 млрд руб., что составило 49% от всего объема продаж российской техники на внутреннем рынке. В 2017 г. субсидии составят 13,7 млрд руб., что позволит реализовать более 21 тыс. единиц техники на 90 млрд руб. [1, 4].

В 2015-2016 гг. сельскохозяйственными предприятиями РФ приобретено 92 трактора, 95 зерноуборочных комбайнов, 12 кормоуборочных комбайнов, 73 сеялки, 36 косилок и др. (табл. 2). За 10 месяцев 2017 г. сельхозпредприятия республики приобрели 40 зерноуборочных, 10 кормоуборочных комбайнов, 50 тракторов. Однако этого количества до сих пор недостаточно для покрытия всех потребностей АПК республики.

Таким образом, проведенный краткий анализ состояния сельскохозяйственной техники на региональном уровне свидетельствует о неблагоприятном состоянии в данной сфере. И это только одна составляющая материально-технической базы. Ситуация с обеспеченностью сельхозтоваропроизводителей необходимым количеством удобрений и химических средств защиты растений, а также качественными и главное, отечественными семенами находится в критическом состоянии и представляет угрозу продовольственной безопасности страны, о чем неоднократно заявляли на самом высоком уровне.

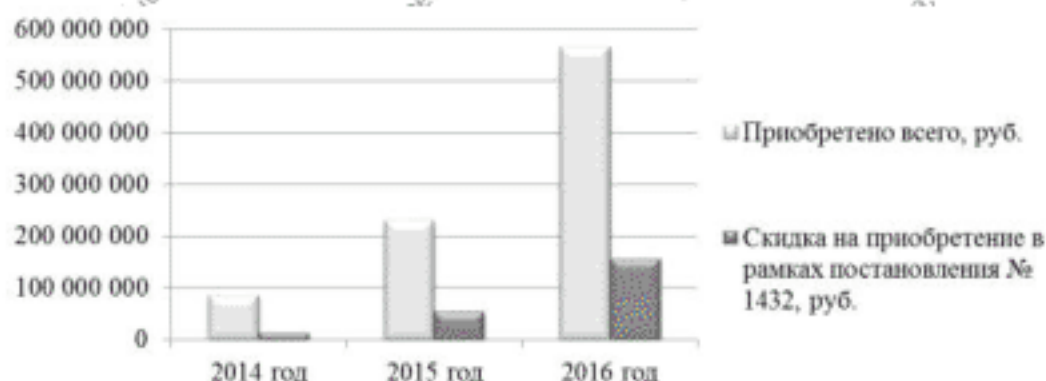


Рисунок 2 – Приобретение сельскохозяйственной техники в Республике Мордовия

Далее выполним оценку остроты угроз продовольственной безопасности в сфере развития материально-технической базы сельского хозяйства. В качестве пороговых значений индикаторов в научной литературе предлагается использовать систему индикаторов, предложенную д.э.н. Р.Р. Кудратовым [2]. Однако следует заметить, что оценка с помощью предлагаемых индикаторов затруднена в связи с отсутствием необходимых фактических данных по АПК. И если на федеральном уровне выполнить данную оценку возможно хотя бы частично, то на региональном уровне это невыполнимая задача.

Для анализа мы используем более доступные индикаторы продовольственной безопасности, данные по которым есть. На сайте Росстата и его региональных отделений (таблицы 3). На рисунке 3 пред-

ставлена лепестковая диаграмма, позволяющая оценить остроту угроз продовольственной безопасности в сфере развития материально-технической базы сельского хозяйства. Выделенный уровень в 100% означает пороговое (предельно-критическое) значение, которое свидетельствует о наличии угрозы в исследуемой сфере. Выполненное нормирование индикаторов позволяет сделать вывод о наличии в зоне значительного риска (50-75%) индикатора энергообеспеченности сельского хозяйства и в зоне умеренного риска (75-100%) – всех остальных анализируемых индикаторов. Данная диаграмма наглядно иллюстрирует необходимость принятия активных мер по дальнейшей модернизации агропромышленного комплекса.



Рисунок 3 – Оценка остроты угроз продовольственной безопасности в сфере развития материально-технической базы сельского хозяйства.

Постановлением Правительства РФ № 996 от 25 августа 2017 г. была утверждена Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017 -2025 годы. Согласно данной программе, в 2018 г. в РФ начнется развитие селекции и семеноводства свеклы, овощных культур, подсолнечника и кукурузы, создание конкурентоспособных кроссов яичной птицы, производство отечественных ветеринарных лекарств и препаратов, кормов и кормовых

добавок для животных, а также производство, переработка и хранение сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [7].

Исследование показало, что индустриализация сельской экономики является одной из ключевых вопросов государственного строительства и важнейшим фактором создания и развития «новой экономики», и в её структуре создания «нового» сельского хозяйства.

Библиографический список

1. Бутов А.М. Рынок сельскохозяйственных машин / НИУ ВШЭ. Центр развития. – М., 2016. – 68 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://dcenter.hse.ru/data/2016/12/29/Rynok_selskoxozyajstvennykh_mashin_2016.pdf
2. Кудратов Р.Р. Формирование продовольственной безопасности в условиях малоземелья и трудозыточности [Текст] : автореферат дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05, 08.00.14 / Р. Р. Кудратов ; РГАУ-МСХА им.К.А.Тимирязева. - Москва, 2006. - 33 с.
3. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июля 2017 г. № 1453-р)
4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mcx.ru/>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»
7. Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017 -2025 годы (утв. Постановлением Правительства РФ № 996 от 25 августа 2017 г.)

References

1. Butov A.M. Ryнок sel'skoxozyajstvennykh mashin / NIU VSHEH. Centr razvitiya. – M., 2016. – 68 s. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: https://dcenter.hse.ru/data/2016/12/29/Rynok_sel'skoxozyajstvennykh_mashin_2016.pdf
2. Kudratov R.R. Formirovanie prodovol'stvennoj bezopasnosti v usloviyah malozemel'ya i trudolazytochnosti [Tekst] : avtoreferat dis. ... d-ra ehkon. nauk : 08.00.05, 08.00.14 / R. R. Kudratov ; RGAU-MSKHA im.K.A.Timiryazeva. - Moskva, 2006. - 33 s.
3. Strategiya razvitiya sel'skoxozyajstvennogo mashinostroeniya Rossii na period do 2030 goda (utv. rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 7 iyulya 2017 g. № 1453-r)
4. Oficial'nyj sajt Ministerstva sel'skogo hoz'yajstva RF. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://mcx.ru/>
5. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>
6. Ukaz Prezidenta RF ot 30 yanvar'ya 2010 g. № 120 «Ob utverzhdenii Doktriny prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii»
7. Federal'naya nauchno-tehnicheskaya programma razvitiya sel'skogo hoz'yajstva na 2017 -2025 gody (utv. Postanovleniem Pravitel'stva RF № 996 ot 25 avgusta 2017 g.)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Сколубович А.Ю., ассистент, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с внедрением информационных технологий в систему жилищно-коммунального хозяйства. Дан анализ требований, которые предъявляются к функциональным характеристикам. Предложены рекомендации по осуществлению процесса информатизации системы жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: ЖКХ; информационные технологии; модернизация; единый расчетно-кассовый центр.

Abstract: The article discusses current issues related to the implementation of information technologies in system of housing and communal services. The analysis of requirements of functional characteristics. Recommendations on the implementation of the process of informatization of system of housing and communal services.

Keywords: utilities; information technology; modernization; integrated cash center.

В соответствии с государственной программой РФ «Информационное общество (2011–2020 гг.)» [1] Правительством было принято решение о переходе к современным информационным технологиям. Связано это, в первую очередь, с созданием и стремительным прогрессом в сфере информационных технологий и систем, которые ориентированы на сервисное обслуживание, формированием цифрового контента, разработкой сервисов для граждан, развитием сетей для быстрого и удобного доступа к информации. Главной задачей этой Программы является разработка и развитие электронных сервисов в области жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Основные направления для развития жилищно-коммунальной отрасли выделены в распоряжении Правительства РФ от 02.02.2010 №102-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 гг.» [2]. Главным требованием в федеральной целевой программе является создание единой муниципальной базы информационных ресурсов в ЖКХ. Для осуществления обмена данными необходимо создание единых центров обработки информации (многофункциональных центров) в сфере жилищно-коммунального хозяйства, обеспечивая тем самым порядок и удобство обслуживания граждан [3, 12].

Главной проблемой при обеспечении прозрачности и ясности в системе расчетов между предприятиями поставщиками жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) и собственниками является недостаточное обеспечение потребления коммунальных ресурсов приборной учета, недостаточно эффективная система сбора и анализа информации, а также сведения текущих балансов коммунальных ресурсов, отсутствие единой базы данных о проживающих [11]. Для решения этой проблемы необходимо реализовать жесткие требования в отношении наличия приборов учета, создавать единые информационные базы, в которые необходимо включить автоматизированный сбор информации, расчетно-сервисное обслуживание потребителей услуг, контроль за несанкционированным потреблением ресурсов, а также обмен данными с другими отраслями государственными системами [2, 9].

С помощью современных информационных технологий имеется возможность организовать онлайн мониторинг за состоянием объектов ЖКХ, вести учет потребления энергоресурсов, обеспечивать точное и своевременное взаимодействие между поставщиками и потребителями. Для оптимального бюджетирования, учета текущих платежей, планирования и контроля выполнения работ, а также формирования и реализации инвестиционных проектов, необходим оперативный контроль, базирующийся на информационных технологиях. Внедрение информационных технологий

позволит гражданам контролировать потребление ресурсов ЖКХ и оптимизировать их расходование [10].

Ниже, приведены преимущества от использования информационных систем в сфере ЖКХ [4]:

- повышение оперативности диспетчеризации;
- обработка информации о техническом состоянии жилого фонда территории;
- дистанционное управление объектами ЖКХ;
- моделирование ситуаций;
- бухгалтерский учет и расчет оплаты за коммунальные услуги;
- повышение качества работы с населением;
- информационное обслуживание органов муниципального управления;
- web-сервисы обмена данными;
- экономия бюджетных средств.

Информационные технологии управления, которые могут быть применены в жилищно-коммунальном хозяйстве [10]:

- автоматизированные системы управления диспетчерской. Задействован комплекс программных и технических средств, которые предназначены для автоматизации управления процессами, расположенных на удаленных территориях и средствами жизненно необходимыми для функционирования объектов жилищного и коммунального хозяйства;
- автоматизированные системы начисления, учета и обработки платежей за жилищно-коммунальные услуги;
- автоматизированные системы учета водопотребления;
- интернет-порталы ЖКХ, которые позволяют собирать статистические данные и отчетность с районных учреждений через интернет, создавать новые отчетные формы, анализировать большие объемы информации, сократить бумажные носители и подписывать отчетность электронно-цифровой подписью, использовать современные средства визуализации данных;
- системы расчета субсидий в жилищно-коммунальном хозяйстве [5].

Одним из эффективных направлений автоматизации ЖКХ является организация единых расчетно-кассовых центров (ЕРКЦ). Назначение ЕРКЦ - расчет стоимости коммунальных услуг, автоматизация оплаты коммунальных услуг населением в условиях действия договоров оптовика между производителями услуг ЖКХ.

Наиболее важные направления деятельности ЕРКЦ [6, 7]:

- формирование системы ЖКХ на базе финансового анализа, контроля и учета имеющихся ресурсов;
- учет потоков платежей за коммунальные услуги и управление документооборотом;
- контроль собираемости платежей;

- создание базы данных городского хозяйства, включающей всю информацию о состоянии жилищного фонда, о населении, льготах, субсидиях, оказанных услугах;
 - оперативное обслуживание жителей по оплате жилищно-коммунальных услуг;
 - подготовка и доставка населению платежных документов;
 - предоставление льгот и субсидий;
 - внесение корректировок в расчеты применения тарифов, льгот и субсидий;
 - учет граждан, имеющих задолженность по оплате жилья и коммунальных услуг.
- Преимущества, которые получают абоненты при использовании базы ЕРКЦ [7]:
- улучшение контроля изменения тарифов и начисления платы за ЖКУ (исключения составляют только разночтения документов и ошибки их толкования);
 - повышение оперативности обновления информационной базы;

- повышение качества предоставления льгот (при интеграции информационной базы с базой данных службы социальной защиты населения) [8].

Для того чтобы успешно внедрить информационные технологии в сферу жилищно-коммунального хозяйства, а также создание и функционирование единого комплекса ЖКХ, необходимы смелые тизированные решения. Важно решить проблемы, которые связаны с наращиванием производственных мощностей, повышением эффективности труда и надежности работы коммунальной инфраструктуры, при этом необходимо использовать метод масштабной модернизации и обновления коммунальных ресурсов для потребителей [2]. Основными инструментами для реализации данных условий станут программы комплексного развития и систем коммунальной инфраструктуры, ее модернизация, а также единая муниципальная база информационных ресурсов. Для удовлетворения потребностей участников процессов производства и потребителей жилищно-коммунальных услуг, необходим комплексный подход к организации управления в сфере ЖКХ, который будет основываться на информационных технологиях.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р. О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 гг.)».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2010 г. № 102-р. Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 гг.».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 г. № 731. Стандарт раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами.
4. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тушняков В.Н. Информационные технологии управления: Учебник для вузов. - 2-е изд. (+CD). - СПб.: Питер, 2012. - 320 с.
5. Слинаков Ю.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 352 с.
6. Черняк В.З. Жилищно-коммунальное хозяйство. Развитие, управление, экономика: Электронный учебник. - М.: КНОРУС, 2008.
7. Пругова Ю. ЕРКЦ: опыт комплексного подхода к учету финансовых потоков в сфере ЖКХ // ЖКХ. Жилищное и коммунальное хозяйство российских регионов. - 2002. - № 6. - С. 37-40.
8. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тушняков В.Н. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении // Муниципальная власть. - 2008. - № 2. - С. 66-71.
9. Тушняков В.Н. Повышение качества государственных и муниципальных услуг на базе многофункциональных центров // Известия ЮФУ. Технические науки. 2011. - № 11 (124). С. 224-232.
10. Фатахетдинова А.И., Шохин В.П. Информационные технологии и ЖКХ // ЖКХ. 2010. - № 1. - С. 63-69.
11. Автоматизированная информационная система «Жилищно-коммунальное хозяйство» URL: http://www.insoft.ru/insoft/products/products_ais_JKH/Opisanie_AIS_JKH.pdf (дата обращения 02.04.2016).
12. Патудин В.М., Юртаikin Е.А. О создании информационно-аналитического центра обработки информации в сфере ЖКХ МО по принципу «одного окна» URL: <http://www.smcenter.ru/index.php/article/152-odno-okno-v-gkh> (дата обращения 15.03.2016).

References

1. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 20 oktyabrya 2010 g. № 1815-r. O gosudarstvennoj programme Rossijskoj Federacii «Informacionnoe obshchestvo (2011–2020 gg.)».
2. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 2 fevralya 2010 g. № 102-r. Konceptiya federal'noj celevoj programme «Kompleksnaya programma modernizacii i re-formirovaniya zhilishhno-kommunal'nogo hozjajstva na 2010–2020 gg.».
3. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 23 sentyabrya 2010 g. № 731. Standart raskrytiya informacii organizacijami, osushhestvlyayushchimi dejatel'nost' v sfere upravleniya mnogokvartirnymi domami.
4. Saak A.Eh., Pahomov E.V., Tyushnyakov V.N. Informacionnye tehnologii upravleniya: Uchebnik dlya vuzov. - 2-e izd. (+CD). - SPb.: Piter, 2012. - 320 s.
5. Slinyakov Yu.V. Menedzhment v zhilishhno-kommunal'nom hozjajstve. - M.: Finansy i statistika, 2010. - 352 s.
6. Chernyak V.Z. Zhilishhno-kommunal'noe hozjajstvo. Razvitiye, upravlenie, ehkonomika: EHlektronnyj uchebnik. - M.: KNORUS, 2008.
7. Pругova Yu. ERKC: opyt kompleksnogo podhoda k uchetu finansovyh potokov v sfere ZHKH // ZHKH. Zhilishhnoe i kommunal'noe hozjajstvo rossijskih regionov. - 2002. - № 6. - S. 37-40.
8. Saak A.Eh., Pahomov E.V., Tyushnyakov V.N. Informacionnye tehnologii v gosudarstvennom i municipal'nom upravlenii // Municipal'naya vlast'. - 2008. - № 2. - S. 66-71.
9. Tyushnyakov V.N. Povyshenie kachestva gosudarstvennyh i municipal'nyh uslug na baze mnogofunkcional'nyh centrov // Izvestiya YUFU. Tekhnicheskie nauki. 2011. - № 11 (124). S. 224-232.
10. Fatahetdinova A.I., Shohin V.P. Informacionnye tehnologii i ZHKH // ZHKH. 2010. - № 1. - S. 63-69.
11. Avtomatizirovannaya informacionnaya sistema «Zhilishhno-kommunal'noe hozjajstvo» URL: http://www.insoft.ru/insoft/products/products_ais_JKH/Opisanie_AIS_JKH.pdf (data obrashcheniya 02.04.2016).
12. Patudin V.M., YUrtajkin E.A. O sozdanii informacionno-analiticheskogo centra obrabotki informacii v sfere ZHKH MO po principu «odnogo okna» URL: <http://www.smcenter.ru/index.php/article/152-odno-okno-v-gkh> (data obrashcheniya 15.03.2016).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРАРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТОРФЯНОГО КЛАСТЕРА РЕГИОНА

Содьяева Н.А., старший преподаватель, Томский сельскохозяйственный институт – филиал ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Шарыбар С.В., д.э.н., доцент, Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье представлен организационный механизм реализации кластерного подхода к формированию региональной системы добычи и переработки торфа для нужд растениеводства а так же обоснована модель организации кластерных сегментов в сельских муниципальных районах Томской области.

Ключевые слова: Организационно-экономический механизм, торфяной кластер, кооперация, муниципальные районы.

Abstract: The article presents the organizational mechanism for the implementation of the cluster approach to forming the regional system of production and processing of peat for the needs of plant growing and justified model of organization of the clustered segments in the rural municipal districts of the Tomsk region.

Keywords: Organizational-economic mechanism, the peat cluster, cooperation, municipal areas.

Эффективность растениеводства во многом определяется плодородием почвы, которое при современных системах земледелия и применяемых минеральных удобрениях, во-первых, ведет лишь к кратковременному повышению плодородия, во-вторых, повышает затраты на производство продукции, в-третьих, разрушает экологию.

Развитые страны активно переходят на альтернативное земледелие, в основе которого лежит применение органических удобрений, и экономику замкнутого цикла, позволяющую использовать возобновляемые ресурсы. Одним из наиболее распространенных природных ресурсов, используемых в качестве органического удобрения, является торф [1, с.61].

Томская область обладает значительными запасами этой органической породы, которые, тем не менее, используются в сельском хозяйстве крайне ограниченно, что связано с правовыми вопросами использования земель разного назначения (многие месторождения находятся на землях сельхозназначения) и уже открытых и зарезервированных месторождений торфа (их использование предполагает получение дорогостоящих разрешительных документов), отсутствием у отдельных товаропроизводителей современной техники и финансовых ресурсов для самостоятельного ведения торфодобычи, в главное – координации деятельности по решению единой задачи как на межхозяйственном уровне, так и региона в целом, не смотря на созданный торфяной кластер [2].

Проблемы влияния внешней среды на эффективность сельскохозяйственного производства, кооперации и агропромышленной интеграции, роли региональных органов управления в решении проблем отрасли посвящены работы Грещенко Г.М., Бондарева Н.С., Захвешского В.Г., Косинского П.Д., Милосердова В.В., Стукача В.Ф., Щетининой И.В. и др. Изучением сырьевых и технических характеристик торфа, применяемого в растениеводстве, занимались Т.П. Алексеева, В.К. Бернатонис, С.Н. Гамзатов, Л.И. Инишева, Л.В. Касимова, Г.В. Науменко, Р.Т. Тухватуллин и др.

Вместе с тем задачи применения системного подхода к вопросам консолидации усилий действующих субъектов различных отраслей по добыче и переработке торфа для нужд растениеводства, основанного на экономике замкнутого цикла, на региональном уровне в работах указанных авторов не ставилось и требует своего рассмотрения.

Целью настоящего исследования является разработка практических организационно-экономических рекомендаций по повышению эффективности производства продукции растениеводства с применением торфа.

В рамках торфяного кластера Томской области предлагается создать юридическое лицо – Товарищество «ТомскТорфАгроКластер», миссией которого должна стать координация деятельности участников конкретных проектов, направленных на применение торфа в сельском хозяйстве. Основой его деятельности должна стать реализация как минимум трех долгосрочных проектов – «ТомскЭкоПродукт», «ТомскЭкоПоле» и «ТомскБиоРесурс».

Задачей проекта «ТомскЭкоПродукт» должно стать производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции, и прежде всего – овощей, высокотехнологичная переработка и(или) упаковка которой позволит продвигать её на рынок как России, так и за рубежом. Участниками проекта должны стать сельскохозяйственные предприятия – собственники земель сельскохозяйственного назначения, на которых расположены запасы торфа, ведущие многоотраслевое производство, в т. ч. растениеводство; субъекты микро-бизнеса (ЛПХ, ИП), ведущие овощеводство, как потребители торфосодержащих удобрений; малое(ые) инновационное(ые) предприятие(я), входящее(ие) в состав научного или образовательного учреждения, – собственник(и) инновационной(ых) технологии(й), используемой(ых) в процессе реализации проекта, её(их) координатор(ы) и корректор(ы); промышленное предприятие, занимающееся добычей и доставкой торфа; промышленное предприятие, занимающееся упаковкой, маркировкой и предпродажной подготовкой овощной продукции; торговая организация, занимающаяся продвижением продукции на национальный и зарубежные рынки. Все они должны быть зарегистрированы, как единое юридическое лицо без потери права самостоятельного хозяйствования, лучше – кооператив с правом распоряжения имуществом каждого из его участников, внесенным в качестве доли в паевой фонд, что позволит без лишних временных, организационных и финансовых затрат заниматься добычей торфа.

Целью проекта «ТомскЭкоПоле» должна стать эксплуатация выработанных торфяников и производство на них корневых культур. Участниками проекта должны стать практически те же юридические лица, только специализация фермерских и домашних хозяйств будет иной – животноводство, как потребитель кормов.

Задачей проекта «ТомскБиоРесурс» должно стать производство торфогумидных препаратов для растениеводства. Сельскохозяйственные предприятия будут участвовать в них и как собственники земель сельскохозяйственного назначения, располагающие запасами торфа, и как потребители конечной продукции – удобрений. Помимо них участниками проекта должны стать промышленные предприятия,

занимающиеся добычей торфа, производством торфогуmidных удобрений, малое инновационное предприятие, входящее в состав научного или образовательного учреждения, - собственник инновационной технологии производства торфогуmidных удобрений, и торговая организация, занимающаяся продвижением торфогуmidных удобрений на национальный и зарубежные рынки. Каждый из этих проектов позволяет создать замкнутый цикл «добыча

торфа - овощеводство (мясное или молочное скотоводство) - упаковка - экспорт» с достаточно коротким жизненным циклом товара.

Товарищество «ТомскТорфАгроКластер» каждый из этих проектов делает участником региональных государственных программ поддержки развития инноваций, сельскохозяйственной потребительской кооперации или иных, соответствующих направлениям деятельности участников проектов.

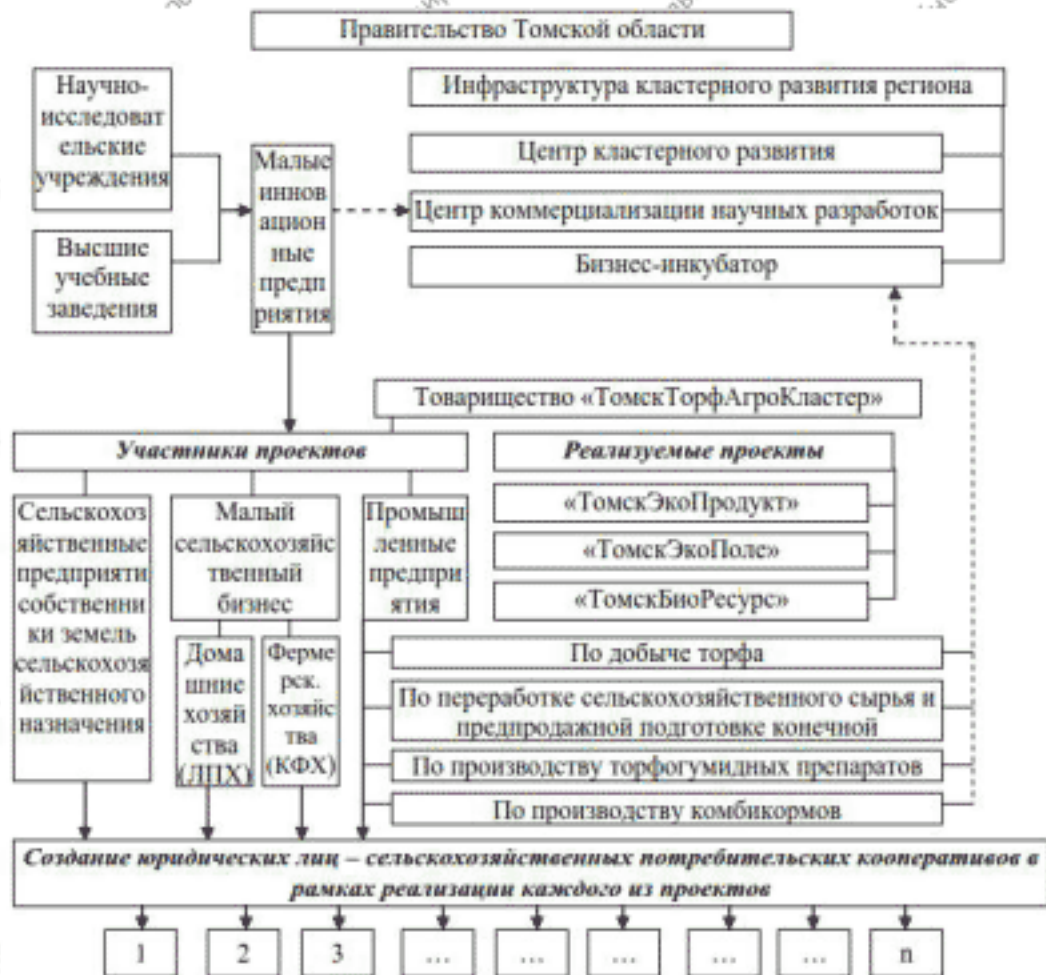


Рисунок 1 – Организационный механизм реализации аграрных проектов в рамках торфяного кластера Томской области

При этом каждый из вновь создаваемых участников проекта, будучи самостоятельным юридическим лицом, вправе вести свою хозяйственную деятельность в остальных аспектах на свое усмотрение – быть резидентом бизнес-инкубатора, или офиса коммерциализации разработок, реализовывать часть своей продукции по собственным каналам сбыта и т. д. (рис. 1).

Товарищество «ТомскТорфАгроКластер», как организатор проектов, берет на себя выполнение функции разработки инвестиционных проектов для каждого участника, которая на правительственном уровне определена региональному Центру кластерного развития. Поэтому ей следует передать Товариществу «ТомскТорфАгроКластер» на аутсорсинг и финансировать из регионального бюджета прорб-

ционально выполняемому объему работ. С Центром их следует согласовывать.

Создание кооперативов, локализованных по муниципальным районам, потребует значительных усилий со стороны руководства «ТомскТорфАгроКластер» в целом и каждого из проектов, т. к. требуется обоснование направлений государственной поддержки их развития и объемов необходимого финансирования и согласование этих программ с МСУ региона; привлечение специалистов ВУЗов и НИИ к разработке технологий производства торфо-содержащих удобрений и экологически чистой продукции, её единого бренда и дизайна упаковки; совместная работа с главами сельских муниципальных районов по пропаганде основ кооперации и созданию кооперативов (рис. 2).

В качестве моделей предлагается рассмотреть сочетание видов деятельности внутри каждого из направлений – по производству экологически чистой сельскохозяйственной продукции, на основе внесения торфа под производство овощных культур;

производства кормовых культур на выработанных торфяниках и производства и применения торфо-гуминовых удобрений (рис. 3).

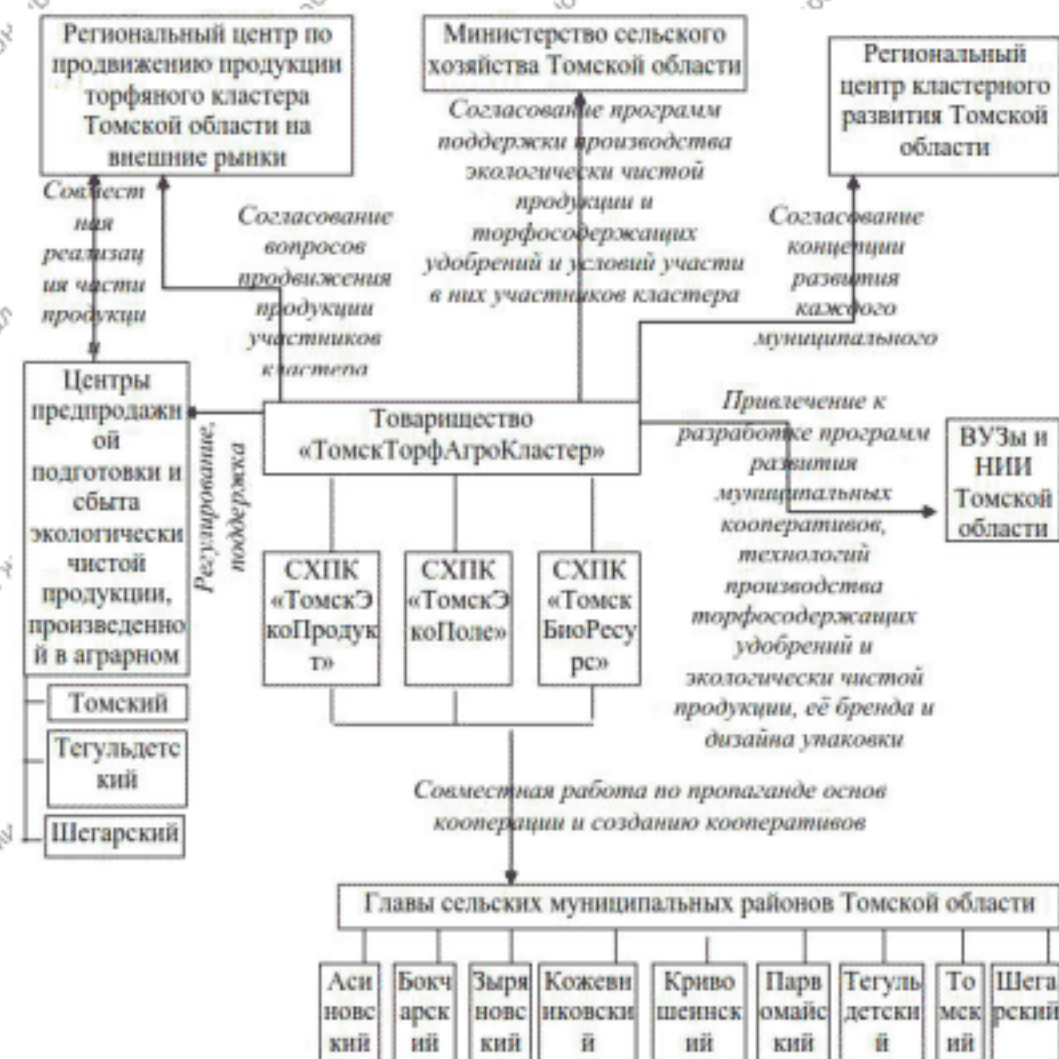


Рисунок 2 – Организационный механизм взаимодействия аграрной части торфяного кластера с внешними партнерами

Кооперативы предлагается создавать в муниципальных районах, т.е. к. каждый из них располагает запасами торфа. В качестве основы для расчетов взяты муниципальные районы с наиболее развитым или преобладающим в экономике сельским хозяйством – Асиновский, Бокcharsкий, Зырянский, Кожемыановский, Кривошеинский, Парвотский, Тегульдетский, Томский и Шегарский. Анализ их ресурсов (табл. 1) позволяет предложить следующие модели (локализованные кластерные сегменты):
 в модель «ТомскЭкоПродукт» предлагается включить все районы – Асиновский, Бокcharsкий, Зырянский, Кожемыановский, Кривошеинский, Парвотский, Тегульдетский, Томский и Шегарский, но внутри каждого из них будет формироваться своя модель, основанная на структуре сельскохо-

зяйственного производства и ограничениях на использование земель, на которых расположены месторождения необходимого торфа;
 в модель «ТомскЭкоПоле» включить 2 сегмента в Томском и Шегарском районах, имеющих неиспользуемые выработанные месторождения, необходимые для производства кормовых культур и решения задачи производства экологически чистой мясной и молочной продукции;
 в модель «ТомскБиоРесурс» включить Бокcharsкий, Зырянский и Томский районы, обладающие крупнейшими залежами торфа, наиболее пригодными для производства торфо-гуминовых препаратов.
 Кроме того, на территории Шегарского, Томского и Тегульдетского районов, имеющих развитую транспортную инфраструктуру и находящихся на

пересечении транспортных магистралей федерального значения или выходы на них, необходимо создать центры предпродажной подготовки продукции для вывоза её за пределы области. Таким образом,

в двух районах – Томском и Шегарском сложится 3 модели торфяного кластера, в Бокcharsком – две [3, с.95].

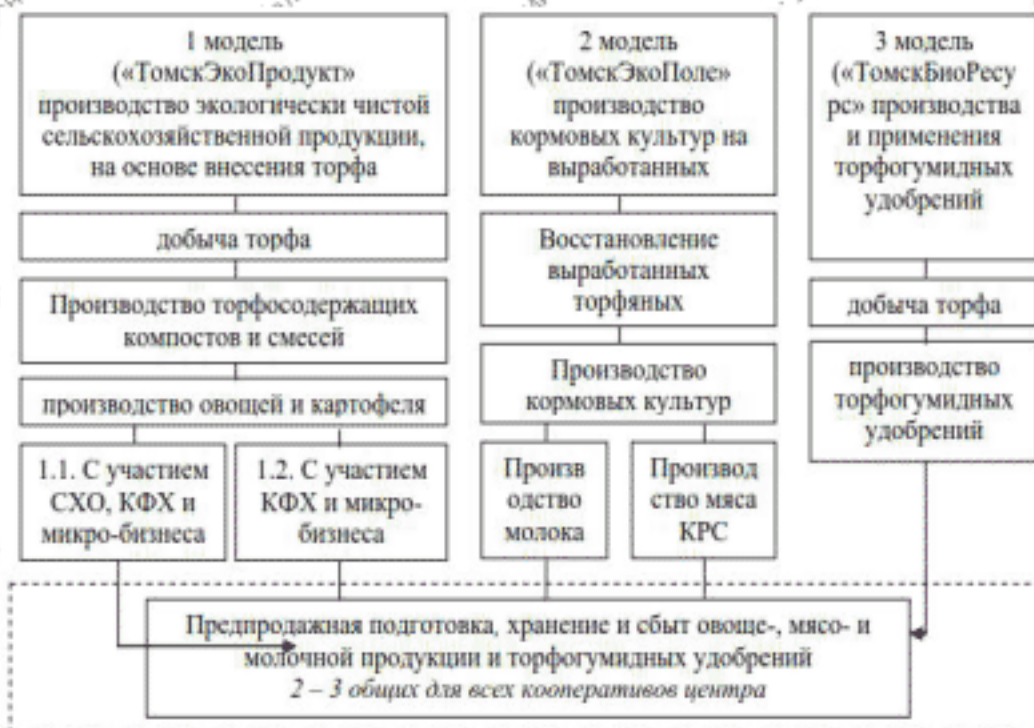


Рисунок 3 – Модели организации кластерных сегментов производства и применения торфосодержащих удобрений и производства на их основе экологически чистой продукции в сельских муниципальных районах

Таблица 1 – Ресурсы сельских муниципальных районов Томской области, необходимые для формирования моделей аграрных сегментов торфяного кластера

Наименование района	Наличие залежей торфа, пригодных для использования в производстве торфосодержащих удобрений	Наличие выработанных месторождений торфа	Крупные сельскохозяйственные организации – собственники земель, включающих месторождения торфа и/или потенциал для производства кормовых культур	Хозяйства населения, производящие овощи и картофель	Наличие предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье	Наличие развитой транспортной инфраструктуры
Асиновский	+	-	+	+	-	-
Бокcharsкий	+	-	+	+	+	-
Зырянский	+	-	+	+	-	-
Кожвинковский	+	-	+	+	-	-
Кривошеинский	+	-	+	+	+	-
Первомайский	+	-	+	+	+	-
Тегульдетский	+	-	-	+	-	+
Томский	+	+	+	+	+	+
Шегарский	+	+	+	+	+	+

Повышение эффективности производства экологически чистых картофеля и овощей открытого грунта позволяет ставить задачи создать владельцам домашних хозяйств условия для реализации производной ими продукции; оказать им консультационную, финансовую и организационную поддержку применения ими торфосодержащих удобрений; создать экономический механизм распределе-

ния дохода от реализации произведенной продукции, позволяющий получать каждому участнику процесса свой доход, пропорциональный затратам его труда; легализовать бизнес, который ведется сегодня на «сером» рынке. В каждом из районов предлагается организовать производство своих торфосодержащих удобрений (табл. 2).

Таблица 2 – Торфосодержащие удобрения, предлагаемые к производству в рассматриваемых моделях аграрных сегментах торфяного кластера

Район	Вид производимого удобрения
Асиновский	торфонавозные (торфожижевые, торфодеканальные и торфорастительные) концентраты
Бокчарский	субстраты, торфонавозные концентраты и торфогумидные удобрения
Зыряновский	торфонавозные концентраты, торфокомпосты
Кожениковский	торфонавозные концентраты
Кривошеинский	торфонавозные концентраты
Первомайский	торфонавозные и торфорастительные концентраты
Тегульдетский	торфонавозные и торфорастительные концентраты
Томский	торфонавозные и торфорастительные концентраты, гуминовые кислоты
Шегарский	торфонавозные и торфорастительные концентраты и смеси

Применение торфонавозных смесей и компостов будет актуальна на первоначальном этапе – 3-5 лет – пока не выйдут на стадию промышленного производства субъекты модели «ТомскБиоРесурс» по производству жидких концентратов. Для того, чтобы эти удобрения были легко транспортабельны и удобны в использовании, их необходимо производить на основе новых технологий в высококонцентрированном жидком виде, в удобной для потребителя упаковке.

Значительную часть их необходимо направить на внутривидеальные нужды, оказав государственную поддержку и производителям, как потенциальным экспортёрам, и потребителям, как потенциальным поставщикам экологически чистого картофеля и овощей на национальный рынок. Т. е. в модели «ТомскБиоРесурс» самостоятельным может остаться только внедрение технологий производства, контроль за их соблюдением.

Актуальность проекта «ТомскЭкоПоле» обусловлена ростом численности поголовья КРС. В этой ситуации восстановление сева выработанных и неиспользуемых торфяных месторождений в Томском и Шегарском районах потребуют дополнительных усилий по их мелiorации и внесению органических, минеральных удобрений, залежи которых имеются на 9 месторождениях Зыряновского района. Участники проекта – средние сельхозпредприятия или крупные фермерские хозяйства, должны быть многоотраслевыми – вести и кормопроизводство и животноводство и производить экологически чистое мясо и молоко.

Таким образом, каждый из проектов аграрного сегмента торфяного кластера получит свою реализацию (модели) в муниципальных образованиях Томской области (рис. 4).

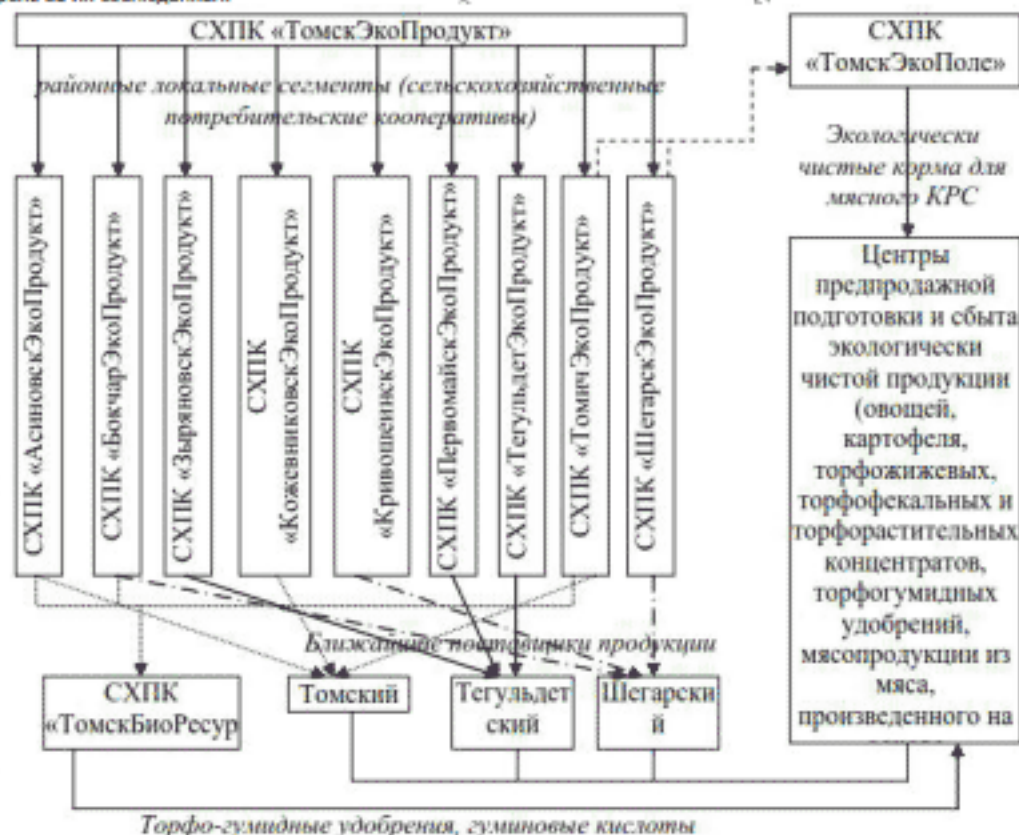


Рисунок 4 – Организационный механизм взаимодействия локальных сегментов агросектора торфяного кластера в производственном процессе

Реализуя эти два проекта, Томская область будет иметь возможность позиционироваться как территория производства экологически чистой продукции.

Выводы:

Томская область к 2025 г. может стать регионом массового производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции за счет создания в рамках регионального торфяного кластера организации-координатора трех аграрных проектов – по производству экологически чистой сельскохозяйственной продукции на основе внесения торфа под производство овощных культур; производства кормовых культур на выработанных торфяниках, что позволит поставлять экологически чистые корма для животноводства, производить и применять торфогумидные удобрения.

Организационно-правовой основой реализации данных проектов должны стать сельскохозяйственные потребительские кооперативы, в состав которых войдут сельскохозяйственные предприятия – собственники земель сельскохозяйственного назначения, на которых расположены запасы торфа; малые инновационные предприятия, входящие в состав научных или образовательных учреждений, – собственников инновационных технологий, используемых в процессе реализации проектов, промышленные предприятия, занимающиеся добычей и доставкой торфа; организации по переработке, упаковке, маркировке и предпродажной подготовке готовой продукции; торговая организация, занимающаяся продвижением продукции на национальный и зарубежные рынки.

В качестве моделей предлагается рассмотреть сочетание видов деятельности внутри каждого из направлений – по производству экологически чистой сельскохозяйственной продукции, на основе внесения торфа под производство овощных культур («ТомскЭкоПродукт»); производства кормовых культур на выработанных торфяниках («ТомскЭко-Поле») и производства и применения торфогумидных удобрений («ТомскБиоРесурс»). В рамках каждой из них предлагается создать несколько мелких

секторов (проектов), локализованных по муниципальным районам, имеющим сельское хозяйство либо как наиболее развитый сектор экономики либо как единственный вид экономической деятельности населения – Асиновский, Бокхарский, Зырянский, Кожвинковский, Кривошеинский, Паровийский, Тегульдетский, Томский и Шегарский.

Анализ их ресурсов показал, что наиболее значимыми для производства экологически чистой продукции являются овощи открытого грунта и картофель, основными производителями которых являются личные подсобные (домашние) хозяйства населения. Каждый из этих районов имеет собственные запасы торфа, что позволяет производить торфосодержащие (торфожиловые, торфофекальные и торфорастительные) концентраты, компосты и смеси и торфогумидные удобрения. При этом проект «ТомскБиоРесурс», как вариант, может не являться полностью самостоятельным.

В структуру производства создаваемых районных кооперативов, как территориально локализованных сегментов проекта «ТомскЭкоПродукт» следует включить и производство экологически чистых овощей и картофеля, и производство для них торфосодержащих удобрений.

В функции товарищества «ТомскТорфАгроКластер» предлагается включить разработку программы развития каждого муниципального кооператива и согласование её с Региональным центром кластерного развития Томской области, обоснование направлений государственной поддержки их развития и объемов необходимого финансирования и согласование этих программ с министерством сельского хозяйства региона; привлечение специалистов ВУЗов и НИИ к разработке программ развития муниципальных кооперативов, технологий производства торфосодержащих удобрений и экологически чистой продукции, её единого бренда и дизайна упаковки, совместную работу с главами сельских муниципальных районов по пропаганде осн кооперации и созданию кооперативов.

Библиографический список

1. Бернатонис В.К. Концепция освоения ресурсов торфа в современных экономических условиях на примере Томской области / В.К. Бернатонис, П.В. Бернатонис // Экономика минерального сырья. ТПУ. – 2010. – Т. 316. – № 1. – С. 161 – 163.
2. Дроздова Н.А., Оценка эффективности применения торфяных ресурсов в растениеводстве (на примере Томской области) [Текст] / С.В. Щарыбар // Управление экономическими системами. – 2015. – №4(76). (электронная статья, дата выхода – 20.04.2015). – URL: <http://www.uecs.ru/uecs-76-762015/item/3449-2015-04-20-09-09-31>
3. Дроздова Н.А. Ресурсный потенциал территории, как основа повышение эффективности производства продукции растениеводства / Т.А. Бородина, Н.А. Дроздова // Проблемы современной аграрной науки. Материалы международной заочной научной конференции / 15 октября 2016 г, Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2016, С.93-96.

References

1. Bernatonis V.K. Konceptiya osvoiniya resursov torfa v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyakh na primere Tomskoj oblasti / V.K. Bernatonis, P.V. Bernatonis // Ekonomika mineral'nogo syr'ya. TPU. – 2010. – T. 316. – № 1. – S. 161 – 163.
2. Drozdova N.A., Otsenka effektivnosti primeneniya torfyanykh resursov v rastenievodstve (na primere Tomskoj oblasti) [Tekst] / S.V. SHarybar // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami. – 2015. – №4(76). (elektronnaya stat'ya, data vyhoda – 20.04.2015). – URL: <http://www.uecs.ru/uecs-76-762015/item/3449-2015-04-20-09-09-31>
3. Drozdova N.A. Resursnyy potentsial territorii, kak osnova povysheniya effektivnosti proizvodstva produktsii rastenievodstva / T.A. Borodina, N.A. Drozdova // Problemy sovremennoy agrarnoy nauki. Materialy mezhdunarodnoy zaochnoy nauchnoy konferentsii / 15 oktyabrya 2016 g, Krasnoyarsk: Krasnoyarskoy gosudarstvennyy agrarnyy universitet, 2016, S.93-96.

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ СКФО

Уянаев Б.Б., д.э.н., профессор, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова

Куянец И.А., д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник, «ФНЦ» КБНЦ РАН

Уянаева Х.Б., к.э.н., научный сотрудник, «ФНЦ» КБНЦ РАН

Аннотация: Сельское население является хранителем традиционной культуры и нравственности народов России. В современных научных исследованиях отводится важное место изучению сельских территорий. Их изучение определяет - будущее социально-экономическое развитие России и ее регионов. В них основной ресурс хозяйственного и экономического роста, они обладают огромным природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом. Пристальному вниманию заслуживает изучение существующих моделей управления устойчивым развитием горных территорий в контексте их образования и эволюции в различных регионах и в разное историческое время. Это поможет более корректно понять природу и характер самих моделей, а с другой стороны, использовать исторические практики в проектировании.

В статье проанализированы четыре модели развития: муниципальная, доминантно-рыночная, доминантно-государственная и смешанная, доминантно-субдоминантная или комбинированная. Подчеркнуто, что использование той или иной модели и механизма детерминировано не только природными, но и с социальными и хозяйственными условиями и процессам. Преобладание той или иной модели оказывается характерным не только для определенной местности (природной системы), но и государства, территории. Современные государства стремятся использовать комбинированные модели при освоении и развитии горных территорий.

Ключевые слова: Экологическое равновесие, потенциал живой природы. Устойчивое развитие сельских территорий. Модели управления устойчивым развитием горных территорий. Муниципалитеты. Социальные, демографические, культурологические формации. Государственное регулирование. Конкурентоспособность.

Abstract: The rural population is the custodian of the traditional culture and morality of the peoples of Russia. In modern scientific research, an important place is given to the study of rural areas. Their study determines - the future socio-economic development of Russia and its regions. In them, the main resource of economic and economic growth, they have a huge natural, demographic, economic and historical and cultural potential. Close attention should be paid to the study of existing models for managing the sustainable development of mountain areas in the context of their formation and evolution in different regions and at different historical times. This will help to more correctly understand the nature and nature of the models themselves, and on the other hand, to use historical practices in design.

The article analyzes four development models: municipal, dominant-market, dominant-state and mixed, dominant-subdominant or combined. It is emphasized that the use of this or that model and mechanism is determined not only by natural, but also by social and economic conditions and processes. The predominance of this or that model is characteristic not only for a certain locality (natural system), but also for the state, territory. Modern states tend to use combined models in the development and development of mountain areas.

Keywords: Ecological balance, the potential of wildlife. Sustainable development of rural territories. Model of management of sustainable development of mountain areas. Municipalities. Social, demographic, cultural formation. State regulation. Competitiveness.

Сельские территории на современном этапе - объект пристального изучения, [1] с ними связано социально-экономическое развитие России и ее регионов. В них основной ресурс хозяйственного и экономического роста в силу того, что они обладают огромным природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом, продуцирующим важнейшие общественные блага, связанные с пополнением демографического, трудоресурсного и культурного потенциалов страны, обеспечивая занятость горожан, экологическое равновесие, сохранение и улучшение потенциала живой природы. [2]

Территория России превышает 17 млн. кв. км, из которых 402,6 млн. га (23,6%) составляют земли сельскохозяйственного назначения, в т.ч. 220,6 млн. га (12,9%) сельскохозяйственные угодья из них 121,6 млн. га пашни.

Лесные земли составляют 870,8 млн. га. Россия обладает 23% мировых запасов древесины. Общая площадь лесного фонда достигает 1174,7 млн. га, запас древесины превышает 82 млрд. м³. В нашей стране находится четвертая часть мировых запасов пресной воды. Общий объем ресурсов пресной воды (включая речной сток, крупные озера и водохранилища) превышает 30 тыс. км³. Многие реки являются ресурсами гидроэнергетики. Кроме открытых водоемов имеются большие запасы подземных вод, часть которых составляют минеральные источники. Благодаря уникальным природно-

климатическим условиям в сельских районах некоторых субъектов Российской Федерации имеются большие потенциальные возможности использования возобновляемых источников энергии: солнца, ветра, биогаза.

Россия производит более 16 млн. т минеральных удобрений в год (10% мирового производства). Демографические ресурсы сельских территорий составляют 38 млн. человек (27% общей численности населения), в том числе трудовые ресурсы - 23,7 млн. человек, плотность населения низкая - 8,3 человек на 1 кв. км. Пресненский потенциал насчитывает 152,9 тыс. населенных пунктов, из которых 142,2 тыс. имеют постоянных жителей. В сельском расселении преобладает мелкодисперсность: 72% населенных пунктов имеют численность жителей менее 200 человек, поселения с плотностью свыше 2 тыс. составляют 2%.

Совокупный потенциал сельских территорий России содержит 403 млн. га земель сельскохозяйственного назначения, 871 млн. га лесных земель (23% мировых запасов древесины), более 30 тыс. км ресурсов пресной воды (1/4 мировых запасов), огромные минерально-сырьевые ресурсы, уникальные памятники архитектуры, истории, монументального искусства, насчитывает 153 тыс. населенных пунктов, в которых проживает 38,2 млн. человек (27% общей численности населения страны), в том числе около 23 млн. в трудоспособном возрасте. Сельское население является хранителем

традиционной культуры и нравственности народов России. В связи с изложенным заслуживает внимания изучение существующих моделей управления устойчивым развитием сельских территорий в контексте их образования и эволюции в различных регионах планеты и в разное историческое время. Это позволит более корректно понять природу и характер самих моделей, а с другой стороны, использовать исторические практики в проектировании. Обобщая исторические и современные методы управления развитием сельских территорий, можно обнаружить, во-первых, наличие множества разнообразных моделей, которые могут быть сведены к четырем основным: муниципальной, доминантно-рыночной, доминантно-государственной и смешанной, доминантно-субдоминантной или комбинированной,

во-вторых, использование той или иной модели и механизма детерминируется не только природными, но и социальными и хозяйственными условиями и процессами.

в-третьих, преобладание той или иной модели оказывается характерным только для определенной местности (природной системы), но и государства, территории, в-четвертых, современные государства стремятся использовать комбинированные модели при освоении и развитии сельских территорий.

Итак, первая модель, условно называемая нами муниципальной, была сформирована в Европе и активно использовалась и развивалась на территории западной Европы. [3] Суть данной модели заключается в том, что муниципалитеты на своей территории и за счет собственных ресурсов развивают территорию сельских районов. Главной особенностью данной модели является то, что органы муниципального управления самостоятельно разрабатывают механизмы, инструменты и ведут управление своей территорией. Муниципальная модель освоения и развития сельских территорий, как показывает опыт западной Европы, а также Северной Америки, оказывается наиболее рациональной. Муниципалитеты осваивают территорию не только для получения прибыли, хотя и прибыль не чужда, а ради занятости населения и развития территории. Но при этом муниципальная модель стремится развивать территорию всесторонне, т.е. создает диверсифицированную экономику в социальную сферу. Между различными отраслями и видами деятельности в такой модели формируются взаимосвязь и пропорциональность. Для этого муниципальные органы, которые созданы самими гражданами, контролируют, координируют, организуют и планируют деятельность всех субъектов хозяйствования. Излишки продукции, а также прибыли отчисляются в различные фонды развития муниципалитетов. Муниципалитеты за счет этих средств создают новые виды производства, а через них расширяют занятость и повышают объемы бюджетов.

Вторая модель условно названа нами стихийно-рыночная. Суть данной модели заключается в том, что, в основе освоения территории лежит получение дохода, прибыли. Поэтому активное развитие получают те территории, которые могут производить продукцию, востребованную со стороны покупателя, т.е. которую можно продать и получить высокую прибыль, доходы. Исторические примеры данной модели можно найти на всех континентах и в истории всех государств и народов. Примером может служить активное освоение русскими территорий Сибири, Дальнего Востока и даже Поволжья, Кавказа и Севера. Русские купцы и промышленники осваивали территории за счет их привлекательности с точки зрения тех продуктов, которые они

могли продать за границу. Поэтому предметом освоения были пушной зверь, его из-за высокого спроса за границей только за два века освоения Сибири промышленники истребили почти полностью. [4] После пушного зверя приходит очередь морского зверя: тюлени, морские котки, киты и проч., которых также истребляли ради прибыли. На очереди стоит лес и мясная продукция. Эта модель приводит к неравномерному и неодинаковому освоению территории. Осваиваются только те территории, которые могут быть полезны с точки зрения прибыли. Но как только появляется конкурирующая территория, то есть территория, которая может дать большую прибыль, данная территория забрасывается. Такая модель привела к тому, что имеются развивающаяся и заброшенные территории.

Третья модель, названная нами условно государственное регулирование, основывается на активном использовании инструментов государственной поддержки и госрегулирования развития территорий. Различные территории имеют разный статус и разный уровень развития в силу объективных причин: наличие ресурсов, их конкурентоспособность. Но при этом на всех территориях проживают граждане государства. Поэтому государство, в отличие от частных предприятий, в также муниципалитетов проявляет заботу обо всех гражданах, где бы они ни проживали. Другое дело, что государство отдает предпочтение в оказании помощи тем территориям, которые оказались наименее развитыми или наиболее бедными. Но государство может помогать лишь усредняя состояние развития территории, т.е. поднимать бедные территории до уровня средних. Для этого оно использует разные инструменты. В частности, государство направляет – путем инвестиций, а также косвенно, через предоставление налоговых льгот, льготного кредитования и прочих преференций стимулирует развитие таких территорий. Но у государства не хватает достаточных средств на всю территорию, а также если нет развитой промышленности и проч. ресурсов, из которых можно получать средства, (кроме того, имеет место нировая и внутренняя конъюнктура, которая ограничивает получение больших средств), то происходит так, что щедрая помощь и поддержка государства меняются на предоставление скудых средств, а в некоторых случаях и наоборот, т.е. изъятие средств из сельских территорий для поддержания других секторов национального хозяйства. Последняя практика использовалась в частности в СССР с середины 20-х до первой половины 80-х годов прошлого столетия. [5] Но эта практика характерна не только для СССР, но и для любой развивающейся страны, которая стремится стать промышленной. Эту практику использовали, например, в Египте, Китае и др. [6] Общим результатом использования данной модели является зависимость развития территорий от мощи государства. Сильное, богатое государство, как например, Япония, может позволить отчислять большие ресурсы на развитие сельских территорий. Слабые же бедные государства, напротив, часто развивают другие сектора экономики за счет сельских территорий. Поэтому для данной модели организации и развития сельских территорий характерен преимущественно негативный пример. Однако, это вовсе не означает, что любая модель государственного регулирования и господдержки сельских территорий заведомо ущербна.

Четвертая модель, которая нами условно названа системная или комбинированная, заключается в использовании всех существующих моделей, но, во-первых, сведенных до уровня частных элементов или конструкций, во-вторых, манипулировании

ем основным элементом, т.е. настоящей модели вкладываются различные элементы в качестве основных; в одном случае рыночного механизма, в другом – муниципалитета, в третьем – государственного и государственной. Причем различные элементы в данной модели используются дозированно и комбинированно.

В нынешних условиях развитие сельских территорий в различных странах и регионах планеты осуществляется по разным моделям, используются различные подходы. При этом везде стремятся сформировать механизмы, обеспечивающие устойчивое развитие сельских территорий. Таким образом, в современном развитии сельских территорий в качестве основы принимающей системообразующий характер, выступает устойчивое развитие. Для этого выделяется два направления: одно связано с разработкой механизмов, адаптирующихся к местным условиям, другое связано с разработкой механизмов, стимулирующих рост продуктивности существующих условий.

Важной составляющей сельских территорий РФ является Северный Кавказ. Следует заметить, что Северный Кавказ является территорией преимущественно сельской. Причем последнее связано не столько даже с небольшой плотностью в нем городов и урбанизированных поселений, долей сельского хозяйства, сельского населения в общей численности населения и формальными признаками, отмечаемыми различными статистическими сборниками и обзорами, сколько с ментальностью населения, которая формируется, безусловно, историческими социальными, технологическими, хозяйственными и прочими процессами. Города, как и городское хозяйство, на Северном Кавказе образуются, во-первых, не в столь далекой исторической перспективе (можно говорить о своеобразной молодости городов и городского образа жизни), во-

вторых, распределены неравномерно, в-третьих, были сформированы на принципиально иной основе, чем города центральной, северо-западной России, Поволжья или Урала. Поэтому за историческое время они не стали своеобразными «правильными печами» для населения Северного Кавказа, напротив, они сами становятся своеобразными продуктами сельской жизни. [11]

Основная, на наш взгляд, особенность современного состояния сельских территорий Северного Кавказа заключается в неравномерности их развития. Речь идет не столько о своеобразной отсталости сельских территорий от урбанизированных и промышленных, сколько о неравномерности территориального развития Северного Кавказа в целом. Различные субъекты СКФО и не только между республиками и краем, но также и внутри республик – имеют разный хозяйственный, человеческий, технико-технологический, производственный, инфраструктурный, институциональный потенциалы. Это приводит к тому, что каждый из субъектов в разной мере может модернизировать свои сельские территории в силу имеющихся у него ресурсов, и в силу объективной готовности этих территорий для модернизации. Такое положение приводит к объективной необходимости разработки и реализации своеобразных индивидуальных программ развития сельских территорий Северного Кавказа. Но дело в том, что без соответствующей координации этих программ различия между территориями могут усугубиться. В тех субъектах, у которых нет достаточных средств и ресурсов, сельские территории получают меньше ресурсов и тем самым к существующему положению стагнации добавится новое. В результате чего отсталость таких территорий усугубится с соответствующими последствиями для них. [12]

2 Концепция Устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года

Библиографический список

1. Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий: зарубежный опыт и проблемы России. – М.: Феникс, 2005. – 624 с., Кашин В. Обеспечить устойчивое развитие села <http://kprf.ru/activity/derevnya/130258.html>, Петриков А. Перспективы устойчивого развития сельских территорий // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. 2005. – №7, Пантелеева О. Устойчивое развитие сельских территорий: институциональный аспект. М., 2011. 146 с.
2. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года / Сайт Минсельхоза РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msc.ru/>
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв. В 3-х т. М.: Прогресс, 1986 - 1992, Потанин Г.Н. Завоевание и освоение Сибири. СПб, 1884, Миллер Г. Ф. История Сибири. М.: Л., 1994.
4. Белоусов Р. Экономическая история России. XX век. Книга 1, М., 1999
5. Ковда В.А. Биосфера и человечество. – В кн.: Биосфера и ее ресурсы. М.: Наука, 1971.
6. Куянцева И.А. Роль предпринимательства в экономическом и социальном развитии общества // Экономический вестник РГУ, № 2, Т. 10, ч.2., 2012г.
7. Куянцева И.А. Методология формирования региональной концепции устойчивого социально-экономического развития // Известия КБНЦ РАН, №3, 2014 г.
8. Модернизация российской экономики: в 2 кн. Отв. ред. Е. Г. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. Кн. 1. – 2002. – 327 с. Кн. 2. – 2002. – 207 с.
9. Стародубовская И.В., Казенин К.И. Северокавказские города: территория конфликтов // ОНС. – 2014. – №6. – С.70- 82, а также «Северокавказский город как особый феномен урбанизации» РАНХГС при Президенте РФ.
10. Тооминг Х.Г. Экологические принципы максимальной продуктивности посевов. Л., Гидрометеоиздат, 1984. 264 с
11. Янзеев Б.Б. Сельские территории Северного Кавказа в системе регионального развития. Монография. Нальчик 2016.

References

1. Ustojchivoje razvitie sel'skogo hozjajstva i sel'skih territorij: zarubezhnyj opyt i problemy Rossii. – M.: Feniks, 2005. – 624 s., Kashin V. Obespechit' ustojchivoje razvitie sela <http://kprf.ru/activity/derevnya/130258.html>, Petrikov A. Perspektivy ustojchivogo razvitiya sel'skih territorij // Ekonomika s.-h. i pererab. predpriyatiy. 2005. – №7, Panteleeva O. Ustojchivoje razvitie sel'skih territorij: institucional'nyj aspekt. M., 2011. 146 s.

2. Konceptiya ustojchivogo razvitiya sel'skih territorij Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda / Sajt Min'sel'hoza RF. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.mcx.ru/>
3. Broder' F. Material'naya civilizacija, ehkonomika i kapitalizm, XV – XVIII vv. V 3-h t. M.: Progress, 1986 – 1992, Potanin G.N. Zavojevanie i osvoenie Sibiri. SPb., 1884, Miller G. F. Istorija Sibiri. M.; L., 1994.
4. Belousov R. EHkonomicheskaya istorija Rossii. XX vek. Kniga 1. M., 1999
5. Kovda V.A. Biosfera i chelovechestvo. – V kn.: Biosfera i ee resursy. M.: Nauka, 1971.
6. Kuyancev I.A. Rol' predprinimatel'stva v ehkonomicheskom i social'nom razviti obshchestva.// EHkonomicheskij vestnik RGU, № 2, T. 10, ch.2., 2012g.
7. Kuyancev I.A. Metodologija formirovanija regional'noj koncepcii ustojchivogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya. // Izvestiya KBNC RAN, №3, 2014 g.
8. Modernizacija russijskoj ehkonomiki: v 2 kn. / otv. red. E. G. Jasin. – M.: GU VSHEH, 2002, kn. 1. – 2002. – 327 s.; kn. 2. – 2002. – 207 s.
9. Starodubrovskaya I.V., Kazenij K.I. Severokavkazskie goroda: territorija konfliktov // ONS. – 2014. – №6. – S.70– 82, a takzhe «Severokavkazskij gorod kak osobij fenomen urbanizacii» RANHG5 pri Prezidente RF.
10. Tooming H.G. EHkologicheskie principy maksimal'noj produktivnosti posevov. L.: Gidrometeoizdat, 1984. 264 s.
11. Uyanaev B.B. Sel'skie territorii Severnogo Kavkaza v sisteme regional'nogo razvitiya. Monografiya. Nal'chik 2016.

АНАЛИЗ ПРИЧИН РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА ВЬЕТНАМА

Фан М.Л., аспирант, Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова

Аннотация: Государственный долг всегда является одним из ключевых факторов макроэкономической стабильности государства, поэтому в данной статье описываются причины и последствия роста государственного долга Вьетнама, а также рассматриваются инструменты, необходимые для регулирования государственного долга.

Эта статья состоит из 3 частей. В первой части представлен обзор экономической ситуации и динамики государственного долга Вьетнама в период 2010-2016 годов. Во второй части анализируются причины роста государственного долга во Вьетнаме. В третьей части приводятся выводы и предложения.

Ключевые слова: Государственный долг, Вьетнам.

Abstract: Public debt is always one of the key factors of the state's macroeconomic stability, therefore this article describes the causes and consequences of the growth of Vietnam's public debt, and also explains the tools needed to regulate public debt.

This article consists of 3 parts. The first part provides an overview of the economic situation and dynamics of Vietnam's public debt in the period 2010-2016. In the second part, the reasons for the growth of public debt in Vietnam are analyzed. The third part contains conclusions and proposals.

Keywords: public debt, Vietnam.

1. Обзор экономической ситуации и динамики государственного долга Вьетнама.

Проводимая Экономическая политика Вьетнама не обеспечивает сбалансированность доходов и расходов государства. Более того, она является причиной возникновения государственного долга.

Валовой внутренний продукт Вьетнама (ВВП) в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 6,21% в основном за счет роста сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства. Это самый низкий уровень с 2011-ого года. В 2011-2016 годах целевой показатель экономического роста

составил 7,5%, затем скорректировался на 6,5-7%, но на самом деле всего 5,9%. Тем не менее, он по-прежнему обеспечивает цели социального обеспечения, инвестиции в синхронную транспортную инфраструктуру, долгое время сохраняя высокие расходы.

Даже в неблагоприятном с точки зрения природных катаклизмов в 2015 году ВВП Вьетнама увеличился на 6,68%.

В 2016-ом году размер ВВП по текущим ценам достиг 4 502,7 трлн. донгов, средний ВВП на душу населения достиг 48,6 млн. донгов.



В тоже время общий доход госбюджета в 2016 году оценивается в 1 101,4 трлн. донг, что на 10,3% больше 2015 году. Общая сумма государственных расходов в 2016-ом году оценивается в 1360, 1 трлн.донг, что на 15,3% больше, чем в 2015 году.

Таким образом, расходы государственного бюджета превышают доходы на 258,7 трлн.донг, что увязывается с повышением государственного долга.

К началу 2016 года государственный долг Вьетнама составлял 80,8% к ВВП, гарантированный правительством долг - 17,8% к ВВП; долг местного самоуправления - 1,4% к ВВП.

В структуре государственного долга внутренний долг вырос с 39% в 2011 году до 57% в 2015 году, тогда как доля внешнего долга снизи-

лась с 61% в 2011 году до 43% в 2015 году. Эта динамика согласуется с национальной стратегией государственного долга и внешней задолженности в период 2011-2020 годов и видением до 2030 года. Средняя процентная ставка государственных облигаций, выпущенных на внутреннем рынке капитала, снизилась с 12% в 2011 году до 6,5% в 2014 году и около 6% в 2015 году, способствуя развитию внутреннего рынка облигаций.

ОПР (Официальная помощь в целях развития) и льготные кредиты в составе государственного долга составляли значительную долю, средняя процентная ставка на конец 2015 года составляла около 2% в год. Министерство финансов проанализировало устойчивость государственного долга Вьетнама со Всемирным банком (ВБ) и Международным валютным фондом (МВФ) и заключило: «Структура госу-

дарственного долга Вьетнама постепенно корректируется в сторону большей устойчивости». Следует отметить, что в 2011-2015 годах государственный долг увеличился примерно на 12,2% в год, с 50% ВВП в 2011 году до 62,2% в конце 2015 года. А за предшествующие 2000 - 2010г. составлял в среднем увеличением 9 процентов.

2. Причины роста государственного долга Вьетнама?

Следует выделить несколько причин роста государственного долга Вьетнама.

Во-первых, использование капитала для инвестиций во Вьетнаме было малоэффективным, особенно для инвестиций в инфраструктуру и государственные предприятия.

Во-вторых, были высоки риски, связанные с проектами, финансируемыми за счет государственных займов и гарантированных правительством кредитов. Существенная доля госдолга не выплачивалась должниками, в основном госпредприятиями. Многие проекты не выполняются, что приводит к убыткам.

В-третьих, большие бюджетные расходы связаны с крупными заимствованиями. В том числе поэтому государственный долг быстро растет. Выпуск государственных облигаций составил 330 трлн. долгов, заимствования - 1,4 трлн. долгов.

3. Направления повышения эффективности управления государственным долгом Вьетнама в период 2016-2020гг.

Политбюро поставило задачи по обеспечению сбалансированности доходов и расходов государственного бюджета в период 2016-2020 гг. Для этого предложены следующие мероприятия:

а) сбор денежных средств в госбюджете в период 2016-2020 гг. составит в среднем около 20-21% от ВВП. Планируется увеличение доходов госбюджета примерно в 1,65 раза по сравнению с периодом 2011-2015 гг. В общем объеме доходов госбюджета доля внутренних доходов составит около 84-85%, доля доходов от добычи нефти, экспорта и импорта составит 14-16%, а доля доходов центрального бюджета составит 60-65%. После 2020 года, доля поступлений денежных средств в госбюджет к ВВП сохраняется на стабильном и разумном уровне;

б) расходы государственного бюджета на период 2016-2020 гг. составляет в среднем около 24-25% ВВП. В общей сумме государственных расходов доля инвестиционных расходов на развитие составит около 25-26%; доля текущих расходов около 64%. В качестве приоритетных расходов - определено обеспечение выплаты долга, расходы национальных резервов. После 2020 года масштаб расходов определяется в соответствии с целями социально-экономического развития, возможности сбалансирования средств и обеспечения экономической безопасности страны;

в) планируется обеспечение национальной финансовой безопасности; обеспечение положительного баланса бюджета; снижение дефицита государственного бюджета к 2020 году до уровня ниже 4% ВВП, а к 2030 году примерно 3% от ВВП. Размер ежегодного государственного долга в период 2016-2020 гг. не должен превышать 65% от ВВП; государственный долг - не более 55% от ВВП и национальный внешний долг - до 50% от

ВВП. К 2030 году государственный долг не должен превышать 60% от ВВП, государственный долг - 50% от ВВП и внешний долг страны - 45% от ВВП;

г) предполагается постепенное уменьшение доли дефицита государственного бюджета и доведение его к 2020 году до уровня ниже 3,5% от ВВП. Следует уделять особое внимание повышению качества управления государственными инвестициями и доведение его до уровня 04 наиболее развитых стран Ассоциаций государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН (АСЕАН-4)). При этом доля государственных инвестиций составляет около 31-34% от общего объема национальных инвестиций;

д) 30-35% предприятий должны заниматься инновационной деятельностью. Это позволит: повысить средний ежегодный темп роста производительности труда до уровня 5,5%, что составит около 60% роста производительности труда к 2020 году. К 2020 году доля работников, обученных в течение 3-х месяцев или более и имеющих сертификаты квалификации составит около 25%, а доля работников в сельском хозяйстве снизится до 40%;

е) производительность общих производственных факторов (ТФП) будет способствовать повышению темпов роста экономики в периоде 2016-2020 гг. в среднем на 30-35%. Это повысит государственную конкурентоспособность со странами АСЕАН-4;

ж) предполагается довести среднюю процентную ставку в стране до уровня конкурентоспособной по сравнению со средней процентной ставки по займам в группе Ассоциаций государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН-4). Особое внимание уделено повышению масштабов и эффективности фондового рынка, рынка государственных облигаций и рынка корпоративных облигаций. К 2020 году, рыночная капитализация фондового рынка составит около 70% доли ВВП, объем рынка облигаций достигает 30% от ВВП;

з) составится задача уменьшения доли государственные капиталов в предприятиях различных отраслей, в которых государство обладает более 50% капиталов. Создать условия, чтобы к 2020 году не менее 1 млн предприятий, 15 тыс. кооперативов и союзов сельскохозяйственных кооперативов работали эффективно.

Заключение

Таким образом, отсюда мы видим, что серьезные потенциальные риски возникают для Вьетнама не только по причине ее внешней задолженности или недостаточно эффективного управления этой задолженностью, но и в части накопления и размещения ее "валютных резервов". Астар считает, что если правительству Вьетнама удастся выполнить все эти цели и меры, то картина государственного долга Вьетнама будет намного лучше. Для обеспечения эффективности управления государственным долгом в законодательстве следует регламентировать механизм принудительного исполнения путем введения санкций за несоблюдение требований закона. В качестве одной из санкции может использоваться взимание штрафов и платежей в рамках любой несогласованной долговой операции или связанных с штрафами и другими формами наказания, которые будут наложены на отдельных лиц или учреждения.

<http://english.vietnamnet.vn/fms/business/160372/what-does-the-finance-ministry-say-about-vietnam-s-public-debt-structure-.html>

² <http://trandaquang.org/bo-truong-tai-chinh-glai-ma-nguyen-nhan-no-cong-tang-cao.html>

³ <http://baodatviet.vn/kinh-te/tai-chinh/no-conggdp-viet-nam-tang-nhan-vi-sao-3344882>

⁴ Решение № 95В / QĐ-TTг от утверждения Стратегии государственного долга и внешнего долга на 2011-2020 годы и концепции до 2030 года / Ханой, 27 июля 2012 года. (на вьетнамском языке)

⁵ Постановление № 07-NQ / TW Политбюро Вьетнама, опубликованное на 18/11/2016г. (на вьетнамском языке)

Библиографический список

1. <http://english.vietnamnet.vn/fms/Business/160372/what-does-the-finance-ministry-say-about-vietnam-s-public-debt-structure-.html>;
2. <http://trandsiquang.org/bo-truong-tai-chinh-giai-ma-nguyen-nhan-no-cong-tang-cao.html>;
3. <http://baodatviet.vn/kinh-te/tai-chinh/no-conggdp-viet-nam-tang-nhanh-vi-sao-3344882/>;
4. Решение № 958 / QĐ-TTg об утверждении Стратегии государственного долга и внешнего долга на 2011-2020 годы и концепции до 2030 года / Ханой, 27 июля 2012 года. (на вьетнамском языке);
5. Постановление № 07-NQ / TW Политбюро Вьетнама, опубликованное на 18/11/2010г. (на вьетнамском языке).

References

1. <http://english.vietnamnet.vn/fms/Business/160372/what-does-the-finance-ministry-say-about-vietnam-s-public-debt-structure-.html>;
2. <http://trandsiquang.org/bo-truong-tai-chinh-giai-ma-nguyen-nhan-no-cong-tang-cao.html>;
3. <http://baodatviet.vn/kinh-te/tai-chinh/no-conggdp-viet-nam-tang-nhanh-vi-sao-3344882/>;
4. Reshenie № 958 / QĐ-TTg ob utverzhdenii Strategii gosudarstvennogo dolga i vneshnego dolga na 2011-2020 gody i koncepcii do 2030 goda / Hanoi, 27 iyulya 2012 goda. (na v'etnamskom yazyke);
5. Postanovlenie № 07-NQ / TW Politbyuro V'etnama, opublikovannoe na 18/11/2010g. (na v'etnamskom yazyke).

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ВЕДУЩИХ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Фомина О.Н., аспирант, МГИМО

Аннотация: В статье рассмотрены особенности интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала. Цель исследования - представить характеристику и значение основных факторов, определяющих особенности интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала. Посредством факторного и сравнительного анализа были определены и раскрыты основные факторы интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала. Областью применения результатов исследования являются сфера международных экономических отношений с ведущими странами Латинской Америки. Изучение особенностей интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала необходимо для разработки ключевых направлений сотрудничества России и стран Латинскоамериканского региона.

Ключевые слова: международное движение капитала; интеграция в международное движение капитала, Латинская Америка.

Abstract: In the article the features of integration leading Latin America in the international movement of capital. The purpose of the study is to provide the feature and value of the main factors determining the features of integration leading Latin America in the international movement of capital. By means of factorial and comparative analysis were identified and disclosed the major factors leading to the integration of Latin America in the international movement of capital. The scope of the results of the study are the sphere of international economic relations with the leading countries of Latin America. Study of features of integration leading Latin America in the international movement of capital needed for development of key areas of cooperation between Russia and countries in the Latin American region.

Keywords: international movement of capital; integration in the international movement of capital, Latin America.

В настоящий момент процессы движения международного капитала в форме иностранных инвестиций являются одним из важных факторов экономического развития стран, участвующих в данных процессах. Характер, объемы и направленность процессов движения международного капитала - это основа геополитики и глобальной экономики, ее «кровеносная система», что и определяет актуальность исследования.

Особенно актуален этот тезис в отношении стран Латинской Америки. В странах Латинской Америки наблюдается рост некоторых показателей экономики, происходит это, в основном, благодаря дополнительному инвестированию. Финансовые рынки ряда стран региона уже достаточно интегрированы не только с другими латиноамериканскими странами, но и с остальным миром [1]. Тем не менее, риски при международной движении капитала все же неизбежны.

Выделяют следующие виды рисков возникающих в процессах международного движения капитала:

1) за пределами своей страны, в том числе с учетом национальных особенностей, которые можно и не знать, находясь в другой стране достаточно затруднительно проверить кредитоспособность субъекта.

2) любые изменения государственной власти могут повысить вероятность безвозвратной потери инвестированных средств, поэтому политические риски существенно влияют на процесс международного движения капитала. Возникают риски экспроприации и дискриминационных иностранных налогов при смене политических сил или даже просто в условиях политической нестабильности. И если первое бывает достаточно редко, то второе очень распространено в международной практике.

3) зарубежный инвестор обязательно столкнется с колебаниями валютных курсов практически при любых политических и экономических условиях [2].

Однако, опыт Латинской Америки и стран, которые занимают ведущие позиции в экономике континента: Бразилия, Мексика, Аргентина, позволяет говорить о возможных путях развития экономики через участие в процессах международного движения капитала [3] [4].

Изучение динамики позволяет сделать выводы об особенностях движения капитала в странах Латинской Америки. Основным показателем управления международным капиталом является уровень прямых иностранных инвестиций. Процессы регулирования международного движения капитала, в том числе, применяются для выравнивания платежного баланса [9]. Это невозможно без активизации банковского сектора и либерализации деятельности кредитно-финансовых учреждений [2]. Банки являются основными проводниками инвестиционных потоков в экономике, помогая в посткризисный период увеличению притока капитала в национальные экономики. Так в период после кризиса 1998 г. страны Латинской Америки привлекали значительное количество инвестиций, что сопровождалось изменением законодательства в сфере банковских операций, благоприятствующего притоку капитала в страну.

Обратив внимание, что именно в этот период правительства данных стран Латинской Америки получилось обуздать скачки гиперинфляции, что сразу положительно отразилось на динамике движения международного капитала. Инвесторов побуждает перенаправлять свой капитал в Бразилию тенденции роста национальной экономики, с одной стороны, и мировой кризис, коснувшийся развитых стран - с другой.

Регулирование международного капитала страны предполагает и управление процессами оттока капитала из страны. Наибольший отток инвестиций наблюдался в 2006 г. в Бразилии, что означает, что предприниматели инвестировали в экономику других стран значительно больше, чем в бразильскую национальную экономику. Во многом такая ситуация была обусловлена валютной политикой и реализацией плана «Рейл».

Отметим, что приток инвестиций практически всегда значительно превышает отток, что позволяет сделать вывод о заинтересованности инвесторов в экономической активности в национальной экономике Бразилии, а также о соответствующих условиях, созданных руководством страны для инвестирования [3].

Только в 2009 г. отток иностранного инвестирования был ниже среднего уровня, что определялось

кризисом, в том числе на инвестиционном рынке и рынке национальной валюты. Как и после Великой Депрессии 1929-1933 гг. в этих условиях актуально создание условий для накопления частного капитала в промышленном секторе экономики [6].

Обратит внимание, что Аргентина в сопоставлении с другими анализируемыми латиноамериканскими странами практически не имеет оттока прямых иностранных инвестиций, что говорит об отсутствии дополнительных финансовых средств в национальной экономике.

В Бразилии, наоборот, пик портфельных инвестиций приходится на 2009 г., и с этого периода наблюдается существенный спад показателя до нулевого значения в 2013 г. Сейчас Бразилия имеет развитую промышленность и сельское хозяйство, мощный строительный комплекс, который обладает новейшими технологиями. Бразильский промышленный комплекс имеет опыт осуществления глубоководной добычи нефтегазового сектора, современное производство в химической промышленности, а также развитую систему услуг: сектор банковских и финансовых услуг, торговли, складских и информационных услуг.

В Бразилии функционирует развитая система научно-исследовательских учреждений, которые ведут разработки в области углеводородов, исследований в сельской хозяйстве, авиации, автомобильной промышленности, биотехнологии. Отметим, что в большинстве случаев баланс не в сторону национальной экономики. То есть отток капитала значительно превышает его приток, что для развивающихся стран не самое благоприятное развитие ситуации.

Основными факторами привлечения инвестиций в регион являются высокие цены на сырье (особенно природные), рост внутреннего спроса и экономического роста [7]. Латинская Америка в рассматриваемый период не демонстрирует достаточные темпы экономического роста для постоянного привлечения международного капитала. Что является негативным моментом, так как иностранные инвестиции имеют кумулятивный характер [11].

Мерами антициклической политики стали бюджетно-налоговые стимулы. Бюджетные средства направлялись в основном на развитие инфраструктуры, жилищное строительство, на поддержку системообразующих предприятий и сельского хозяйства [8].

В тоже время страны Латинской Америки не имеют таких капиталов, чтобы инвестировать в другие страны. Такая ситуация определяет отрицательный баланс прямых иностранных инвестиций [14].

В Аргентине в последние десятилетия наибольшее развитие получила отрасль телекоммуникаций, а на втором месте – энергетика. Инвестиции на развитие транспорта или воды имеют незначительную часть.

В Бразилии значительные инвестиции были в 2009 г. в энергетика, а в 2014 г. – в транспорт. В телекоммуникации стабильно вкладывается 12-13 млрд. долл. США ежегодно, а в технологии, связанные с водой, и того меньше. В структуре инвестиций Мексики, в которых значительную часть занимают телекоммуникации и транспорт, а в 2014 г. – энергетика.

Можно сделать вывод о динамичном развитии инвестиционного рынка Латинской Америки, особенно после достижения устойчивости в начале 2000-х гг. В период мирового экономического кризиса и после 2009 г. рынки Латинской Америки стали еще более привлекательны для инвесторов на фоне падения привлекательности развитых стран. Именно одностороннее влияние положительных факторов – стабильности валюты и растущего внут-

реннего спроса – говорят об инвестиционной привлекательности стран региона.

В то же время высокая волатильность международных рынков конечной продукции, сырьевых товаров, факторов производства, валютных курсов оказывают сильное влияние на уровень инвестиционной привлекательности стран региона и степень их участия в процессах международного движения капитала. Все эти проблемы требуют комплексного подхода для их решения, ведь главная их причина – глобальные дисбалансы, развивавшиеся и нараставшие в течение длительного времени [5].

Динамика данных показателей и процессов являются в большинстве своем следствием действия различных рисков, сопровождающих процессы международного движения капитала. Эти риски и многоплановая архитектура международного капитала «концентрируются», по нашему мнению, в ряде факторов, определяющих особенности интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала.

Эти факторы можно разделить на две группы, внешние и внутренние. К внешним, на наш взгляд, можно отнести внешнеэкономические и геополитические процессы. К внутренним, соответственно, макроэкономическую обстановку и политическую ситуацию в странах региона.

Соотношение и направленность внешних и внутренних факторов определяют ключевые особенности интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала.

Внешнеэкономические и геополитические факторы представляют собой процессы «извне» влияющие на особенности интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала. Геополитика и состояние международных рынков взаимосвязаны, однако, могут иметь разнонаправленное воздействие на динамику поступления иностранного капитала в страны региона и их экономическое состояние.

Особенностью интеграции стран региона в международное движение капитала (является то, что внешнеэкономические и геополитические процессы в большинстве стран «поддерживают» политическую нестабильность, выражаемую в частой смене режимов и политических курсов. Следствием такого развития стран Латинской Америки стала «сырьевая направленность» иностранных инвестиций, распределенных эти страны по продуктовому признаку и создавших «добывающие» структуры национальных экономик.

Еще одной особенностью в данном вопросе является процесс незаконного ввоза и вывоза капитала обусловленные растущей организационной и территориальной мощью преступных групп и наркобизнеса, что способствует усилению феномена преступности в валютной сфере. В Латинской Америке, где расположены две из трех стран с наиболее рискованной сетью наземной логистики и значительным наркобизнесом (Боливия и Колумбия), вопросы валютного контроля и борьбы с незаконным оборотом капитала стоят особенно остро [15]. Развитию данных процессов активно содействуют США, увеличивая уровень коррумпированности в странах региона.

В то же время намечаются положительные изменения в вопросе интеграции стран региона в международное движение капитала. Так, например, есть перспектива формирования сотрудничества отдельных интеграционных группировок Латинской Америки с созданным в начале 2015 г. Евразийским экономическим союзом в плане взаимовыгодного сотрудничества в сфере высоких технологий и инвестиций. Такое сотрудничество будет иметь своим следствием политическую стабильность и модернизацию отраслевой структуры экономик ведущих

стран региона. Тем более, что Россия как участница Евразийского экономического союза укрепляет свои позиции в мировой финансовой архитектуре [12].

С точки зрения, В.Н. Ткачев, есть основания для превращения России в один из мировых экономических и финансовых центров, поскольку Россия, как и ряд других развивающихся государств, в меньшей степени оказалась подвержена финансовому кризису [10]. В отличие от североамериканских альянсов, особенно сотрудничества с которыми, является дестабилизация политической ситуации в странах региона и «выкачивание» ресурсов.

Влияние политической ситуации и макроэкономической обстановки в странах Латинской Америки также взаимосвязаны. Но стоит отметить, что в случае макроэкономической обстановки, она может оказывать не только прямое, но и обратное воздействие на политическую ситуацию. Так, Куба на протяжении многих десятилетий находившаяся в условиях экономической изоляции и санкций являла собой пример политической стабильности.

В то же время Бразилия, добившаяся значительного роста национальной экономики, укрепления позиций на международной экономической арене «вызывает» в обществе проблемы социально-экономического неравенства, которые при их усугублении могут привести к затяжному политическому кризису в стране, что в свою очередь резко ударит по уровню поступления иностранных инвестиций в Бразилию.

Каждый фактор в отдельности, имеет положительные и отрицательные стороны в плане особенностей интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала. В современных условиях для ведущих стран Латинской Америки наиболее важной стратегической задачей является задача разработки оптимальной социально-экономической и политической модели развития, способной использовать положительные мировые тренды и нивелировать негативные внешние и внутренние процессы.

Основные особенности интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала:

- несоответствие уровня и характера инвестиционных потоков в странах региона целям и задачам их социально-экономического развития;
- отсутствие баланса между уровнем экономического развития и социально-политической конъюнктуры в странах Латинской Америки;
- преимущественно «сырьевой» вариант интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала.

Изучение и обобщение особенностей интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала должны стать основой для разработки концептуального подхода к определению приоритетных направлений и форм интеграции ведущих стран Латинской Америки в международное движение капитала.

Библиографический список

1. Бурлачков В.К. Международные валютно-кредитные отношения: конспект лекций. М.: МГИМО, 2015.
2. Буторина О.В. Международные экономические отношения. Базовые параметры / О.В. Буторина, С.А. Галкин, В.Н. Ткачев; под ред. О.В. Буториной. М.: Вест Мир, 2013. 134 с.
3. Габарта А.А. Влияние участия Мексики в НАФТА на формирование структуры национальной экономики (высылка на автореферат) old.mgimo.ru/files/139867/gabarta_autoref.doc.
4. Ден'ги. Бурлачков В.К., Катасонов В.Ю., Ткачев В.Н. Учебное пособие. М.: МГИМО. 2010.
5. Международные финансы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В.Д. Миловидов [и др.]; отв. ред. В. Д. Миловидов, В. П. Битков. М.: Издательство Юрайт, 2017. с. 39-40.
6. Ткачев В.Н. Анализ сущности денег через призму кризисных явлений / Финансовый бизнес. 2011. № 6 (155), с. 40-48.
7. Ткачев В.Н. Глобализация мировых финансовых рынков. Страховое дело. 2000. № 8, с. 22-30.
8. Ткачев В.Н. Денежно-кредитная статистика. М.: Изд-во МГИМО-Университет, 2008.
9. Ткачев В.Н. Международное движение капитала и проблема финансовых кризисов. Российский аспект. Москва, 2008. (2-е изд.).
10. Ткачев В.Н. Мировой финансовый кризис XXI века: причины и последствия. Мировое и национальное хозяйство. 2008. № 4. [Электронный ресурс]. - 2008. - Режим доступа: <http://www.mires.ru/Index.php>
11. Ткачев В.Н., Бацунова С.И. Базель II для Швейцарии: шаг к прозрачности? Финансовый бизнес. 2012. №1 (156), с. 38-44.
12. Ткачев. В.Н. Интересы России в мировой финансовой архитектуре 21 века. Бизнес и банки. 2008. № 37, с. 1-3.
13. Data from database: World Development Indicators: Всемирный Банк. Электронный ресурс. - Режим доступа в Интернет: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>
14. Demenbava A.G., Tkachev V.N. Russian Financial Institutions: Key Issues and Current Trends in Corporate Governance / Russian International Studies. 2010. № 2, с. 138-160.
15. Perez Gabriel, Seguridad de la cadena logistica terrestre en America Latina (на исп. яз.) [Электронный ресурс]: ECLAC Digital Repository [Электронный ресурс]. - URL: <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/0365> (дата обращения: 06.03.2017).

References

1. Burlachkov V.K. Mezhdunarodnye valyutno-kreditnye otnosheniya: konpekt lekciy. M.: MGIMO, 2015.
2. Butorina O.V. Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya. Bazyeye parametry / O.V. Butorina, S.A. Galkin, V.N. Tkachev; pod red. O.V. Butorinoj. M.: Ves' Mir, 2013. 134 s.
3. Gabarta A.A. Vliyaniye uchastiya Meksiki v NAFTA na formirovaniye struktury nacional'noy ehkonomiki (ssylka na avtoreferat) old.mgimo.ru/files/139867/gabarta_autoref.doc.
4. Den'gi. Burlachkov V.K., Katasonov V.YU., Tkachev V.N. Uchebnoye posobie. M.: MGIMO. 2010.
5. Mezhdunarodnye finantsy: uchebnik i praktikum dlya bakalavriata i magistratury / V. D. Milovidov [i dr.]; otv. red. V. D. Milovidov, V. P. Bitkov. M.: Izdatel'stvo Yurajt, 2017. s. 39-40.
6. Tkachev V.N. Analiz sushchnosti deneg cherez prizmu krizisnyh yavlenij / Finansovyy biznes. 2011. № 6 (155), s. 40-48.
7. Tkachev V.N. Globalizatsiya mirovyh finansovyh rynkov. Strahovoe delo. 2000. № 8, s. 22-30.
8. Tkachev V.N. Denezhno-kreditnaya statistika. M.: Izd-vo MGIMO-Universitet, 2008.

9. Tkachev V.N. Mezhdunarodnoe dvizhenie kapitala i problema finansovykh krizisov. Rossijskij aspekt. Moskva, 2009. (2-e izd.).
10. Tkachev V.N. Mirovoj finansovyy krizis XXI veka: prichiny i posledstviya. Mirovoe i nacional'noe hozyajstvo. 2008. № 4. [Elektronnyy resurs]. – 2008. – Rezhim dostupa: <http://www.mirec.ru/index.php>
11. Tkachev V.N., Bacunova S.I. Bazel' II dlya SHvejcarii: shag k prozrachnosti? Finansovyy biznes. 2012. №1 (150), s. 38-44.
12. Tkachev V.N. Interesy Rossii v mirovoj finansovoy arhitekture 21 veka. Biznes i banki. 2008. № 37, s. 1-5
13. Data from database, World Development Indicators: Vsemirnyy Bank. Elektronnyy resurs. – Rezhim dostupa v Internet: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>
14. Dementieva A.G., Tkachev V.N. Russian Financial Institutions: Key Issues and Current Trends in Corporate Governance. Russian International Studies. 2016. № 2, s. 138-160.
15. Perez Gabriel. Seguridad de la cadena logistica terrestre en America Latina (na isp. yaz.) [Elektronnyy resurs]. ECLAC Digital Repository [Elektronnyy resurs]. – URL: <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/6365> (data obrashcheniya: 06.03.2017).

ПРОБЛЕМЫ ПРИМАТА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА В ИТАЛЬЯНСКОЙ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ ДОКТРИНЕ НА ПРИМЕРЕ РЕШЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА ОТ 23 ФЕВРАЛЯ 2012 ГОДА

Шашкова А.В., к.ю.н., доцент, Московский государственный институт международных отношений (университета) МИД России

Аннотация: Настоящая статья посвящена анализу конституционно-правовой доктрины Италии. Автор рассматривает Решение Европейского суда по правам человека от 23 февраля 2012 года применительно к вопросу примата международного права над национальным законодательством. В настоящей статье дается анализ отдельных положений Конституции Италии, регулирующих вопросы выдачи гражданина. Наиболее значимому анализу в настоящей статье подвергается решение Европейского суда по правам человека от 23 февраля 2012 года, а также законы Босси-Фини и Турко-Наполитано. Автор приходит к выводу о наличии противоречий в трактовке примата международного права внутри государства и с внешней стороны, со стороны Европейского Суда, что неизбежно порождает проблемы, требующие унифицированного решения на международном уровне.

Ключевые слова: конституционно-правовая, примат международного права, закон Босси-Фини, Италия, закон Турко-Наполитано.

Abstract: The present article analyses principles of the constitutional legal doctrine of Italy. The author reviews the Decision of the European Court of Human Rights, dated February 23, 2012, in relation to the issue of primacy of the international law over the national legislation. The present article gives analysis of particular provisions of the Italian Constitution concerning the extradition of citizens. The core part of the research is dedicated to analyzing problems of the above decision as well as the laws of Bossi Fini and Turco Napolitano. The author resumes that there are contradictions in the interpretation of the principle of primacy of the international law within the state of Italy and the European Union. Such problematic contradictions inevitably require a unified solution at the international level.

Keywords: constitutional and legal, priority of international law, Bossi-Fini law, Italy, Turco-Napolitano law.

Конституция Италии 1947 года относится к так называемым поствоенным широким конституциям: вопросы прав личности, подробное описание территориального устройства государства, а также взаимодействие с международным правом нашли в ей место [8]. Данное регулирование отражает тенденцию конституций других европейских государств: Конституции Испании 1978 года [14], Основного закона ФРГ 1949 года, Конституции Португалии 1976 года.

Конституция Италии закрепила примат международного права над внутрисударственным правом Италии. Конституция Италии осудила войну. Это означает разрешение разногласий дипломатическим путем, путем развития диалога между странами или вовлечения верховных международных организаций [2], которым Италия может передать часть своих полномочий. Для анализа данной проблематики необходимо детально рассмотреть Конституцию Италии 1947 года [1]. Каким образом данный вопрос регулируется в Конституции Италии, в законодательных актах и в доктрине, толкующей данные акты.

Ст. 10 Конституции Италии гласит:

"Итальянская правовая система согласуется с общепризнанными нормами международного права.

Правое положение иностранцев регулируется законом в соответствии с международными соглашениями и нормами.

Иностранец, не имеющий в своей стране реальной возможности пользоваться демократическими свободами, гарантированными итальянской Конституцией, имеет право политического убежища на территории Республики в соответствии с условиями, установленными законом.

Не допускается выдача иностранца за политическое преступление".

При толковании данной статьи Конституции Италии необходимо, прежде всего, обратить внимание на то, что законодатель на первое место ставит соответствие внутреннего законодательства Италии нормам международного права. Таким образом, норма международного права не просто признается как часть национального законодательства, но как акт, превалирующий над национальным законода-

тельством [4]. Данное положение обязывает Италию не принимать законодательные и регламентарные акты, противоречащие международному праву, а также признавать не соответствующими Конституции ранее принятые акты, противоречащие международным нормам.

Ст. 10 Конституции Италии также указывает на права иностранца, которые должны быть гарантированы на территории Италии в соответствии с международным правом. Иностранцев граждан, находящихся на территории Италии можно разделить на две категории: граждане Европейского союза и иные иностранные граждане. Граждане Европейского союза имеют на территории Италии те же права, которые предоставлены итальянским гражданам. Речь идет о принципе использования национального права по отношению к гражданам Европейского союза. Гражданам других государств в Италии принадлежат уже не национальные права, а права на основании права взаимности. В зависимости от того, какие права предоставлены итальянским гражданам в том или ином государстве, права этих граждан будут урегулированы соответствующим образом на территории Италии [10]. В любом случае государство не может ухудшать права иностранных граждан относительно того, как их права регулируются международным правом [3].

Решение Европейского суда по правам человека от 23 февраля 2012 года осудило Италию за высылку группы граждан Сомали и Эритреи. Заявителями по данному делу выступили 11 сомалийских и 13 эритрейских граждан, входивших в состав группы из примерно 200 человек, которые покинули Ливию на трех судах с целью проникновения на итальянское побережье. Находясь в территориальных водах Мальты, суда были перехвачены судами итальянской финансовой гвардии и препровождены в Триполи. Заявители утверждали, что их не проинформировали о дальнейших перспективах, и личности их не были установлены. Италия обвинили в нарушении Европейской конвенции по правам человека: два человека из задержанных скончались при невыясненных обстоятельствах. Итальянская сторона, в свою очередь, утверждала, что ее действия опираются на международный договор: двустороннее

соглашение с Ливией, вступившее в силу в феврале 2009 года по борьбе с нелегальной миграцией.

Несмотря на то, что Ливией были ратифицированы все необходимые международные документы, касающиеся соблюдения основных прав, Европейский суд по правам человека признал ответственность Италии за выдворение иностранцев, проживающих в государстве, где существует угроза жестокого обращения с человеком, в государство, где данная угроза также имеется [5]. Даже тот факт, что в момент появления итальянских военных/иностранцев граждане, находившиеся на судах убежище не просили (не являлся оправдательным) для Италии. "Хьюман райтс уотч" и Управление Верховного комиссара по делам беженцев также осудили несколько случаев принудительного возвращения искателей убежища и беженцев в страны высокого риска. В порядке применения статьи 41 Европейской конвенции по правам человека Европейский суд по правам человека присудил каждому заявителю 15 000 евро в качестве компенсации морального вреда.

Ст. 41 Европейской конвенции по правам человека гласит:

"Если Суд объявляет, что имело место нарушение Конвенции или Протокола к ней, а внутреннее право Высок Договаривающейся Стороны допускает возможность лишь частичного устранения последствий этого нарушения, Суд в случае необходимости, присуждает справедливую компенсацию потерпевшей стороне."

Несколько по-разному можно трактовать права мигранта на итальянской, европейской и международном уровне [13]. С одной стороны существует широкий перечень инструментов для защиты прав мигранта. С другой стороны, важно правоприменение. При отсутствии четкой, полной и эффективной гармонизации, имплементации и реализации законодательства сложно гарантировать задекларированные международным правом ценности и нормы, касающиеся неприкосновенности прав человека [7]. Итальянское законодательство, изначально предусматривавшее гарантии основных прав человека, в том числе в случае нелегальной миграции на территорию Италии, постоянно изменяло данное законодательство в соответствии с международными требованиями, имплементируя в него процедуры, предусматриваемые международным правом [12].

Закон Босси-Фини Итальянской Республики, принятый в 2002 году устанавливает права и обязанности иностранных граждан, находящихся на территории Италии. В случае принятия решения о высылке иностранного гражданина по решению, принятому в административном порядке префектом итальянской провинции¹, по причине отсутствия у иностранных граждан действительных документов, их необходимо поместить в центр временного пребывания для их идентификации, как установлено законом Турко-Наполитано². Закон Турко-Наполитано регулирует правовое положение иностранного гражданина, имплементирует в полной мере основные права, предусмотренные международным правом, в том числе право на семью, на медицинское обслуживание, на информирование.

Впервые в итальянской истории данным законом была установлена процедура выдворения иностранного гражданина за пределы Италии. При этом никакой уголовной ответственности у такого гражданина не возникает. В соответствии со ст. 12 данного закона иностранные граждане подлежат помещению в центры временного пребывания, для проведения там процедуры идентификации, результатом которой является принятие решения о принятии иностранного гражданина на территории Италии либо его выдворения за пределы государства. Впо-

следствии правительство Италии на основании данного закона приняло несколько законодательных декретов (например, законодательный декрет № 286/1998³), более подробно регулирующих процедуру выдворения иностранного гражданина за пределы Италии. Поскольку лица, задерживаемые на основании закона Турко-Наполитано получали тот же уголовно-процедуральный статус, что и лица, задерживаемые в порядке уголовного судопроизводства, следует отметить противоречивость данного закона. С одной стороны, он декларирует, что задержанные не несут уголовной ответственности, с другой стороны, данный закон дает таким задержанным уголовно-правовой статус подозреваемых в уголовных преступлениях. Данная законодательная непоследовательность вызвала определенную критику, как на международном, так и на внутрисударственном уровне, что явилось основанием для изменения закона Турко-Наполитано путем принятия нового закона.

Закон Турко-Наполитано был модифицирован законом Босси-Фини, который более подробно регулировал вопросы незаконной миграции, незаконной работы и иные связанные вопросы. Данный закон, как и многие иные законы в Италии, получил свое наименование от лица, его добивавшихся Джанфранко Фини и Умберто Босси, занимавших в правительстве Сильвио Берлускони посты вице-председателя Совета министров и министра институциональной реформы и бюджета. Без изменений данный закон действовал до 2003 года, затем, в следствие экономического кризиса в Италии, потребовалось внесение изменений. Данный закон установил возможность запроса путем почтовой связи официальных разрешений на работу и пребывание иностранных граждан на территории Италии. Основные вопросы, регулируемые данным законом, следующие:

- Выдворение за пределы государства с сопровождением до границы,
- Разрешение на пребывание, связанное с осуществлением работы,
- Пресечение применения насилия в отношении перемещаемых лиц,
- Помощь жильем, больным различными заболеваниями, лицам, имеющим контракт на работу на срок не менее 1 года,
- Использование военно-морского флота для пресечения случаев незаконного пересечения границы.

Закон запрещает выдавать разрешение на временное пребывание, постоянное пребывание или гражданство Италии лицам, не имеющим существенных оснований подтверждения работы или достаточных денежных средств для существования. Кроме данного общего правила выдачи документов для проживания на территории Италии, закон предусматривает специальные разрешения для лиц, подающих прошение об убежище. Данный закон основан как на международных договорах, заключенных между Италией и иными государствами, так и между Италией и граничащими с Италией странами, обязывающими полицейские силы соответствующих государств сотрудничать в вопросах нелегальной миграции.

Конституция Италии также гарантирует иностранным гражданам, преследующимся по политическим причинам в их родной стране, не имеющим возможности осуществлять там гарантированные права и свободы, право на политической убежище на территории Италии [6]. Данное право на убежище также было имплементировано в итальянское текущее законодательство в соответствии с международными нормами: соответствующие изменения были внесены в закон Босси-Фини, а также в специ-

альный закон Мартелли № 39 от 28 февраля 1990 года¹, посвященный срочным нормам в отношении политического убежища, выдача² разрешение на пребывание лиц, не являющихся гражданами Европейского Союза, и регулирования перемещения иностранных граждан, не являющихся гражданами Европейского Союза, по территории Италии.

Наиболее значимые вопросы данного закона касаются следующих пунктов:

- Доступа к процедуре получения убежища: процедура задержания лиц, просящих убежище, при нарушении стандартов, предусмотренных нормами международного права, а также запрет высылки таких граждан в государства, где имеется риск грубого нарушения прав человека.

- Допуска возможности того, что многие мигранты, добравшиеся до территории Италии морем через Ливию, являются выходцами из тех стран, где грубо нарушаются права человека.

Здесь интерес представляет различный подход к регулированию данного права на убежище на территории Италии судами крупных городов и Конституционным судом Италии и Европейским Судом по правам человека [16]. Как уже было показано выше, Европейский суд по правам человека признал нарушение Италией Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод и присудил компенсацию морального вреда³. При этом внутренние суды таких городов как Генуя, Турин, Анкона, Бергия, Триест, Милан и Верона признали законность положений закона Босси-Фини, на основании которого проводились выдворения за пределы Италии нелегальных мигрантов из государства, не являющихся членами Европейского Союза. Аналогично Конституционный суд Италии в своем решении № 22 от 2002 года⁴ признал оспариваемые положения закона Босси-Фини соответствующими Конституции Италии [14].

Противоречивость отношения к данному вопросу при должной имплементации всех международно-правовых норм на территории Италии объясняется тем, что Италия – ближневосточное государство, в которое незаконные мигранты поступают морским путем [15]. Даже если рассмотреть выделяемые Европейским Союзом средства для финансирования данных временных лагерей на территории Италии, а также регулирования вопроса распределения мигрантов по всей территории Европейского Союза, охваченной экономической и физической удар приходится именно на территорию Италии. Каждое государство

согласно Конституции защищает свой суверенитет и права своих граждан. Суд Европейского Союза уже рассматривает проблему через призму международного права [9]. Иногда угол зрения для анализа ситуации на территории Италии и в Европейском Союзе не совпадает. С точки зрения международного права слово "мигрант", заложенное в данном законе, имеет отрицательный характер. Центры временного размещения обозначаются как центры идентификации и высылки. Время максимального пребывания в данных центрах однако законодательно постоянно увеличивалось: закон Турко-Наполитано предусматривал максимальное нахождение иностранного гражданина в таком центре в течение 30 дней, закон Босси-Фини – в течение 60 дней, в настоящее время данный срок увеличен до 180 дней. Часто данные центры называют местом, где иностранец получает пенитенциарное наказание, поскольку он впоследствии остается на свободе без сопровождения до итальянской границы. То есть, с формальной точки зрения, такой иностранец свободен, однако юридически его свобода включается только в том, что он самостоятельно должен покинуть территорию Италии.

Наконец, Конституция Италии предусматривает невозможность выдачи иностранного гражданина, преследуемого в ином государстве по политическим причинам. Согласно итальянской Конституции выдача по политическим мотивам не подпадает ни собственные граждане государства, ни иностранные граждане. Лица, участвующие в оппозиционной деятельности, в отношении которых происходит нарушение прав человека, также относятся к данной категории. К политическим преступлениям, однако, не относятся такие преступления, как геноцид и подобные.

Ст. 26 Конституции Италии расширяет положение о возможных случаях выдачи гражданина, предусмотренных международными соглашениями.

«Выдача гражданина может состояться только в случаях, предусмотренных международными соглашениями.

Ни в коем случае не допускается выдача за политические преступления».

Таким образом, признание примата международного права может по-разному оцениваться внутри государства и с внешней стороны, в данном случае, со стороны Европейского суда, что неизбежно порождает проблемы, требующие унифицированного решения на международном уровне.

¹ Legge 30 luglio 2002, N.189. URL: https://www.unhcr.it/wp-content/uploads/2015/12/legge_bossi_fini.pdf

² Legge costituzionale 22 novembre 1999, No. 1 "Disposizioni concernenti l'elezione diretta del Presidente della Giunta regionale e l'autonomia statutaria delle Regioni", pubblicata nella Gazzetta Ufficiale No. 299 del 22 dicembre 1999. Legge 6 marzo 1998, n. 40. URL: <https://tabadec.files.wordpress.com/2010/04/legge-turco-napolitano.pdf>

³ Decreto Legislativo 23 luglio 1998, n. 286. URL: <http://www.camera.it/parlam/leggi/deleghe/98286d1.htm>

⁴ Закон Мартелли № 39 от 28 февраля 1990 года был первым актом текущего законодательства Италии, регулирующим вопросы миграции иностранных граждан, не являющихся гражданами Европейского Союза.

⁵ Corte Costituzionale Ordinanza 22/2002. URL: <http://juriswiki.it/provvedimenti/ordinanza-corte-costituzionale-22-2002-it>.

Библиографический список

1. Барабанов О.В. Тенденции развития региональной политики Италии // О.В. Барабанов // Вестник МГОМО-Университета. - 2012. - №1. - С. 61-67.
2. Волеводз А.Г. XIII Конгресс ООН по предупреждению преступности и уголовному правосудию: некоторые итоги / Библиотека кримиалиста. Научный журнал. 2013. 6 (23). С. 268-282.
3. Иванов Д.В., Колесникова А.В. Актуальные вопросы соблюдения государствами международных стандартов в области прав человека / Московский журнал международного права. 2013. № 4. С.3.
4. Иностранное конституционное право. Под редакцией В.В. Маклакова. Издательство «Юристъ», 1996.
5. Италия. Конституция и законодательные акты. М.: Прогресс, 1988.
6. Конституционное право зарубежных стран. Учебник для вузов. / Под ред. Баглая М.В., Лейбо Ю.И., Зинина Л.М. 3-е изд. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2010. (Глава 18. Основы конституционного права Италии.)
7. Маслова Е.А. Политика Италии: от эклассификации к глобальным интересам // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2016. № 7 (318). С. 118-122.
8. Реформа избирательной системы в Италии и России. М.: ИГП РАН, 1995.

9. Туманов В.А. Половченко К.А. Конституционные основы судебной власти. / Конституционное право зарубежных стран: учебник / под общ. ред М.В. Баглая, Ю.И. Лейбо, Л.М. Энтина. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2010. С. 326.
10. Шашкова А.В. Проблемы денонсации международных договоров в Испании. / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии № 9 (ч. 4). 2017. с. 112 – 114.
11. Шашкова А.В. Конституционно-правовые основы судебной власти в Италии / Конституционно-правовые основы судебной власти в зарубежных странах: коллективная монография ; под ред. К.В. Карпенко. «МГИМО-Университет». 2017. 325 с. ISBN 978-5-9228-1626-2. с. 264-280.
12. Шашкова А.В. Новый закон о выборах в Италии // Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции (10 октября 2015г.) «Основные проблемы и тенденции развития в современной юриспруденции», г. Волгоград, с. 25-27.
13. Шашкова А.В. Правительство Испании (организационно-правовые проблемы). Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02. -М. 2001. - 162 с.
14. Шашкова А.В. Понятие механизма государственного управления. Высшие и центральные органы публичной администрации в Испании. Юрист. 1999. № 4. С. 6-12.
15. Шашкова А.В. Конституционное правосудие в Испании на примере процедуры amparo. Право и государство: теория и практика № 5 (149). 2017. с. 49 – 54.
16. Шашкова А.В. Russian Business Law. M. Lincor. 2007. С. 483.

References

1. Barabanov O.V. Tendenci razvitiya regional'noj politiki Itali / O.V. Barabanov // Vestnik MGIMO-Universiteta. - 2012. - №1. - S. 61-67.
2. Volevodz A.G. XIII Kongress ООН po preduprezhdeniyu prestupnosti i upolovnomu pravosudiyu: nekotorye itogi / Biblioteka kriminalista. Nauchnyj zhurnal. 2015. 6 (23). S. 288-282.
3. Ivanov O.V., Kolesnikova A.V. Aktual'nye voprosy soblyudeniya gosudarstvami mezhdunarodnykh standartov v oblasti prav cheloveka / Moskovskij zhurnal mezhdunarodnogo prava. 2013. № 4. S.3.
4. Inostrannoe konstitucionnoe pravo. Pod redakciej V.V. Makiskova. Izdatel'stvo «Yurist», 1996.
5. Italiya. Konstituciya i zakonodatel'nye akty. M.: Progress, 1988.
6. Konstitucionnoe pravo zarubezhnykh stran. Uchebnik dlya vuzov. / Pod red. Baglaya M.V., Lejbo YU.I., Ehntina L.M. 3-e izd. - M.: NORMA-INFRA-M, 2010. (Glava 18. Osnovy konstitucionnogo prava Itali.)
7. Maslova E.A. Politika Itali: ot ehkspansionizma k global'nym interesam / Nauchno-analiticheskij zhurnal Obozrevatel' - Observer. 2016. № 7 (318). S. 118-122.
8. Reforma izbiratel'noj sistemy v Itali i Rossii. M.: IGP RAN. 1995.
9. Tumanov V.A. Polovchenko K.A. Konstitucionnye osnovy sudebnoj vlasti. / Конституционное право зарубежных стран: учебник / под общ. ред М.В. Баглая, Ю.И. Лейбо, Л.М. Энтина. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2010. С. 326.
10. Shashkova A.V. Problemy denoncacii mezhdunarodnykh dogovorov v Ispanii. / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii № 9 (ch. 4). 2017. s. 112 – 114.
11. Shashkova A.V. Konstitucionno-pravovye osnovy sudebnoj vlasti v Itali / Konstitucionno-pravovye osnovy sudebnoj vlasti v zarubezhnykh stranah: kolektivnaya monografiya ; pod red. K.V. Karpenko. «MGIMO-Universitet». 2017. 325 s. ISBN 978-5-9228-1626-7. с. 264-280.
12. Shashkova A.V. Novyj zakon o vyborah v Itali // Sbornik nauchnykh trudov po itogam II Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (10 oktyabrya 2015g.) «Osnovnye problemy i tendenci razvitiya v sovremennoj yurisprudenции», g. Volgograd, s. 25-27.
13. Shashkova A.V. Pravitel'stvo Ispanii (organizacionno-pravovye problemy). Dis. ... kand. jurid. nauk: 12.00.02. -М. 2001. - 162 с.
14. Shashkova A.V. Ponyatie mekhanizma gosudarstvennogo upravleniya. Vysshie i central'nye organy publichnoj administracii v Ispanii. Yurist. 1999. № 4. S. 6-12.
15. Shashkova A.V. Konstitucionnoe pravosudie v Ispanii na primere procedury amparo. Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika № 5 (149). 2017. с. 49 – 54.
16. Shashkova A.V. Russian Business Law. M. Lincor. 2007. С. 483.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШОС КАК РЕГИОНАЛЬНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Джубович Е.С., аспирант, соискатель, Государственный Университет Управления г. Москва

Аннотация: Многие международные организации и отдельные страны проявляют интерес к сотрудничеству с ШОС в различных сферах, а некоторые выражают намерение стать её членами. Несмотря на небольшой срок своего существования, ШОС как новая геополитическая реальность привлекает к себе внимание мирового сообщества, что закономерно вызывает вопрос о перспективах её дальнейшего развития. В условиях, когда Запад взял курс на международную политическую и экономическую изоляцию России, остро встает задача нейтрализации этого конфронтационного сценария, для чего необходимо повышать геополитический вес таких международных и региональных объединений, в основе деятельности которых заложен принцип многополярности и дистанцирования от Запада. К ним, в первую очередь, относится и ШОС. Поэтому развитие экономической интеграции посредством налаживания транспортной инфраструктуры – является жизненно необходимым фактором для российской экономики.

Ключевые слова: Транспортная инфраструктура, страны ШОС, развитие, транспорт, экономическое сотрудничество.

Abstract: Many international organizations and individual countries show interest in cooperating with the SCO in various fields, and some intend to become its members. Despite the short period of its existence, the SCO as a new geopolitical reality has attracted the attention of the world community, which naturally raises the question about the prospects of its further development. In conditions, when the West took a course on international political and economic isolation of Russia, the acute task of neutralizing this confrontational scenario, which is necessary to increase the geopolitical weight of such international and regional associations, in the heart of which the principle of multipolarity and distancing from the West. To them in the first place, applies to the SCO. Therefore, the development of economic integration through the establishment of transport infrastructure is a vital factor for the Russian economy.

Keywords: Transport infrastructure, the countries of the SCO, development, transport, economic cooperation.

С распадением Советского Союза начались кардинальные изменения в регионе Центральной Азии. Новые государства получили возможность самостоятельно определять свой внешнеполитический курс. На региональную арену вышли новые игроки, началось усиление исламского радикализма, но, не смотря на происходящие изменения, доминирующая роль геополитических факторов все же отводится именно к образованию ШОС.

Большая доля внимания, уделяемого Центральной Азии со стороны соседних стран и ведущим мировым акторам, предопределена тремя ключевыми факторами. Во-первых, регион расположен в самом центре Евразии, на стыке цивилизаций, в области непосредственного соприкосновения масштабов мировых этносов, что определяет его высокую геополитическую значимость. Во-вторых, повышенное внимание определено мощной энергетическим потенциалом региона и его транзитными возможностями. В-третьих, Центральная Азия находится в тесной близости с Афганистаном, где не утихают гражданские волнения и конфликты.

Подобные факторы требуют от акторов, которые граничат с данным регионом и соответственно крайне заинтересованы в его стабильности, активных действий по налаживанию контактов с его странами, определению целей и выработке стратегий, которые бы могли направлять совместную политику.

Формированию ШОС предшествовали активные дипломатические контакты КНР и СССР с конца 1960-х гг. в сфере урегулирования, прежде всего, пограничных вопросов. Как уже было отмечено, на распад СССР и образование в регионе Центральной Азии новых независимых государств также повлияла необходимость перехода от двустороннего формата ко многостороннему.

В качестве нового инструмента по укреплению взаимного доверия и развитию регионального сотрудничества между Китаем, Россией, Казахстаном, Кыргызстаном и Таджикистаном стала так называемая «Шанхайская пятерка», образованная

в 1996 г. в результате подписания двух ключевых документов 1996, 1997 гг.

Страны ШОС, особенно центрально-азиатские, находятся на уровне экономического развития, уступающем среднему мировому уровню. При этом Китай является второй по величине экономикой мира. В ШОС участвуют страны с громадными различиями по размерам экономики: экономика Китая в 870 раз больше, чем экономика Кыргызстана.

Еще одна особенность ШОС – удаленность от морей центрально-азиатских членов организации, западных районов Китая и сибирских районов России, что затрудняет их экономическое развитие, поскольку в условиях глобализации широкое общение с мировыми рынками является главным фактором экономического развития.

На саммите ШОС в Санкт-Петербурге 7 июля 2002 г. была принята Хартия ШОС, которая стала базовым уставным документом организации. Документ определил структуру региональной организации, ее цели, задачи, а также приоритетные направления деятельности. Процесс организационного оформления Организации, официально завершила регистрация Хартии ШОС в Секретариате Организации Объединенных Наций, а самой организации – в качестве наблюдателя в Генеральной Ассамблее ООН.

Важность ШОС как Организации придает сотрудничество с третьими странами и организациями: Исполком СНГ (апрель 2005 г.), Секретариат АСЕАН (апрель 2005 г.), ЕврАзЭС (май 2006 г.), ОДКБ (октябрь 2007 г.), ЭСКАТО (январь 2008 г.) и др.

В качестве важной особенности ШОС стоит отметить и тот факт, что в ее состав входят разные по населению, площади и экономическому потенциалу страны. Общая территория входящих в Организацию стран составляет, примерно 23% от общей площади суши всей планеты, а совокупное население стран-участниц ШОС занимает четверть населения Земли, доля в мировом ВВП равна примерно 17% (таблица 1,2).

Таблица 1 - Место стран-участниц ШОС в мировой экономике (по состоянию на 2016 г.)

Страна	Население (млн. человек)	Площадь (км ²)	ВВП (млрд. долл.)	Экспорт (млрд. долл.)	Импорт (млрд. долл.)
Китай	1 380, 0	9 597 000	7 870	2 090	1 580
Россия	146,5	17 100 000	3 437	285,49	183,6
Казахстан	17,9	2 725 000	184,3	1,632	2,838
Киргизия	6,1	199 900	0,1	1,3	2,1
Таджикистан	8,3	143 100	2,1	0,89	3,4
Узбекистан	32,1	448 978	20,4	1,5	14
Всего по ШОС	1591	30213978	11510,9	2109	1785,3
% доля от мира	19,1	23%	16,3	15	11

Кроме Китая и России, все центрально-азиатские страны-члены ШОС находятся в конце рейтинга конкурентоспособности стран мира по данным Всемирного экономического форума. Лишь Китай зани-

мает позицию 28-го места, лидируя в группе тридцатки первенства. Россия находится на 48-й позиции, Казахстан - 53-й, Узбекистан - 106-й, Таджикистан - 77-й, Киргизия - 111-й.

Таблица 2 - Страны-участницы ШОС в глобальном рейтинге

Страна	Место в рейтинге	Индекс конкурентоспособности
КНР	28	3,0
Россия	48	4,5
Казахстан	53	4,4
Таджикистан	77	4,1
Киргизия	111	3,7
Узбекистан	-	-

Интеграционная привлекательность ШОС на данном этапе обусловлена расширением повестки дня Организации, что зафиксировано в Стратегии развития ШОС до 2025 года, принятой также в Уфе в 2015 году. Согласно тексту Стратегии, «государства-члены подтверждают необходимость принятия совместных мер в целях обеспечения устойчивого социально-экономического роста, интенсификации торгово-экономической и инвестиционной деятельности, развития сотрудничества в высокотехнологичных отраслях экономики, модернизации различных отраслей промышленности, совершенствования транспортно-логистической, информационно-коммуникационной и иной инфраструктуры, повышения экономической конкурентоспособности, уровня и качества жизни населения государств-членов ШОС».

ШОС сегодня - это гармонично развивающаяся региональная международная организация, деятельность которой исключительно актуальна на фоне массовых этнотерриториальных, политических, пограничных и иных конфликтов. С целью повышения уровня доверия между странами Центрально-Азиатского региона была организована система регулярных многосторонних встреч и консультаций (на различных уровнях принятия решений), созданы международно-правовые основы для значительного увеличения экономического и гуманитарного сотрудничества стран ШОС.

Основополагающим инструментом и механизмом деятельности ШОС выступают ежегодные встречи глав и руководителей государств-участников, где определяется повестка дня для сотрудничества на определенный период.

Вопросу расширения транспортно-коммуникационных возможностей и увеличению транзитного потенциала региона было уделено внимание на саммите глав государств-членов ШОС, проходившем в Ташкенте в июне 2016 года. Отмечена необходимость скорейшего вступления в силу «Соглашения о создании благоприятных условий для международных автомобильных перевозок», подписанное в Душанбе в сентябре 2014 года на заседании глав правительств стран-членов ШОС.

Саммит 2016 г. ознаменовался обменом мнениями по широкому спектру вопросов, охватывающих проблемы сотрудничества в сфере инвестиций, финансирования совместных проектов, обмен опытом и подготовку кадров, расширение сотрудничества с финансовыми структурами государств-участников, а также вопросы касательно наблюдателей, партнеров и новых членов Организации. В частности, было подтверждено намерение вступления в ШОС Индии и Пакистана, которые успешно стали полноправными членами Организации на саммите 2017 г. 9 июня.

Не случайно, что в последнее время интерес к названному транспортному путю со стороны государств ШОС возрастает. Переориентация маршрутов и развитие инфраструктуры торговли между Восточной и Южной Азией и Западной Европой способны коренным образом изменить и характер товарных потоков, и количество денег, которые получают страны ШОС от такого транзита. Проблема в том, что в СССР все транспортные пути замыкались внутри страны. Сейчас, когда на постсоветском пространстве образовалось несколько независимых государств, эти пути остаются в прежнем состоянии и вовсе не развезены ни к Персидскому заливу, ни к Индийскому океану, ни во внутренние районы Китая. Тем не менее, для того, чтобы тот или иной маршрут транспортного моста действительно стал наиболее привлекательным, сегодня требуется учет самых разных факторов, а значит и требуется и большая работа. Как свидетельствуют специалисты, ныне приоритет принадлежит интермодальным контейнерным перевозкам, когда на маршруте используются разные виды транспорта, а грузовладельцу гарантируется контейнерная доставка «от двери до двери». В этих целях все шире применяются смешанные автомобильно-железнодорожные перевозки, платформы для автопоездов. Столь же важны вопросы совершенствования технологии таможенного оформления, информационного обеспечения, чтобы быть конкурентоспособными на рынке азиатско-европейского транзита. И это перспективное направление взаимодействия в ШОС.

Для того чтобы стать эффективной экономической организацией, необходимо не только снизить сырьевую направленность экономик стран ШОС, но

и активно развивать сотрудничество в инновационной сфере. При этом странам крайне важно необходимо находить политические и экономические механизмы, активизировать дальнейшее развитие данной структуры и приносить выгоды всем участникам

процесса. Безусловно, очевидно видится тот факт, что без серьезного экономического подспорья ШОС не сможет в полной мере стать влиятельной и действенной региональной структурой.

Содержание

МЕТОД ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАЛОГОВЫХ СТАВОК КАК ПУТЬ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ДИСБАЛАНСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ Абдулгалимов А.М.	285
УСЛОВИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОЗИТИВНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Артеменко В.Б.	288
ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ Батаева П.С.	292
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПАО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ МОРСКОЕ ПАРОХОДСТВО» В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ Блинова О.Н., Рубинштейн Е.Д.	295
МЕХАНИЗМ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТАМОЖЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ Блинова О.Н., Рубинштейн Е.Д.	300
ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРАКТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ВУЗА) Бодня М.С., Кожеников А.А., Муравьев С.Р.	305
ВОПРОСЫ ВОСПРИЯТИЯ НАСЕЛЕНИЕМ «ЗЕЛЕНОГО» БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ Бондаренко В.А.	312
МОДЕЛЬ КОЭВОЛЮЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ Брагина Э.В., Илюхина А.С., Киселев И.К.	318
К ВОПРОСУ О ПЕРЕХОДЕ К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ Будаков А.В.	324
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, ОСНОВАННОЙ НА ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА Дедова О.В., Шварц Э.С., Шварц М.Р., Ермакова Л.В.	329
ИНВЕСТИЦИИ В МИРОВУЮ ЭНЕРГЕТИКУ Жизнин С.Э., Тимохов В.М.	335
АКТУАЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РОССИИ Калашников Г.М., Балаян Э.В., Ларкин А.С.	340
КРЕДИТОВАНИЕ ИЛИ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИК НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ Кулов А.Р., Соловьева Н.Е.	342
СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ В ГИПЕРКОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ Куняев Н.Е.	345
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЯСОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ Курочкин В.Н., Требух С.С.	351
ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА Лебедева Т.Е., Дзугитина А.Л.	355
ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ «УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ» НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР Маркин С.В.	359
ВЗАИМОСВЯЗЬ СИСТЕМ КОНТРОЛЛИНГА И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА Мухайлова О.А., Лушников А.О.	365
ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОГО ОТРАЖЕНИЯ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Мощенко О.В., Батова Б.Э.	369
СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ Сарычева Т.В.	373
СОСТОЯНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОР ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Саушева О.С., Кузьмин В.В.	381
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ Сколубович А.Ю.	386
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ АГРАРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТОРФЯНОГО КЛАСТЕРА РЕГИОНА Соловьева Н.А., Шарыбар С.В.	388
МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ СКФО Уянаев Б.Б., Кузнецов И.А., Уянаева Х.Б.	394
АНАЛИЗ ПРИЧИН РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА ВЬЕТНАМА Фан М.Л.	398

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ВЕДУЩИХ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА Фонина О.Н.	401
ПРОБЛЕМЫ ПРИМАТА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА В ИТАЛЬЯНСКОЙ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ ДОКТРИНЕ НА ПРИМЕРЕ РЕШЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА ОТ 23 ФЕВРАЛЯ 2012 ГОДА Шашкова А.В.	405
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШОС КАК РЕГИОНАЛЬНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ Якубович Е.С.	409

Contents

THE METHOD OF DIFFERENTIATION OF TAX RATES AS A WAY TO ADDRESS THE IMBALANCE IN THE ECONOMY Abdulgalimov A.M.	285
CONDITIONS AND DIRECTIONS THE POSITIVE TRANSFORMATION OF INNOVATION-ORIENTED ECONOMIC SYSTEMS Artemenko V.B.	288
A THEORETICAL JUSTIFICATION FOR INCOME TAX Bataeva P.S.	292
COMPARATIVE ANALYSIS OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE PJSC "FAR EAST SEA SHIPPING COMPANY" IN THE REGIONAL ASPECT Blinova O.N., Rubinshtejn E.D.	295
THE MECHANISM OF CUSTOMS ADMINISTRATION OF THE REVENUES OF THE FEDERAL BUDGET ON THE EXAMPLE OF REGIONAL CUSTOMS OFFICES Blinova O.N., Rubinshtejn E.D.	300
INTRODUCTION ELEMENTS OF AN EFFECTIVE CONTRACT AS THE FACTOR OF INCREASE OF EFFECTIVENESS OF WORK OF UNIVERSITY TEACHERS (REGIONAL UNIVERSITY) Bodnya M.S., Kozhevnikov A.A., Murav'ev S.R.	305
QUESTIONS OF PERCEPTION BY THE POPULATION OF «GREEN» BRAND OF THE ROSTOV REGION Bondarenko V.A.	312
CO-EVOLUTION MODEL AND ITS PRACTICAL IMPLEMENTATION IN REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT Bragina Z.V., Dyuhina A.S., Kiselev I.K.	318
THE DIFFICULTIES OF TRANSITION TO AN INNOVATION ECONOMY AND HOW TO ADDRESS THEM Budakoy A.V.	324
THE USE OF BUDGETING FOR THE IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM OF PAY BASED ON THE ASSESSMENT OF STAFF PERFORMANCE Dedova O.V., SHvarc E.H.S., SHvarc M.R., Ermakova L.P.	329
INVESTMENT IN GLOBAL ENERGY ZHiznin S.Z., Timohov V.M.	335
THE RELEVANCE OF BUSINESS PLANNING FOR THE FEDERAL STATE-OWNED INSTITUTIONS IN RUSSIA Kalashnikov G.M., Bilyan E.H.V., Larkin A.S.	340
CREDITING OR INVESTMENT AS SOURCE OF ACCUMULATION OF THE CAPITAL IN AGRICULTURE Kulov A.R., Solov'eva N.E.	342
PRINCIPLES SYSTEM OF THE IMPROVING MANAGEMENT CONCEPT FOR THE CONSTRUCTION SECTOR BUSINESS ASSOCIATIONS IN THE HYPER-COMPETITIVE ENVIRONMENT Kunyashev N.E.	345
TRENDS OF DEVELOPMENT OF MEAT AND PRODUCT SUB-SUB-COMPLEX OF THE ROSTOV REGION Kurochkin V.N., Trebuh S.S.	351
PECULIARITIES OF STAFF SELECTION BY HOSPITALITY INDUSTRY ENTERPRISES Lebedeva T.E., Lazutina A.L.	355
THE INFLUENCE OF THE CORPORATE SYSTEM "KNOWLEDGE MANAGEMENT" ON THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL CAPACITY AND THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS ENTITIES Markin S.V.	359
THE RELATIONSHIP OF COST ACCOUNTING SYSTEMS AND MANAGEMENT ACCOUNTING Mihajlova O.A., Lushnikova A.O.	365
PROBLEMS OF RELIABLE REFLECTION OF BIOLOGICAL ASSETS IN THE ACCOUNTING RECORDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES Moshchenko O.V., Batova B.Z.	369
STATISTICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF ECONOMIC ACTIVITIES OF THE REPUBLIC OF MARI EL Sarycheva T.V.	373
CONDITION OF MATERIAL-TECHNICAL BASE OF AGRICULTURE AS A FACTOR OF FOOD SECURITY Sausheva O.S., Kuz'min V.V.	381
THE USE OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN HOUSING AND COMMUNAL SERVICES Skolobovitch A.YU.	386
THE ECONOMIC MECHANISM OF THE ORGANIZATION OF AGRICULTURAL COMPONENT OF PEAT CLUSTER OF THE REGION Solov'eva N.A., SHarybar S.V.	388
MECHANISMS OF PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MOUNTAIN TERRITORIES OF THE NCFD Uyanayev B.B., Kuyancev I.A., Uyanayev H.B.	394
ANALYSIS OF THE REASON FOR THE GROWTH OF VIETNAM'S PUBLIC DEBT Fam M.L.	398
ESPECIALLY THE INTEGRATION OF LEADING COUNTRIES IN LATIN AMERICA IN THE INTERNATIONAL MOVEMENT OF CAPITAL Formina O.N.	401
INTERNATIONAL LAW PRINCIPLE PROBLEMS IN THE ITALIAN CONSTITUTIONAL DOCTRINE UNDER THE EXAMPLE OF THE DECISION OF THE EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS, DATED 23 FEBRUARY 2012 SHashkova A.V.	405
THE CHARACTERISTICS OF THE FORMATION OF THE SCO AS A REGIONAL ASSOCIATION Yakubovich E.S.	409

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 11 (ч.3), 2017 г.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных AgriX

Журнал включен Перечень рецензируемых
научных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук
Высшей аттестационной комиссии при Мини-
стерстве образования и науки Российской Фе-
дерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука, техно-
логия", 2017

Подписано в печать 30.11.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 16,0.

Заказ 11

Отпечатано в Издательстве ИП Лукин А.С.

Editor - V. A. Bondarenko
Computer layout - O.V. Egorova

Founder - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027, Ки-
ров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international ab-
stract database AgriX

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the Rus-
sian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2017

Signed in print 11.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 16,0.

Order 11

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin