
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

Научный журнал

ISSN 1814-8476

№ 2 2020

Научный журнал
«Управленческий учет»

ISSN 1814-8476

Журнал издается с 2005 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.uprav-uchet.ru.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 - 70280.

Редакция и издатель – Издательский дом «Академический» (комм. обозн. ООО «Центр правового и издательского обеспечения «Правовая сфера»)

Шифры научных специальностей
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU. ИФ РИНЦ - 0,354

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 18,5
Тираж 500 экз.
Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОРРЕКТИРОВКА ПЕРВИЧНОГО УЧЕТНОГО ДОКУМЕНТА, СОСТАВЛЕННОГО НА БУМАЖНОМ НОСИТЕЛЕ	
Ш.И. Алибеков, В.В. Морун, И.Ф. Нумухаметов	4
МЕСТО САЛДИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
А.А. Акбашева, М.А. Дзуганова, И.Ш. Дзахмишева.....	9
ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ МАРКЕТИНГЕ	
М.П. Бокша, В.С. Баженова	18
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПТИЦЕВОДСТВЕ	
В.Ф. Васькин, А.А. Кузьмицкая, О.Н. Коростелева.....	24
ТРАНСФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ ВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	
Н.В. Колоскова, О.А. Чистякова, А.А. Вальтер.....	30
УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНИМ ДОЛГОМ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	
Э.А. Хаирова.....	40
КЛАСТЕРНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИМСТВА В ОБЗОРЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ	
М.А. Чирков, М.С. Чистяков.....	46
РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	
М.А. Асеева, О.В. Глеба, А.Л. Золкин, М.С. Чистяков	52
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ГРАНТОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	
О.А. Карпенко, А.Л. Золкин.....	58

УДК 657.1

Ш.И.Алибеков

Северо-Кавказский институт (филиал) Всероссийского государственного университета юстиции (РПА Минюста России), Республика Дагестан, г. Махачкала, email: shahizin@mail.ru

В.В. Морунов

Бугульминский филиал Казанского национального исследовательского технологического университета (ФГБОУ ВО «КНИТУ»), Республика Татарстан, г. Бугульма, ул. Красноармейская, д. 9, email: v_morunov@mail.ru

И.Ф. Нурмухаметов

Казанский государственный институт культуры (ФГБОУ ВО «КазГИК»), Республика Татарстан, г. Казань, email: ilnur_nurmuhametov@mail.ru

ЭЛЕКТРОННАЯ КОРРЕКТИРОВКА ПЕРВИЧНОГО УЧЕТНОГО ДОКУМЕНТА, СОСТАВЛЕННОГО НА БУМАЖНОМ НОСИТЕЛЕ

Ключевые слова: Первичный учетный документ, счет-фактура, корректировка документов, универсальный передаточный документ, универсальный корректировочный документ

В статье рассмотрены и проанализированы основные нормативные документы, регламентирующие порядок внесения исправлений (корректировок) в первичные учетные документы. В конце статьи, в виде результатов анализа, сделаны рекомендательные выводы о возможности электронной корректировки первичного учетного документа, первоначально составленного на бумажном носителе.

Sh. I. Alibekov

North Caucasus Institute (branch) of the All-Russian State University of Justice (RPA of the Ministry of Justice of Russia), Russia, Republic of Dagestan, Makhachkala, email: shahizin@mail.ru

V.V. Morunov

Bugulma branch of the Kazan National Research Technological University (FSBEI HE «KNITU»), Russia, Republic of Tatarstan, Bugulma, email: v_morunov@mail.ru

I.F. Nurmukhametov

Kazan State Institute of Culture (FGBOU VO «KazGIK»), Russia, Republic of Tatarstan, Kazan, email: ilnur_nurmuhametov@mail.ru

ELECTRONIC ADJUSTMENT OF THE PRIMARY ACCOUNT DRAFTED ON PAPER MEDIA

Keywords: Primary accounting document, invoice, document correction, universal transfer document, universal correction document

The article discusses and analyzes the main regulatory documents governing the procedure for making corrections (adjustments) to the primary accounting documents. At the end of the article, in the form of the analysis results, recommendations were made about the possibility of electronic correction of the primary accounting document, originally drawn up on paper.

Введение

В последнее время в профессиональном бухгалтерском сообществе широко обсуждается проблематика развития электронного документооборота, а также

оформления учетных документов (в том числе первичных учетных документов) и аналитических регистров в электронном виде в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Цель исследования

Определение возможности электронной корректировки первичного учетного документа, первоначально составленного на бумажном носителе.

Материал и методы исследования

В качестве материалы для исследования служат нормативные источники, а также материалы исследований, проведенных авторами ранее. В работе использованы теоретические и эмпирические методы научного исследования, такие как методы анализа и синтеза, методы сравнения, методы наблюдения и моделирования.

Результаты исследования и их обсуждение

В соответствии Порядок внесения исправлений в первичные учетные документы регламентируется в соответствии с нормами Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – ФЗ № 402-ФЗ), а именно п. 7 ст. 4 ФЗ № 402-ФЗ:

«В первичном учетном документе допускаются исправления, если иное не установлено федеральными законами или нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета. Исправление в первичном учетном документе должно содержать дату исправления, а также подписи лиц, составивших документ, в котором произведено исправление, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц» [2].

В ФЗ № 402-ФЗ приведен порядок исправления первичных документов, реализация которого на практике возможна только на бумажном носителе.

Давайте попробуем разобраться. Сначала охарактеризуем первичный учетный документ: первичный учетный документ – документ, на основании которого в бухгалтерском учете отражается факт хозяйственной жизни (п. 1 ст. 9 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – ФЗ № 402-ФЗ)) [2].

В соответствии с п. 5 ст. 9 ФЗ № 402-ФЗ первичный учетный документ составляется на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного

электронной подписью [2].

В соответствии с п. 1 ст. 6 Федерального закона от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи» (далее – ФЗ № 63-ФЗ) информация в электронной форме, подписанная квалифицированной электронной подписью (КЭП), признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, и может применяться в любых правоотношениях в соответствии с законодательством РФ, кроме случая, если федеральными законами или принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами установлено требование о необходимости составления документа исключительно на бумажном носителе [3].

В соответствии с п. 2 ст. 6 ФЗ № 63-ФЗ информация в электронной форме, подписанная простой электронной подписью (ПЭП) или неквалифицированной электронной подписью (НКЭП), признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, в случаях, установленных федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами или соглашением между участниками электронного взаимодействия [3].

Таким образом, получается, что электронный документ, в том числе и первичный учетный документ, подписанный электронной подписью (КЭП, ПЭП, НКЭП), признается равнозначным документом, подписанным на бумажном носителе, если это не противоречит действующим нормативно-правовым актам.

Но ФЗ № 63-ФЗ [3] и ФЗ № 402-ФЗ [2] не регламентируют порядок внесения изменений (корректировок) в уже оформленные на бумажном носителе документы.

Рассмотрим документ «счет-фактура»: счет-фактура - документ, служащий основанием для принятия покупателем предъявленных продавцом товаров (работ, услуг), имущественных прав (включая комиссионера, агента, которые осуществляют реализацию товаров (работ, услуг), имущественных прав от своего имени) сумм налога к вычету в порядке, предусмотренном главой 21 НК РФ [1].

Таким образом, счет-фактура – не является первичным учетным документом, поскольку

данный документ составляется с целью возмещения покупателем (приобретателем) товаров (работ, услуг, имущественных прав) налога на добавленную стоимость (НДС) и основании счета-фактуры невозможно отразить факт хозяйственной жизни в бухгалтерском учете.

Общий порядок внесения исправлений и корректировок в счета-фактуры (в том числе и в электронном виде), а также порядок хранения таких документов описан в разделах 7-11 Постановления Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 (ред. от 19.01.2019) «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» (далее - Постановление № 1137). Детальное описание – в приложениях № 2, 3, 4, 5 Постановления № 1137 [4].

Обращаем внимание, что ФЗ № 402-ФЗ (в отличие от Постановления № 1137) не регламентирует (не определяет) порядок внесения исправлений в первичные учетные документы в части возможности корректировки и исправления ошибки бумажного документа электронным.

В соответствии с п. 1.7. Программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2018 - 2020 гг., утв. Приказом Минфина России от 18.04.2018 № 83н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2018 - 2020 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 7 июня 2017 г. № 85н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017 - 2019 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 23 мая 2016 г. № 70н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016 - 2018 гг.»» с 01.01.2020 года планируется к введению федеральный стандарт бухгалтерского учета (ФСБУ) «Документы и документооборот в бухгалтерском учете», проект которого размещен на сайте Министерства финансов: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=122762 [6].

В соответствии с разделом «Подписание и исправление документов бухгалтерского учета» проекта ФСБУ:

«22. Допускается исправление документа бухгалтерского учета, составленного в виде электронного документа, путем составления нового (исправленного) электронного документа. При этом новый (исправленный) документ должен содержать указание на то, что он составлен взамен первоначального электронного документа, дату исправления, а также электронные подписи лиц, составивших первичный учетный документ или ответственных за ведение регистра бухгалтерского учета с указанием их должности, фамилий и инициалов, либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц. Средства воспроизведения нового (исправленного) электронного документа должны обеспечить невозможность использования его отдельно от первоначального электронного документа.

23. Исправление в документе бухгалтерского учета, составленном на бумажном носителе, производится путем зачеркивания неправильного текста или суммы и указания правильного текста или суммы над зачеркнутым. Зачеркивание производится тонкой чертой таким образом, чтобы можно было прочесть неправильный текст или сумму. Исправление в документе бухгалтерского учета, составленном на бумажном носителе, должно сопровождаться надписью «Исправлено» и содержать дату исправления, а также подписи лиц, составивших первичный учетный документ или ответственных за ведение регистра бухгалтерского учета, в котором произведено исправление, с указанием их должности, фамилий и инициалов, либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Исправления в виде подчисток (замазывания, стирания, т.п.) в документе бухгалтерского учета, составленном на бумажном носителе, не допускаются» [6].

Отдельного внимания, считаем, заслуживает универсальный передаточный документ (УПД), который рекомендован ФНС России в качестве документа, совмещающего в себе функции первичного учетного документа, установленного ФЗ № 402-ФЗ и счета-фактуры, установленного ст. 169 НК РФ [8]. Поскольку УПД содержит в себе обязательные реквизиты первичного учетного документа (см. п. 2 ст. 9 ФЗ № 402-ФЗ), то на основании

УПД возможно отражать записи о фактах хозяйственной жизни в бухгалтерском учете. Обращаем внимание на факт, что УПД, будучи рекомендованным ФНС России, по сути, может выполнять функцию и первичного учетного документа и счета-фактуры. При этом, ФЗ № 402-ФЗ никаким образом не допускает возможность замены первичного учетного документа другими документами, например, УПД. Тот же вывод при использовании УПД возможно сделать и в отношении счета-фактуры. Таким образом, законодатель допускает, что первичный учетный документ – это документ, составленный на бумажном носителе или в электронном виде, содержащий в себе обязательные реквизиты (п. 2 ст. 9 ФЗ № 402-ФЗ), на основании которого в бухгалтерском учете отражаются факты хозяйственной жизни (п.1 ст. 9 ФЗ № 402-ФЗ). Такой подход, несколько расширяет понимание термина «первичный учетный документ» из самостоятельного документа в набор обязательных реквизитов, который возможно включить в другие документы, и в результате такого включения эти документы получают, в том числе, статус «первичного учетного документа».

Такой подход также может повлиять и на порядок внесения исправлений в него. Например, если документ изначально не оформлен как первичный учетный документ, но он соответствует требованиям п. 2 ст. 9 ФЗ № 402-ФЗ, то есть, выполняет функцию первичного учетного документа, то внесение изменений в него возможно при условии соблюдения не только норм ст. 9 ФЗ № 402-ФЗ, но и норм тех регламентирующих документов, с целью исполнения которых он составлен. Примером такого документа может послужить гражданско-правовой договор, исправление которого регламентируется нормами Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ): в данном случае в ходе исполнения договора первичный учетный документ составляться не будет, поскольку его функцию исполняет договор, из которого понятно в какой момент времени и какой факт хозяйственной жизни подлежит отражению в бухгалтерском учете. А вот счет-фактуру (в случае обложения НДС и в случае необходимости возмещения НДС покупателем) необходимо будет составить.

Аналогичный подход использования в качестве первичного учетного документа довольно широко используется в практике. Например, в отношении документов, возникающих в результате исполнения агентских договоров (отчетов агента), установленных ст. 1008 «Отчеты агента» главы 52 ГК РФ «Агентирование».

В п. 1.3 Приложения № 7 к Письму ФНС России от 17.10.2014 № ММВ-20-15/86@ «О корректировке универсального передаточного документа» указано: «Кроме того, если первоначальный УПД был составлен на бумажном носителе, то исправления показателей, не относящихся к обязательным для счета-фактуры и не подписанных лицами, уполномоченными на подписание счетов-фактур (начиная со строки [8] и далее) могут производиться и в порядке, приведенном в разделе 4 Положения о документах и документообороте в бухгалтерском учете, утвержденного Минфином СССР 29.07.1983 № 105» [9].

Таким образом, можно сделать неоднозначный вывод, что внесение исправлений в универсальный передаточный документ (УПД), составленный первоначально на бумажном носителе, возможно совершить только на бумажном носителе, на котором он ранее был оформлен.

В Разделе 4 Положения о документах и документообороте в бухгалтерском учете, утвержденного Минфином СССР 29.07.1983 № 105 описан порядок внесения изменений в бумажный документ:

«4.1. В тексте и цифровых данных первичных документов и учетных регистров подчистки и неоговоренные исправления не допускаются.

4.2. Ошибки в первичных документах, созданных вручную (за исключением кассовых и банковских), исправляются следующим образом: зачеркивается неправильный текст или суммы и надписывается над зачеркнутым исправленный текст или суммы. Зачеркивание производится одной чертой так, чтобы можно было прочесть исправленное.

4.3. Исправление ошибки в первичном документе должно быть оговорено надписью «исправлено», подтверждено подписью лиц, подписавших документ, а также проставлена

дата исправления» [5].

Выводы

Таким образом, в результате проведенного анализа, а также учитывая позицию Министерства финансов РФ, изложенную в проекте ФСБУ «Документы и документооборот в бухгалтерском учете», возможно сделать следующие выводы, не противоречащих, считаем, действующему законодательству РФ:

1. На данный момент в законодательстве РФ отсутствует (не определен) явный порядок внесения исправлений (корректировок) в

первичный учетный документ, составленный в электронном виде.

2. Исправление первичных учетных документов, первоначально составленных на бумажном носителе, необходимо вносить на бумаге, а составленных в электронном виде – электронно.

3. Внесение исправлений в первичный учетный документ, первоначально составленный в электронном виде, возможно путем составления нового (исправленного) электронного документа.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС «Консультант плюс», 2020.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант плюс», 2020.
3. Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «Об электронной подписи» // СПС «Консультант плюс», 2020.
4. Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 (ред. от 19.01.2019) «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» // СПС «Консультант плюс», 2020.
5. Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете (утв. Минфином СССР 29.07.1983 № 105) // СПС «Консультант плюс», 2020.
6. Приказ Минфина России от 18.04.2018 № 83н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2018 - 2020 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 7 июня 2017 г. № 85н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017 - 2019 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 23 мая 2016 г. № 70н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016 - 2018 гг.» // СПС «Консультант плюс», 2020.
7. Письмо ФНС России от 5 июня 2017 г. № ЕД-4-15/10623 // СПС «Консультант плюс», 2020.
8. Письмо ФНС России от 21.10.2013 № ММВ-20-3/96@ «Об отсутствии налоговых рисков при применении налогоплательщиками первичного документа, составленного на основе формы счета-фактуры» // СПС «Консультант плюс», 2020.
9. Письмо ФНС России от 17.10.2014 № ММВ-20-15/86@ «О корректировке универсального передаточного документа» // СПС «Консультант плюс», 2020.
10. Алибеков Ш.И. Особенности бухгалтерского учета затрат на возобновление производства. / Ш.И. Алибеков, С.С. Сижажева // Аудит и финансовый анализ. - 2008. -№ 6, - с. 21-23.
11. Алибеков Ш.И. Контрольные функции бухгалтерского учета / Ш.И. Алибеков // Аудит и финансовый анализ. - 2007. -№ 4. - с. 314-318.
12. Морунов В.В. Анализ определения «бухгалтерский учет» в соответствии с действующим законодательством // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 1 (ч.8), 2018г. - с.1009-1010
13. Морунов В.В. Анализ определения «экономический субъект» в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете и его сопоставление с субъектами отношений, регулируемых нормами налогового законодательства РФ // Экономика и предпринимательство, № 12 (ч.1), 2017 г. - с. 894-896.
14. Морунов В.В. О бухгалтерском учете как основе для построения системы налогового учета в организации // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 1 (ч.8), 2018г. - с.1050-1051.
15. Морунов В.В. О реквизитах первичного учетного документа // Вестник научных конференций. 2019. № 12-2(52). Вопросы образования и науки: по материалам международной научно-практической конференции 30 декабря 2019 г. Часть 2. 124 с. - с. 79-80
16. Морунов В.В. О применении ответственности за оформление первичного учетного документа // Вестник научных конференций. 2019. № 12-2(52). Вопросы образования и науки: по материалам международной научно-практической конференции 30 декабря 2019 г. Часть 2. 124 с. - с. 77-78
17. Морунов В.В. Признаки недоброкачественного документа в системе внутреннего финансового контроля // Перспективы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 28 февраля 2015 г.: в 13 частях. Часть 13. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. - 184 с. - с. 76-77.

УДК 338.012

А.А. Акбашева

Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Карачаево-Черкесский филиал, г. Черкесск, email: Anzhela-Akbasheva@mail.ru

М.А. Дзуганова

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова, г. Нальчик, email: irina_dz@list.ru

И.Ш. Дзахмишева

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова, г. Нальчик

МЕСТО САЛЬДИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: сальдированный финансовый результат, экономическая безопасность, прибыль, эффективность, угрозы

В научной статье проведено исследование финансового результата и выявлена взаимосвязь сальдированного финансового результата с другими финансовыми категориями: финансовой устойчивостью, рентабельностью, прибылью, ликвидностью, платежеспособностью, экономической и финансовой безопасностью, так как охватывает все значимые производственные, коммерческие и иные хозяйственные операции организации. Установлено, что сальдированный финансовый результат оказывает непосредственное воздействие на экономическую безопасность и стабильность развития предприятий. Получение отрицательного финансового результата угрожает непосредственно существованию предприятия и влечет за собой видимые потери капитала, поэтому важно своевременно определить и выявить предпосылки, чтобы вовремя нейтрализовать проблемы. Чем выше сальдированный финансовый результат, финансовая устойчивость и платежеспособность, тем стабильнее развивается предприятие, и тем меньше риск возникновения внешних и внутренних угроз и тем устойчивее может противостоять угрозам. Применение принципов и методов процесса обеспечения экономической безопасности посредством увеличения положительного финансового результата позволяет динамично и мобильно использовать ресурсы, проводить изменения, реализовать инновационные программы, применять программно-целевые методы формирования и реализации решений в области управления и, тем самым, ускорять процесс внедрения мер, направленных на сокращение рисков и угроз.

А.А. Akbasheva

Moscow financial and industrial university «Sinergiya», Karachay-Cherkess branch, Russia, Cherkessk

M.A. Dzuganova

Kabardino-Balkarian state agricultural university of V.M. Kokov, Russia, Nalchik

I.Sh. Dzakhmishcheva

Kabardino-Balkarian state agricultural university of V.M. Kokov, Russia, Nalchik

PLACE OF THE SALDED FINANCIAL RESULT IN THE SYSTEM OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Keywords: balanced financial result, economic security, profit, efficiency, threats

The scientific article studies the financial result and reveals the relationship between the balanced financial result and other financial categories: financial stability, profitability, liquidity, solvency, economic and financial security, as it covers all significant production, commercial and other business operations of the organization. It has been established that the balanced financial result has a direct impact on the economic security and stability of the development of enterprises. Obtaining a negative financial result directly threatens the existence of the enterprise and entails visible capital losses, therefore it is important to determine and identify the prerequisites in a timely manner in order to neutralize the problems in time. The higher the balanced financial result, financial stability and solvency, the more stable the company develops, and the lower the risk of external and internal threats and the more stable it can withstand threats. The application of the

principles and methods of the process of ensuring economic security by increasing the positive financial result allows you to dynamically and mobilely use resources, make changes, implement innovative programs, apply program-targeted methods for the formation and implementation of management decisions and, thereby, accelerate the process of implementing measures aimed to reduce risks and threats.

Введение

Анализ финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта включается в состав обязательных элементов, требующих анализа и оценки в процессе проведения экономического и финансового анализа, вследствие того, что любые их изменения и динамика могут полностью изменить финансовое состояние предприятия и повлиять на все другие финансовые показатели [1].

Руководители предприятий в практической и хозяйственной деятельности непрерывно сталкиваются с множеством управленческих решений разной направленности. Каждое принимаемое решение, которое затрагивает цены, издержки предприятия, объем реализации, в результате отражается на величине получаемой прибыли. Конечным финансовым результатом хозяйственно-производственной и финансовой деятельности экономических субъектов является совокупный финансовый результат в виде прибыли. Финансовый результат, в свою очередь, является определяющим фактором обеспечения экономической безопасности предприятия в современных условиях в силу того, что большая часть предприятий нуждается в финансовых ресурсах, испытывают их дефицит. Однако не стоит пренебрегать системой обеспечения экономической безопасности, так как самые обычные риски невысокой степени опасности могут превратиться при их частом и длительном возникновении в реальные угрозы [1,2].

Прибыль отражает эффективность совокупной деятельности. Основное значение прибыли обусловлено тем, что она зависит от качества управленческой деятельности, организации менеджмента, благодаря которому выстраивается любая деятельность предприятия, создает экономическую заинтересованность работников в наиболее эффективном и рациональном использовании ресурсов и является основным источником производственного развития. Совокупный финансовый результат является базовым

источником формирования бюджета, значит, в его положительном значении и росте заинтересованы экономические субъекты.

Если предприятием получен положительный совокупный финансовый результат за определенный период, то это не означает, что предприятие развивается и эффективно функционирует. Для утверждения этого, следует провести расчет и оценку, а также исследовать динамику множества финансовых показателей в ретроспективе.

Вместе с тем преобладающая часть экономических и финансовых показателей базируется на применении показателя совокупного финансового результата за тот или иной период.

Анализ формирования финансовых результатов хозяйствующего субъекта является особо важным и актуальным в современных сложных условиях рыночных отношений в силу того, что результаты анализа служат основой для выявления факторов повышения эффективности функционирования предприятия.

Целью научной является исследование финансового результата и определение влияния сальдированного финансового результата на экономическую безопасность деятельности ООО «Техно-Инновации».

Объекты и методы исследования

Объектом исследования является финансовая деятельность ООО «Техно-Инновации». Методической основой являются горизонтальный и вертикальный анализ; методы, приемы и инструменты финансовой статистики: сбор и группировка данных и другие.

Результаты и их обсуждение

Стратегической целью финансовой деятельности предприятий является оценка совокупного финансового результата в ретроспективе, отраженной в финансовой отчетности в конце каждого календарного года и отчетного периода. Результатом финансового анализа является оценка потенциальных возможностей хозяйствующего субъекта, то

есть результаты проведения экономической диагностики и прогнозирования деятельности хозяйственной деятельности.

Процесс проведения финансового анализа в целях выявления совокупного финансового результата можно представить как три основных этапа (рисунок 1):

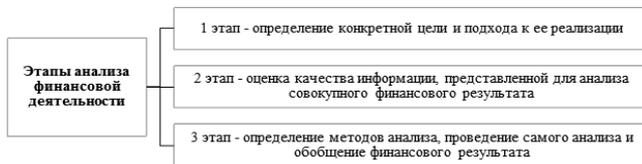


Рис.1. Этапы проведения анализа финансовой деятельности

Специфическими объектами исследования анализа финансовой деятельности являются финансовые результаты и финансовое состояние предприятия.

Обобщающим показателем анализа и оценки эффективности деятельности предпринимательского субъекта служит, как отмечено, финансовый результат. Чем больше объем прибыли и выше показатели рентабельности, тем результативнее функционирует предприятие, тем к более устойчивому состоянию движется предприятие. Значит, изыскать резервы увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности является важнейшей задачей в любой сфере предпринимательства [3].

Финансовый результат и уровень рентабельность полностью формируют эффективность производственной деятельности. Безусловно, финансовый результат является основным источником финансирования деятельности предприятия и главным источником доходов бюджетов разных уровней.

От поставленных и решаемых задач анализа финансовых результатов зависят планирование и прогнозирование, перспективные возможности и дальнейшее развитие деятельности предприятия (рис. 2).

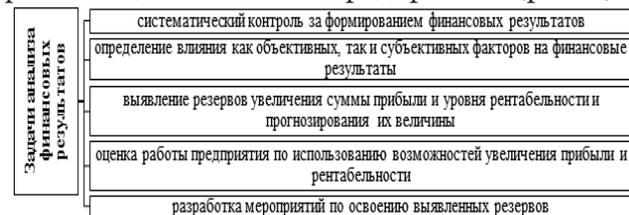


Рис.1. Задачи анализа финансовых результатов
Условия нестабильных рыночных отношений диктуют предприятиям постоянно

изыскивать возможности своего развития и получения прибыли. Каждый хозяйствующий субъект в ограниченных условиях стремится к повышению доходов над произведенными издержками. Предприятия стремятся к получению прибыли, экономическую сущность которой понимается ими как:

внутренний источник развития хозяйствующего субъекта;

базовый фактор возрастания рыночной стоимости хозяйствующего субъекта;

индикатор кредитоспособности хозяйствующего субъекта;

приоритетный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала;

инструмент конкурентоспособности хозяйствующего субъекта при наличии устойчивого уровня прибыли;

гарант выполнения субъектом хозяйствования своих долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Все вышеперечисленные элементы совокупного финансового результата одновременно являются и целями в обеспечении экономической безопасности предприятия. Значит, сальдированный финансовый результат, представляющий собой конечный финансовый результат всех производственно-финансовых операций предприятий, выступает в качестве основы обеспечения их экономической безопасности.

В последние годы основная доля предприятий испытывает особые трудности по получению положительного сальдированного финансового результата. Так, значение сальдированного финансового результата во всех субъектах СКФО в течение анализируемого периода является отрицательной величиной, за исключением КЧР и Ставропольского края, за счет которого данный показатель по субъекту был положительным (табл. 1).

Количество убыточных предприятий и их удельный вес к 2018г. достигли максимума в течение исследуемого периода в Кабардино-Балкарской Республике, Республике Северная Осетия – Алания, Ставропольском крае, а также в целом по РФ (см. табл. 1).

В результате получения предприятиями отрицательного сальдированного результата одновременно с неверным принятием решений

руководством они могут оказаться в кризисной ситуации.

В большинстве случаев кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных показателей параметрам системы обеспечения экономической безопасности. В свою очередь, это обусловлено выбором неверной стратегии и организации бизнеса и, как следствие, слабым адаптированием к требованиям рынка. Как правило, причины кризисов могут быть объективными и субъективными, но следует помнить, что опасное экономическое состояние и появление угроз сопровождается несоответствием полученных финансовых результатов потребностям предприятия.

Объективные причины связаны с переменами, происходящими вне предприятия, на которые оно не может непосредственно

влиять, однако существуют возможные пути снижения степени их отрицательного влияния на деятельность предприятия.

В целях стабильного развития предприятия постоянно стремятся к постоянному увеличению получаемой прибыли.

Анализируя финансовую деятельность ООО «Техно-Инновации», отметим, что в 2019 году объем выручки увеличился в 5,8 раза от показателя предыдущего года и составил 8 996 тыс. руб., себестоимость продаж тоже выросла в 5,7 раза и составил 7 319 тыс. руб., валовая прибыль выросла в 5,9 раза и составила 7 319 тыс. руб., сальдированный финансовый результат – положительный, составил 659 тыс. руб., то есть предприятие является прибыльным (табл.2).

По показателям выручки, себестоимости, валовой прибыли и совокупному

Таблица 1

Динамика сальдированного финансового результата предприятий и доли убыточных предприятий [4]

Наименование	Сальдированный финансовый результат предприятий, млн. руб.					Удельный вес убыточных предприятий, %				
	2010г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2010г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
РФ, млрд. руб.	6330,6	7502,7	12801,6	9036,8	12400,3	29,9	32,6	29,5	31,9	33,1
Северо-Кавказский федеральный округ	8301	12994	29494	23761	23948	33,8	30,1	28,1	26,1	26,7
Республика Дагестан	208	-9938	-9302	-11920	-21231	31,8	30,5	26,9	23,0	20,9
Республика Ингушетия	-1191	-1857	-835	-1465	-3424	47,7	41,8	37,3	32,3	22,4
Кабардино-Балкарская Республика	-630	-1186	-1186	-801	-5319	38,3	41,7	42,5	40,2	46,2
Карачаево-Черкесская Республика	-427	615	2316	904	-722	34,8	25,7	25,0	24,9	24,3
Республика Северная Осетия – Алания	-997	-1621	-1783	-362	-4005	39,7	37,4	37,4	40,5	44,7
Чеченская Республика	-6939	-11059	-8076	-11375	-12189	53,2	39,6	31,3	20,2	18,9
Ставропольский край	18277	38040	48360	48780	70838	23,9	22,6	22,8	24,7	26,1

Таблица 2

Анализ финансовых результатов ООО «Техно-Инновации» в 2017-2019гг. [5]

Показатели	Значения, тыс. руб.			Отклонения			
	2017г.	2018г.	2019г.	тыс. руб.		%	
				2018г./2017г.	2019г./2018г.	2018г./2017г.	2019г./2018г.
Выручка	4 123	1 553	8 966	-2570	7413	37,7	в 5,8р.
Себестоимость продаж	3 062	1 276	7 319	-1786	6043	41,7	в 5,7р.
Валовая прибыль (убыток)	1 061	277	1 647	-784	1370	26,1	в 5,9р.
Управленческие расходы	557	314	775	-243	461	56,4	в 2,5 р.
Прибыль (убыток) от продаж	504	-37	872	-541	909	-7,3	х
Прочие доходы	0	0	35	0	35	х	х
Прочие расходы	23	28	38	5	10	121,7	135,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	481	-65	869	-546	934	-13,5	х
Текущий налог на прибыль	151	0	210	-151	210	0,0	х
Прочее	-6	3	0	9	-3	х	0,0
Сальдированный финансовый результат	324	-62	659	-386	721	-19,1	х

финансовому результату в 2018-2019 годах видно, что произведенные предприятием затраты оправдались, то есть наблюдается эффективность. Приращение прибыли от продаж достаточно высокое в 2019 году (см. табл. 2).

Это свидетельствует об эффективной деятельности предприятия, которое непрерывно занимается разработкой стратегий в области основной деятельности.

Кроме того, в дальнейшем, если ООО «Техно-Инновации» будет функционировать за счет собственных средств, не привлекая заемный капитал, это еще больше улучшит и так сложившуюся позитивную ситуацию в 2019 году.

Значит, предприятию необходимо следовать выбранному курсу управления денежными ресурсами. Ему следует также продолжать проводить анализ постоянных и переменных издержек и при необходимости оперативно принять меры по дальнейшему развитию.

В 2018 году наблюдается самая худшая ситуация - получен отрицательный совокупный финансовый результат, а в 2019 году - самая лучшая ситуация, когда наблюдается максимально положительный финансовый результат.

Опираясь на показатели вертикального анализа, отметим, что значительные сдвиги в структуре отчета о финансовых результатах предприятия за рассматриваемый период с 2017 года по 2019 год произошли в худшую сторону в 2018 году по сравнению с 2017 годом, а в лучшую сторону – в 2019 году.

В целом финансово-хозяйственную деятельность предприятия можно охарактеризовать как нормальную в 2017 и в 2019 годах, и этот факт сказывается на эффективности и стабильности функционирования и развития анализируемого предприятия.

Анализ основных финансово-экономических показателей ООО «Техно-Инновации» продемонстрировал, что структура его ресурсов и источников их формирования, а также доходов, расходов и финансовых результатов демонстрирует эффективность основной деятельности предприятия по получению прибыли в 2017 году и в 2019 году.

Основным критерием финансового потенциала предприятий, основанный на показателях совокупного финансового результата является рентабельность.

Чистая прибыль или убыток являясь положительным или отрицательным финансовым результатом соответственно, выступают важнейшими индикаторами рентабельности, прибыльности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтому они являются индикаторами текущей и перспективной деятельности предприятия, влияющими на общее состояние обеспечения экономической безопасности.

Показатель чистой прибыли сам по себе не дает точную характеристику эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому будет рациональным представление показателей рентабельности (рис.3).

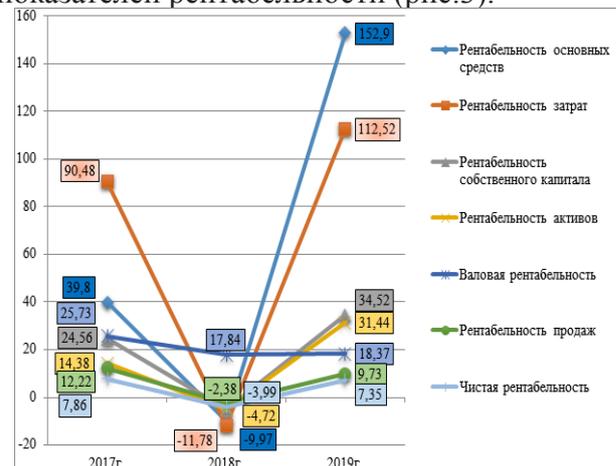


Рис.3. Динамика показателей рентабельности ООО «Техно-Инновации» в 2017-2019 гг.

По результатам проведенных расчетов, видно, что в 2017 году и в 2019 году все показатели рентабельности положительные и находятся в рамках нормативных значений. Однако в 2018 году все показатели рентабельности, за исключением валовой рентабельности отрицательные. Отрицательная рентабельность в 2018 году представляется как важный сигнал для руководства ООО «Техно-Инновации», она демонстрирует процент убыточности производства и продаж на каждый вложенный рубль в производимую продукцию. По результатам расчетов цена недостаточно высока для покрытия всех издержек. Также отрицательная рентабельность сигнализирует о том, что предприятие неэффективно

распорядилось собственными средствами.

Показатели рентабельности предприятия в 2018 году продемонстрировали минусовое значение, и этот факт послужил поводом для разработки стратегии по дальнейшему развитию. Для дальнейшего развития предприятия и получения положительного эффекта наиболее оптимальным путем может послужить оптимизация ассортимента выпуска продукции и оказываемых услуг.

Для инвесторов отрицательная рентабельность продаж - это сигнал для вывода средств из проекта. Данный показатель свидетельствует о том, что капиталовложения начали работать не только неэффективно, но и в отрицательную сторону.

На анализируемом предприятии наблюдаются достаточно высокие показатели рентабельности в 2017 году и в 2019 году. Чем больше коэффициент рентабельности в абсолютном выражении, тем выше уровень эффективности деятельности предприятия. Так как параметр рентабельности не только носит демонстрационный характер, но и отражает эффективность всей деятельности. Политику предприятия в отношении реализации собственной продукции можно назвать состоятельной в 2019 году.

Руководству предприятия далее следует определить приоритетные задачи по развитию производственно-реализационного процесса и принимать решения по дальнейшему улучшению финансовой деятельности в части повышения значения совокупного финансового результата и рентабельности деятельности предприятия.

Отрицательный совокупный финансовый результат анализируемого предприятия в 2018 году является серьезной проблемой в деятельности и развитии предприятия. А положительные финансовые результаты в 2019 году - точкой опоры и дальнейшего развития в позитивную сторону. Кризисное состояние делает актуальной проблему эффективной организации управления деятельностью, выбора методов антикризисного управления для сокращения убытков и получения прибыли в рамках обеспечения экономической безопасности. Если предприятие будет убыточным, то при получении убытков, оно не сможет функционировать и занимается основным и дополнительными видами

деятельности, и тем самым предприятие постоянно будет подвержено внешним и внутренним угрозам, и, как худший вариант, придется сворачиваться. Для сохранения своих позиций на рынке и устойчивого развития, следует обеспечить экономическую безопасность [6,7].

Защищенность предприятия - это система или комплекс мер по недопущению неудовлетворительного, тем более, кризисного финансового состояния.

Основной целью обеспечения экономической безопасности является разработка и реализация мер, направленных на предотвращение и возникновение внутренних и внешних угроз и негативных явлений за счет использования всех существующих средств современного менеджмента, а также создания и внедрения на предприятии особой программы по улучшению финансовой деятельности. Такая программа характеризуется стратегическим характером и направлена на устранение затруднений, сохранение и повышение рыночных позиций с использованием главным образом собственных ресурсов [8,9].

Квнутренним факторам появления опасного состояния в ООО «Техно-Инновации» в 2018 году были следующие:

1. Управленческие:
 - высокая степень коммерческого риска;
 - недостаток знаний о рыночной конъюнктуре;
 - неэффективный финансовый менеджмент;
 - некачественное управление производственными издержками;
 - отсутствие гибкости в управлении;
 - некачественная система бухучета и отчетности.
 2. Производственные:
 - необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса;
 - неактуальные основные фонды;
 - низкий уровень трудовой производительности;
 - высокая степень энергозатрат;
 - перегруженность социальными объектами.
- Такая проблема возникла по следующим причинам:

у предприятия не было четкой стратегии в 2018 году, нацеленной на достижение краткосрочных результатов в ущерб долгосрочным целям и задачам средней

сложности;

руководители практически не несли ответственности перед владельцами за результаты принимаемых решений, сохранность и качественное распределение имущества организации, а также финансово-хозяйственные результаты.

В 2017 году, когда предприятие оказалось в нестандартных и экстремальных условиях деятельности, именно экономическая безопасность могла направить в нужное русло и уладить ситуацию.

Экономическая безопасность требует срочного принятия вынужденных мер по заранее сформированным прогнозным сценариям. К комплексной системе обеспечения экономической безопасности нужно прибегнуть именно в то время, когда среда, в которой функционирует бизнес, сильно меняется и появляются новые управленческие проблемы, для устранения которых необходимо срочно принимать эффективные решения. Ключевым моментом для предприятия в 2018 году стало получение отрицательного финансового результата.

Если предприятие получало бы несколько периодов подряд отрицательный финансовый результат, то вследствие этого могло наступить или приблизиться состояние банкротства, то есть могли создаваться условия, в которых предприятие полностью потеряло бы платежеспособность. Однако, этого не произошло, благодаря оперативным действиям руководства предприятия. Именно на устранение финансовых проблем была направлена система обеспечения экономической безопасности, работа, в рамках которой является обычно представлена системной и эффективной.

На потенциальную неблагоприятную ситуацию руководству предприятия следует оперативно реагировать, поскольку каждая опасность не только расширяется с новым хозяйственным циклом, но и формирует новые сопровождающие его явления. В связи с этим, чем раньше будут приняты меры, тем больше будет возможностей для восстановления.

У предприятия должна быть адекватная реакция на опасности и риски, соответствующая реальной угрозе ее финансовой стабильности. Применяемая система мер, призванных

нейтрализовать угрозу, в основном должна быть связана с денежными расходами или потерями. При этом данные затраты и потери должны быть адекватны степени угрозы банкротства предприятию.

В целях дальнейшего благоприятного развития ООО «Техно-Инновации» предлагается применить стратегию обеспечения экономической безопасности, которая состоит из следующих этапов:

1. Прежде следует определить, на каком именно участке его деятельности начались проблемы, ставшие причиной сложной финансовой ситуации в 2018 году в целях недопущения в дальнейшем подобных ошибок.

2. Руководству предприятия следует определить ключевые направления его развития. Главная задача здесь состоит в том, что именно руководству нужно переоценить миссию предприятия и понять, какую специфику имеет занимаемый рыночный сегмент, чтобы эффективно его проанализировать и дать оценку. Определить существует ли реальная или потенциальная возможность достижения положительного финансового результата, если руководствоваться обозначенными принципами и идти по выбранному направлению.

3. Пересмотреть и переоценить цели в работе предприятия в силу того, что управлению наиболее важны долгосрочные цели, так как именно они определяют вектор развития бизнеса. Если руководство предприятия нацелено на долгосрочное развитие предприятия, то постановка как стратегических, так и тактических целей является основополагающим элементом, от которого зависят все дальнейшие действия по формированию общей стратегии разработки и внедрения системы обеспечения экономической безопасности.

4. Выбор способов и форм обеспечения экономической безопасности. Это очень важно, поскольку именно здесь следует найти и выбрать альтернативы. От схемы достижения цели зависит вся работа по защите от угроз. При выборе способов следует также учитывать их безопасность для работы предприятия и целесообразность в отношении имеющихся ресурсов.

5. Система кадровой безопасности. От

нее зависит внутренняя защита персонала, отношения между кадровым потенциалом.

6. Организация процесса обеспечения экономической безопасности в производственной деятельности. Данная стадия очень важна, поскольку именно здесь распределяют ресурсы, оценивают техническую базу, обеспечивают предприятие новыми технологиями.

7. Оценка внешних и внутренних угроз. Выполненный анализ и оценка совокупного финансового результата влияет на всю деятельность предприятия в целом, поскольку формирование стратегии полностью зависит от совокупного финансового результата и от его динамики. Исследовать внешнюю среду крайне необходимо, так как следует своевременно пересмотреть свой план действий из-за возникающих рисков, опасностей и угроз в системе обеспечения экономической безопасности.

Безусловно, рассчитывать на то, что благодаря только положительному финансовому результату и системе обеспечения экономической безопасности предприятие полностью избежит все опасности, нельзя. Они позволяют свести вероятность появления угроз и их влияние на деятельность предприятия к минимуму, быстро и безболезненно с ними справиться. Кроме того, стратегия и предложенные методы в целом помогут выбрать оптимальный путь борьбы с угрозами [10,11].

Политика обеспечения экономической безопасности может состоять из разных направлений: сокращения или трансформации затрат, ликвидации или мобилизации некоторых статей расходов, снижения производственных объемов, привлечения дополнительных ресурсов и т. д. Вместе с тем, это совокупность мероприятий, дающих положительный эффект лишь в том случае, если стратегия обеспечения развития предприятия выбрана верно.

Заключение

Одним из базовых показателей обеспечения экономической безопасности предприятия в современных условиях их развития является сальдированный финансовый результат, представляющий собой конечный финансовый результат всех хозяйственных операций

организации.

Финансовый результат тесно взаимосвязан с другими финансовыми категориями: финансовой устойчивостью, рентабельностью, прибылью, ликвидностью, платежеспособностью, экономической и финансовой безопасностью, так как охватывает все значимые производственные, коммерческие и иные хозяйственные операции организации. Получение отрицательного финансового результата угрожает непосредственно существованию предприятия и влечет за собой видимые потери капитала, поэтому важно своевременно определить и выявить предпосылки, чтобы вовремя нейтрализовать проблемы. Чем выше сальдированный финансовый результат, финансовая устойчивость и платежеспособность, тем стабильнее протекают производственные операции, и тем меньше риск возникновения внешних и внутренних угроз. Таким образом, можно сделать вывод, что сальдированный финансовый результат, финансовая устойчивость предприятия, рентабельность предприятия неразрывно связаны между собой и оказывают комплексное воздействие на экономическую безопасность и стабильность развития предприятий.

Эффективность системы обеспечения экономической безопасности характеризуется степенью достижения целей смягчения, локализации или позитивного использования рисков и угроз в соответствии с затраченными на это ресурсами.

Политика обеспечения экономической безопасности на предприятии должна стать элементом его общей финансово-хозяйственной политики, в рамках которой должна формироваться система диагностических способов платежеспособности и финансовой стабильности и реализоваться стратегия вывода бизнеса из неблагоприятного состояния. Основной опорой для ее реализации является положительный финансовый результат. В политике обеспечения экономической безопасности главным вопросом в ее осуществлении ставится формирование и реализация методов, позволяющих предотвратить негативные явления, в результате которых предприятие может оказаться в опасной ситуации.

Таким образом, применяя принципы и методы формирования и реализации решений в области управления и, тем самым, ускорить процесс внедрения мер, направленных на сокращение рисков и угроз, снижение их негативного влияния на стабильность развития предприятия.

методы процесса обеспечения экономической безопасности посредством увеличения положительного финансового результата, а также включения особых процессов и технологий предприятие сможет динамично и мобильно использовать ресурсы, проводить изменения, реализовать инновационные программы, применять программно-целевые

Библиографический список

1. Лебедева Е. В., Елагина Т. В. Анализ финансовой отчетности в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия //Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово хозяйственного контроля деятельности организации. – 2020. – С. 165-168.
2. Барнашова М. А. Роль финансового анализа в обеспечении экономической безопасности предприятия //Вестник магистратуры.– 2020. № 4-1 (103) – С. 4.
3. Гребнев Г.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.Д. Гребнев; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». – Оренбург: ОГУ, 2017. – 303 с. С.249-252
4. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2019: Стат. сб. / Росстат. М., 2019. - 766 с. https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b19_14p/Main.htm
5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Техно-Инновации» в 2017-2019гг. [Электронный ресурс] <https://www.rusprofile.ru/id/8695355>
6. Григорьева В. В., Зирка В. А. Формирование системы экономической безопасности предприятия в условиях кризиса //Вестник Воронежского института экономики и социального управления. – 2020. – №. 1. – С. 75-77.
7. Банк О. А. Использование комплексной диагностики для обеспечения экономической безопасности предприятия //Вопросы региональной экономики. – 2020. – №. 2. – С. 34-40.
8. Пронина Ю. Ю. Экономическая безопасность современных предприятий: состав, критерии, проблемы //Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2020. – №. 1 (53).
9. Стефаненко М. Н., Баклажова Л. В. Формирование составляющих системы обеспечения экономической безопасности предприятия //Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2020. – №. 2. – С. 192-196.
10. Пирогова О. А. Основы экономической безопасности предприятия //Фундаментальные и прикладные исследования в науке и образовании. – 2020. – с. 92-96.
11. Н. В. Тарасова, В. М. Попова Экономическая безопасность предприятий малого и среднего бизнеса // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. №2-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-predpriyatij-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 04.01.2021).

УДК 339.138

М.П. Бокша

Бурятский государственный университет, Республика Бурятия г. Улан-Удэ,
email: mbadlueva@gmail.com

В.С. Баженова

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Республика Бурятия, г.Улан-Удэ

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ МАРКЕТИНГЕ

Ключевые слова: территориальный маркетинг, маркетинг-микс, территориальный продукт, социально-экономическое развитие, цифровые технологии

В современных условиях регионы становятся полноценными участниками рыночных отношений и конкурируют за различные виды ресурсов. Понятия конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности территории включают не только физические характеристики местности, параметры ее экономики, но и социокультурные элементы, отражающие квалификацию трудовых ресурсов, ценности и эмоциональное восприятие во внешней среде. Специфика региона как объекта маркетинга обуславливает невозможность простого наложения коммерческих маркетинговых решений и инструментов на региональную экономику. Цель исследования заключается в изучении новых инструментов, в частности, цифровых технологий, доказавших свою эффективность в коммерческом секторе и возможности их адаптации для маркетинга территорий. В статье рассмотрены адаптированные составляющие комплекса территориального маркетинга, цифровые инструменты его реализации и показатели для оценки эффективности. Перспективой исследований по данной тематике является дальнейшее развитие теории и методологии территориального маркетинга.

М.Р. Boksha

Buryat State University, Ulan-Ude, Russia, email: mbadlueva@gmail.com

V.S.Bazhenova

East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude, Russia

DIGITAL TECHNOLOGIES IN TERRITORIAL MARKETING

Keywords: territorial marketing, marketing mix, territorial product, socio-economic development, digital technologies

In modern conditions, regions become full-fledged participants in market relations and compete for various types of resources. The concepts of competitiveness and investment attractiveness of a territory include not only the physical characteristics of the area, the parameters of its economy, but also socio-cultural elements that reflect the qualifications of labor resources, values and emotional perception in the external environment. The specificity of the region as an object of marketing makes it impossible to simply impose commercial marketing solutions and tools on the regional economy. The purpose of the research is to study new tools, in particular, digital technologies that have proven their effectiveness in the commercial sector and the possibility of their adaptation for marketing territories. The article discusses the adapted components of the territorial marketing complex, digital tools for its implementation and indicators for assessing efficiency. The prospect of research on this topic is the further development of the theory and methodology of territorial marketing.

Введение

Россия, экономическое пространство которой характеризуется высокой внутренней неоднородностью, столкнулась с глобальной экономической проблемой построения конкурентоспособной экономики. По некоторым индикаторам социально-экономического развития дифференциация

между регионами достигает 19-25 раз. При этом развитие интернет-технологий, значительный рост пространственной мобильности населения, концептуальное изменение образа жизни – формирование нового класса, так называемого «дивергентариата», возрастание роли нематериальных активов – все это заставляет территории искать «уникальное торговое предложение», изучать целевые

сегменты и разрабатывать бренд-стратегию. Сегодня регион понимается не только как пространственная, инфраструктурная, природно-ресурсная, экономическая категория, но и как социальное пространство, имеющее экологическую, историческую, социально-культурную составляющие, которые формируют привлекательность территории.

В рамках существующей парадигмы конкуренции между территориями и выделения сильных регионов (точек роста) происходит углубление диспропорций в развитии территорий с различными ограничениями пространственного, природно-ресурсного, экономического и институционального характера. В Республике Бурятия представлены следующие виды сдерживающих факторов экономического развития: экологические ограничения, выраженные в особых условиях природопользования более чем на половине территории региона, входящего в состав Байкальской природной территории, наличие приграничных и особо охраняемых территорий, местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, значительная транспортная удаленность и отсутствие тесных связей с внутренним национальным рынком, ввиду периферийного положения, малочисленность населения. Поэтому перед региональными органами управления стоит задача формирования и реализации стратегий и программ социально-экономического развития территории с использованием инструментов маркетинга, адекватных современным мировым тенденциям и учитывающих особенности конкретной территории.

Цель исследования

Специфика региона как объекта маркетинга обуславливает невозможность простого наложения коммерческих маркетинговых решений и инструментов на региональную экономику. Цель исследования заключается в изучении новых инструментов, в частности, цифровых технологий, доказавших свою эффективность в коммерческом секторе и возможности их адаптации для маркетинга территорий.

В контексте развития территорий цифровые технологии маркетинга следует рассматривать

как часть маркетинговой стратегии региона, которая включает в себя новые инновационные информационные элементы и инструменты, которые, в отличие от традиционного маркетинга, позволяют точно получить и измерить охваты, характеристики целевой аудитории, результаты и эффективность.

Материал и методы исследования

Рассмотрим основные маркетинговые теории в контексте продвижения территорий. Концепция Дж. Мак-карти, так называемый «маркетинг-микс» (4P: product, price, place, promotion) включает управление продуктом, ценообразование, организацию сбыта и продвижение. В настоящее время маркетинг-микс Мак-карти дополняют следующие элементы:

people (люди) — персонал, клиенты, кто прямо или косвенно задействован в процессе потребления товаров и услуг;

process (процесс) — последовательные действия;

physicalevidence (вещественные доказательства) — обстановка и атмосфера, в которой потребителю оказывается услуга;

partnerships (партнерство) — длительные наблюдения и анализ информации о целевых сегментах аудитории с целью моделирования личности каждого потребителя для прогноза поведения [5].

Что касается цифрового маркетинга, здесь набирает популярность маркетинговая теория, основанная на четырёх основных «координатах» маркетингового планирования — «4С», предложенная Робертом Ф. Лотерборном. По сравнению с классической теорией Дж. Мак-карти, Лотерборн перенес перенос якорь маркетинговой деятельности с продукта на потребителя:

Consumer — потребитель.

Cost — ценность.

Convenience — удобство покупки и потребления.

Communication - коммуникация с потребителем.

Таким образом, в контексте изучения цифровых технологий в территориальном маркетинге основные элементы маркетинг-микса необходимо модифицировать с учетом специфики территории (табл.1).

Безусловно, одной из основных причин неповоротливости, неизмеримости, сложной

Основные теории Маркетинг микса в разрезе территориального маркетинга

<p>Концепция Дж. Мак-карти для маркетинга территорий</p>	<p>4С Роберта Ф. Лотерборна для маркетинга территорий</p>
<p>Продукт (мегапродукт) – совокупность региональных продуктов – локальные товары и услуги, физические характеристики места, идентичность.</p> <p>Составляющие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - турпродукт (гостиницы, рестораны, памятники, природные достопримечательности и т.д.); - инвестиционный продукт (машины, местонахождение земель, технологические парки, рабочая сила и т.д.); - жилой продукт (типы жилья, квартир и т.д.); - социальный продукт (стабильность и сезонность работы, социальной помощи и т.д.); - торговля и сфера услуг (коммерческие услуги, свободное пространство и т.д.); - культурный и образовательный продукт (государственные и частные организации, кинотеатры, театры); - ярмарки и выставки (площади, здания и т.д.); - отдых и спорт (спортивные соревнования, турниры, спортивные и развлекательные центры); - общественный продукт (коммунальные услуги, управление, связь, здравоохранение и др.). 	<p>Consumer – потребитель.</p> <p>Целевые группы «потребителей территорий» могут быть классифицированы по критерию территориальной принадлежности</p> <p>«резиденты – нерезиденты» и «физические лица – юридические лица».</p> <p>В прикладном плане выделяются три крупные группы: «жители», «туристы», «инвесторы».</p>
<p>Цена (price)</p> <p>Цену определить трудно, возможны неоднозначные оценки. Цена формируется нерыночными методами, большую роль играет государственное регулирование. Низкая цена может иметь негативные имиджевые последствия для территории.</p> <p>Важнейшими составляющими цены региона являются следующие составляющие его мегапродукта, которые наиболее востребованы всеми основными его потребителями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стоимость жизни физических лиц, - стоимость ресурсов для бизнеса, - особенности налогообложения. 	<p>Cost — Стоимость, ценность.</p> <p>Ценность территории определяется не только наличием осязаемых активов, но и нематериальными. Это связано с формированием новой парадигмы, связывающей экономику и культуру, и влияющей на качество жизни. Невероятно ценной становится благоприятная социально-культурная среда для генерирования и поддержания творческого потенциала территории, необходимого для поиска новых факторов производства на основе нестандартных подходов.</p>
<p>Место (place)</p> <p>В первую очередь распространение информации о территории</p>	<p>Convenience — Удобство покупки и потребления</p> <p>В контексте маркетинга территорий мы говорим о формировании особой «мягкой» инфраструктуры, социально-культурной среды, поддержании этнической уникальности региона.</p> <p>Очень важна институциональная среда, определяющая условия для жизни, ведения бизнеса и размещения инвестиций на данной территории, а также доброжелательность населения территории к новым жителям и предпринимательским структурам</p>
<p>Продвижение (promotion)</p> <p>Носит общий характер. Ключевой инструмент – PR (связи с общественностью). Высока роль говорящего.</p> <p>Продвижение производится субъектом управления, государственными органами.</p>	<p>Communication (коммуникация), диалог с потребителем.</p> <p>Коммуникация открытая, посредством цифровых технологий. Важна роль инфлюенсеров и микроинфлюенсеров.</p> <p>Продвижение происходит как силами государственных органов, так и самих потребителей. создающих уникальный пользовательский контент.</p>

<p>Инструменты:</p> <p>Стратегическое управление</p> <p>Инвестиционная деятельность</p> <p>Государственно-частное партнерство</p>	<p>Инструменты:</p> <p>Все доступные цифровые технологии:</p> <p>Social media marketing, вирусная реклама, промо-сайты, информационные спецпроекты, мобильные приложения и другие.</p>
<p>Оценка результатов</p> <p>Результат оценивается показателями социально-экономического развития территории, может выражаться в различных рейтингах регионов.</p> <p>Методы оценки имеют опосредованный характер</p>	<p>Оценка результатов</p> <p>Эффективность мероприятий территориального маркетинга в цифровом пространстве может быть оценена посредством показателей наращивания трафика, вовлеченности, лидогенерации и геотаргетирования через показатели охвата, конверсию по транзакциям, а также цифровую ценность пользователей и другие показатели. Конкретный перечень показателей в любом случае определяется конкретными условиями региона.</p>

оценки эффективности территориального маркетинга является продукт, его размытость, негибкость, малоизменяемость. Однако именно с применением в маркетинговой стратегии региона цифровых технологий из коммерческого сектора, сложность оценки результата значительно снижается. Причина в точности и измеримости всех метрик цифрового мира.

Маркетинговая стратегия территории в цифровом пространстве может быть сформирована с учетом следующих направлений (рис. 1). Рассмотрим основные.

1. Вебсайты региона.

Привлечение целевого трафика на интернет-ресурсы территории (региона). Вебсайт в рамках продвижения территориального бренда как инструмент цифрового маркетинга



Рис. 1. Цифровые технологии в территориальном маркетинге

также имеет свои особенности. Традиционный сайт региона (территории) должен содержать актуальный пользовательский контент, адаптивный дизайн к различным типам устройств и т.д. Кроме традиционного сайта-визитки региона хорошие отклики у пользователей получают

информационные спецпроекты, интерактивные лонгриды, промо-сайты и разноплановые квизы на популярных площадках.

2. Социальные сети (Facebook, Instagram, ВКонтакте, ТiсТок и др.)

Реализация маркетинговой стратегии региона невозможна без развития социальных медиа. SMM-маркетинг (Social Media Marketing) позволяет постоянно расширять круг информационных потребителей и аудитории, поддерживающей положительное мнение о территории в интернет-пространстве. Первоочередной задачей SMM-маркетинга территорий становится формирование гибкой концепции бренда территории, способной умело встраиваться в диалог социальных медиа с помощью лидеров мнения (блогеров, политиков, актеров, предпринимателей и других, в зависимости от текущих задач региона) [7]. Важной задачей для управленческой команды региона является своевременное использование и адаптация пользовательского контента (отзывы, фото- и видеоматериалы) с целью распространения их для широкой аудитории и повышения лояльности.

3. Мессенджеры (Viber, WhatsApp, Telegram). Это приложение, которое чаще всего устанавливается на смартфон пользователя, регистрация аккаунта происходит по номеру телефона. В качестве интересного решения использования мессенджеров в рамках территориального маркетинга, приведем проект, реализованный в Республике Бурятия. Сервис «Мой район» был запущен в 2019

году, основной задачей было объединить жителей города по районам для сбора мнений, обращений и оценки деятельности муниципальных властей. Сервис-бот успешно проработал в мессенджерах Viber, WhatsApp и Telegram в течение полугода, собрав порядка 10 тысяч активных подписчиков.

4. Развитие присутствия на ГИС Картах (Яндекс.Карты, 2ГИС, Google Maps). К примеру, Google Maps сегодня – это не просто карта и возможность онлайн «прогуляться» по улицам любого города в мире, но и целая социальная сеть, где можно подписаться на открытые профили, отметить свои посещения, рекомендовать и даже заглянуть внутрь зданий. С помощью проекта Art Google пользователь может посмотреть коллекции более чем 156 музеев по всему миру. Размещение имиджевого контента на ГИС картах для любого региона – задача номер один для привлечения туристов и инвесторов.

Если говорить о выборе наиболее эффективного вида цифровой рекламы территории, то необходимо отметить, прежде всего, что приоритетных направлений цифровой рекламы нет. Для достижения эффективного продвижения территориального бренда в цифровом пространстве имеет значение не вид используемой рекламы, а наличие общих непрерывных коммуникаций с аудиторией на цифровом пространстве.

Формирование данных в цифровом пространстве и аналитика. Чем точнее данные, тем правильнее решения, принимаемые на их основе. Важный компонент стратегии цифрового маркетинга территории – это наблюдение параметров реализации всех выполняемых проектов, а также оценка прогресса динамики. Чтобы свести к минимуму человеческий фактор, важно использовать системы аналитики, например, Google Analytics, чтобы собирать и обрабатывать онлайн создавать пользовательские отчеты.

Таблица 2

Ключевые показатели эффективности цифровых технологий в маркетинге территорий (пример)

Каналы	Ведущие показатели	Первичные KPI	Основные KPI
Сайт	Трафик	Просмотры/визиты	Конверсии в заявку
Соцсети	Охваты	Вовлеченность	Конверсии / репосты
Мессенджеры	Подписчики	Открываемость	Взаимодействия

Пример возможных ключевых показателей эффективности цифровых технологий в маркетинге территорий приведен в Таблице 2. В каждом отдельном регионе и территориальной единице комплекс КРІ будет различным в зависимости от поставленных целей и задач стратегии маркетинга территории.

Заключение

Социально-экономическое развитие региона сложный и многогранный процесс, требующий эффективного использования различных ресурсов. В частности, использование цифровых технологий в территориальном маркетинге региона может дать значительный положительный измеримый эффект в возможности активного участия целевых групп в жизни региона (территории),

развитии его бренда и реализации творческого потенциала человеческого капитала. Развитие материального производства нуждается в квалифицированных специалистах, однако, в современных условиях создание высокотехнологичных производств на малочисленных отдаленных территориях требует новых подходов к привлечению высококвалифицированной рабочей силы. Республика Бурятия, как регион с существенными ограничениями традиционного индустриального развития, может выбрать цифровой вектор маркетинга территории, что может стать предпосылкой для социально-экономического развития региона и оживления экономики.

Библиографический список

1. Аношкин А.А. Маркетинг территории в интернет-пространстве // Проблемы современной экономики. 2014. № 2. С. 273-275
2. Андриющенко Д.Г. К вопросу определения территории как объекта территориального маркетинга // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. № 27. С. 36-42.
3. Бадлуева М. П. Трансформация социально-культурной среды как фактор регионального развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2016. - № 2 (35). - С. 128–132.
4. Бадлуева М.П. Оценка творческого потенциала региона // Петербургский экономический журнал: научно-практический рецензируемый журнал / Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения. – СПб, 2016. – № 3. – С. 128-136.
5. Дубова Ю.И., Франк Е.В., Ермолина Л.В. Маркетинг территорий: ограничения применения в российских условиях // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2017. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-territoriy-ogranicheniya-primeneniya-v-rossiyskih-usloviyah> (дата обращения: 05.01.2021).
6. Волков С.К., Кублин И.М., Морозова И.А. Территориальный маркетинг: опыт российского рынка туристских услуг // Поволжский торгово-экономический журнал. 2014. № 3 (37). С. 36-45.
7. Иванов Н.А. Территориальный маркетинг в эпоху развития цифрового пространства: особенности, проблемы и перспективы // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. №7. URL: <http://publishing-vak.ru/file/archive-economy-2017-3/12-ivanov.pdf> (дата обращения: 01.01.2021).
8. Шкулова Е.А. Трансформация корпоративного опыта для управления развитием территорий: возможности и ограничения // Проблемы развития территории. 2018. №4 (96). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-korporativnogo-opyta-dlya-upravleniya-razvitiem-territoriy-vozmozhnosti-i-ogranicheniya> (дата обращения: 05.01.2021).

УДК 631.15:636.5

В.Ф. Васькин

Брянский государственный аграрный университет, г. Брянск, email: kafec@bgsha.com

А.А. Кузьмицкая

Брянский государственный аграрный университет, г. Брянск

О.Н. Коростелева

Брянский государственный аграрный университет, Брянская область, Выгоничский район, с. Кокино

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПТИЦЕВОДСТВЕ

Ключевые слова: экологически чистое производство, экологизация сельского хозяйства, прогрессивные технологии, птицеводство, модернизация, инновационное развитие

В решении проблемы развития экологически чистого производства в сельском хозяйстве отводится весомая роль экологизации в отдельных сельскохозяйственных отраслях. Актуальна данная проблема и для отрасли птицеводства. В данной статье приводятся современные подходы к организации эффективного и экологически чистого производства в птицеводстве, основанного на научной и технико-технологической модернизации в отрасли, основой которой является инновационный потенциал птицеводства.

V.F. Vaskin

Bryansk State Agrarian University, Russia, Bryansk, email: kafec@bgsha.com

A.A. Kuzmitskaya

Bryansk State Agrarian University, Russia, Bryansk

O.N. Korosteleva

Bryansk State Agrarian University, Russia, Bryansk region, Vygonichsky district, p. Kokino

MODERN APPROACHES TO EFFICIENT AND ENVIRONMENTALLY FRIENDLY POULTRY PRODUCTION

Keywords: Primary environmentally friendly production, greening agriculture, progressive technologies, poultry farming, modernization, innovative development

In solving the problem of developing environmentally friendly production in agriculture, a significant role is assigned to greening in individual agricultural sectors. This problem is also relevant for the poultry industry. This article presents modern approaches to the organization of efficient and environmentally friendly production in poultry farming, based on scientific and technical and technological modernization in the industry, which is based on the innovative potential of poultry farming.

Введение

Современное развитие человеческого общества неизбежно приводит к росту антропогенного влияния на окружающий мир. Все это приводит к снижению способности природы к самовосстановлению. Экологический кризис присутствует практически в большинстве стран мира. Он выражается в изменении окружающей среды, снижении природного потенциала,

сокращении генетического фонда земли. Все это оказывает существенное влияние на снижение уровня жизни населения. Мировое сообщество выдвигает концепцию устойчивого развития общества, решая при этом не только экономические и технические проблемы, но и экологические проблемы. В определенной доли это касается организации производства и потребления экологически чистой продукции [1, С.64].

Экологически чистая продукция, это продукция, произведенная без химии и доба-вок. Она обладает энергетическим питательным свойством, способствующей укреплению здоровья, не оказывает отрицательного действия на жизненно важные органы человека, при ее потреблении.

Соответствующие санитарные и ветеринарные нормы и правила законодательно устанавливают правовые основы экологически чистой продукции.

Принципы организации эффективного и экологически чистого производства:

- Системность, в этом принципе отдельный технологический элемент включается в сложную производственную систему.

- Минимизация отходов и выбросов веществ, загрязняющих окружающую среду.

- Комплексность использования имеющихся материальных и энергетических ресурсов.

- Замкнутости производственного процесса в котором используются не только первичные ресурсы, но и вторичные перерабатываются и поступают в потребление.

- Эффективности и экологичности управления качеством производимой продукции.

Основные направления организации производства экологически чистой продукции:

- Использование прогрессивных технологий, использование которых снижает и исключает загрязнение природной среды.

- Использование замкнутых производственных циклов.

- Последующее использование отработанных материалов и побочного сырья при производстве смежных видов продукции.

- Комплексного использования сырья и материалов на предприятии в результате комби-нирования производства.

-- Внедрение межотраслевой кооперации эффективного производства экологически чистой продукции.

-- Использование систем экологического контроля производства.

Во всех экономически развитых странах существенно возросли продажи экологически чистых продуктов. Население этих стран все больше желают покупать натуральные продукты [2, С.51].

Наша страна в настоящее время значительно

не успевает от многих экономически развитых стран в области применения технологий при производстве экологически чистой продукции. Однако можно утверждать, что в России имеются огромные перспективы развития этого сегмента рынка.

Цель исследования

Изучить современные подходы организации эффективного и экологически чистого производства в птицеводстве.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов использованы труды отечественных и зарубежных учёных в области организации эффективного и экологически чистого производства в сельском хозяйстве. В процессе исследования применялись различные методы: абстрактно-логический, монографический, статистический, экспертных оценок.

Результаты исследования и их обсуждение

Анализируя объемы производства и потребления в России экологически чистой продукции следует отметить, что на внутреннем рынке в основном преобладают зарубежные производители, в то время как немногочисленные отечественные производители в основном экспортируют подобную продукцию за рубеж [3, С.157].

На данный момент производством экологически чистой продукции занимаются предприятия ряда областей производящих гречневую крупу, экологически чистые фрукты (преимущественно яблоки), дикорастущие ягоды. В будущем при освоении «зеленых» технологий продукция Российских товаропроизводителей может стать конкурентоспособной на рынке производства экологически чистой продукции [4, С.60].

В настоящее время основными целями экологизации сельского хозяйства являются – максимально замкнутый производственный цикл, сохранение плодородия почвы, улучшение состояния окружающей среды, повышение качества производимой продукции.

Важнейшей отраслью современного сельского хозяйства является отрасль птицеводства, которая характеризуется быстрым развитием и воспроизводством.

Однако имея достаточно высокие темпы развития птицеводство сталкивается с серьезными экологическими проблемами, заключающимися в следующем: значительные объёмы отходов производства, сточные воды птицеводческих предприятий, загрязнение воздуха.

Негативное воздействие оказывают сточные воды птицеводческих предприятий, в которых содержатся растворенные и взвешенные частицы помета, корма, пух, пылевидные и некоторые механические включения. Такие стоки, попадая в природные и иные водоисточники резко снижают качество воды, способствуют активизации процессов гниения.

Отходы от основной продукции птицеводства являются источником загрязнения почв, подземных вод и водоемов, вызывают и распространяют неприятный запах, загрязняя тем самым атмосферный воздух. Ускоряют процессы развития личинок гельминтов и множества других микроорганизмов, являющихся возбудителями опасных заболеваний.

Отходы птицеводческой отрасли при длительном хранении на необорудованных площадках загрязняют почвы, грунтовые и поверхностные воды, а также способствуют перенасыщению почвы азотом и как следствие, происходит сгорание почвы и утрата её плодородного слоя [5, С.112].

Выбрасываемые в атмосферу химические соединения от птицеводческих предприятий оказывают негативное влияние на здоровье человека и в целом на окружающую среду. Причем химические соединения, рано или поздно попадают на поверхность почвы и водоемов и увеличивают свою токсичность. Результат такого воздействия – изменения естественных процессов в природных средах, впоследствии приводящих к их деградации.

Минимизировать или исключить негативное воздействие на окружающую среду и развивать процессы «бережливого производства» на современном этапе можно лишь на основе широкого использования результатов научной и технико-технологической модернизации в птицеводстве [6, С.46].

Научная модернизация в птицеводстве подразумевает использование инновационного потенциала отрасли с учётом сохранения

экологичности производства на всех стадиях производственного процесса. Для этого необходимо внедрение и развитие основных элементов инновационного потенциала отрасли: технико-технологического, организационного, экологического, управленческого, маркетингового, человеческого, клиентского, адаптивного и финансового «табл.1».

Технико-технологическая модернизация направлена прежде всего на повышение конкурентоспособности продукции птицеводства, увеличение доходности отрасли, рост производительности труда, совершенствование технологии производства, развитие интеллектуальных ресурсов.

Существуют несколько способов переработки и дальнейшего применения птичьего помета в земледелии: вермикомпостирование, термическая сушка, компостирование, био-энергетический способ. Однако все перечисленные технологии имеют существенный недостаток – продолжительное время переработки. На современном этапе развития птицеводства термическая сушка является наиболее рациональным способом переработки птичьего помета для российских птицеводческих предприятий [7, С.36].

На перспективу в качестве инновационной технологии производства и реализации органического сырья можно рекомендовать птицеводческим предприятиям использование технологий «OptiSec», основанных на термической сушке. Подобные методы переработки будут способствовать получению дополнительной денежной выручки от продажи органического сырья, а главное, сокращать негативное воздействие на окружающую среду.

В условиях нехватки питательных элементов в растениеводстве основным направлением утилизации птичьего помета является его переработка и использование в качестве органических удобрений «рис.1».

С учётом многообразия машинных технологий и вариантов их механизированного оснащения и хозяйственных условий не представляется возможным рекомендовать единую универсальную технологию утилизации помета. Поэтому в птицеводстве возможно применение машинных технологий, адаптированных к условиям конкретных птицеводческих предприятий, которые будут

Элементы инновационного потенциала, способствующие эффективному и экологичному производству в птицеводстве

Элементы инновационного потенциала	Эффективные направления развития инноваций
Технико-технологический	Применение современного оборудования и ресурсосберегающих технологий производства продукции птицеводства. Производство и реализация органического сырья, полученного при использовании инновационных технологий, в том числе и технологии «OptiSec».
Организационный	Обеспечение замкнутого цикла производства по схеме «производство-переработка-сбыт». Расширение продукции переработки птицы (весовые тушки, полуфабрикаты халяль, продукты в тесте и др.).
Экологический	Применение принципов безопасного производства на всех стадиях технологического цикла. Организация «бережливого производства». Внедрении современных методов и способов утилизации отходов от основной продукции.
Управленческий	Цифровизация. Формирование единого информационного пространства в птицеводстве. Применение современных программно-аппаратных средств мониторинга, диспетчеризации и централизованного контроля управления в реальном масштабе времени.
Маркетинговый	Воздействие на потребителей, формирование вкусов и предпочтений, расширение рынков сбыта, в том числе экспорта, адаптация производства под предпочтения потребителей, использование элементов комплекса маркетинга в полном объеме (методы продвижения, продажи и презентации продукции, ценовые стратегии и т.д.). Совершенствование выставочно-ярмарочной деятельности.
Человеческий	Периодическое повышение квалификации персонала предприятия, посещение передовых отечественных и зарубежных предприятий.
Клиентский	Создание надёжной клиентской базы. Работа с зарубежными клиентами.
Адаптивный	Прогноз, своевременное реагирование на изменения, корректировка и принятие решений.
Финансовый	Участие в программах государственной поддержки отрасли.

способствовать повышению эффективности производства и экологической безопасности [8, С.4].

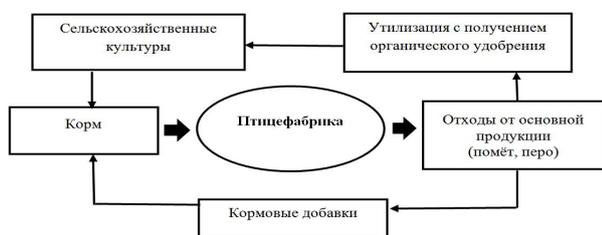


Рис. 1 Схема организации замкнутого цикла производства продукции в птицеводстве

По нашему мнению, экологическая концепция в птицеводстве должна предполагать создание сбалансированной системы контроля, сочетающей в себе экономическую эффективность, социальную справедливость

и экологическую безопасность. Данная концепция позволит рационально использовать природные ресурсы и соблюдать сочетание экологических, социальных и экономических интересов общественного развития [9, С.663].

Важным условием поступательного развития отрасли птицеводства является обеспечение гармоничного взаимодействия общества, бизнеса и окружающей среды.

Дальнейшее повышение эффективности и конкурентоспособности отечественного птицеводства в современных рыночных условиях связано с инновационным развитием, направленным на ресурсосбережение и экологизацию производства «рис. 2». Грамотное формирование оптимального комплекса внутренних и внешних факторов производства

позволит развивать конкурентоспособное птицеводство.

К критериям экономической эффективности производства продукции птицеводства можно отнести:

- степень освоения эффективной системы ведения производства в птицеводстве;
- финансовые результаты, позволяющие осуществлять расширенное воспроизводство;
- степень достижения желаемого нормативного уровня труда работников в процессе про-изводства продукции птицеводства;
- критерии экологической эффективности – получение экологически чистой продукции птицеводства и обеспечение воспроизводства окружающей природной среды.

Для обеспечения эффективного и экологически чистого производства в сельском хозяйстве необходима разработка целевых государственных программ, направленных на ресурсосбережение и экологизацию производства [10, С.175].

В августе 2019 года В.В. Путин подписал указ о принятии закона «Об органической продукции», который вступил в силу с 1 января 2020 года. Данный закон приводит определение органического сельского хозяйства, понятия органической продукции, устанавливает нормы производства продукции, ее хранения, транспортировки, маркировки и доведения до потребителей. При этом предусмотрена существенная государственная поддержка производителей экологически чистой органической продукции.

В России развитие экологически чистого сельскохозяйственного производства идет значительно медленнее, чем в других странах. Однако растет заинтересованность сельхозтоваропроизводителей в применении экологических методов и технологий получения продукции [11, С.760].

Отдельные вопросы по проблеме организации эффективного и экологически чистого производства в птицеводстве обсуждались на региональных и международных научно-практических конференциях.

Выводы. Экологически чистое производство представляет интерес в качестве од-ного из инновационных направлений развития экономики страны. К числу негативных

факторов, сдерживающих развитие экологически чистого производства можно отнести: слабую информированность сельскохозяйственных производителей о преимуществах экологизации; отсутствие регламента производства продукции и специальной маркировки; недостаточная квалификация кадров; невостребованность натуральной продукции [12, С.1193].

В перспективе организация экономически выгодного и экологически чистого сельскохозяйственного производства, в том числе и в отрасли птицеводства, будет способствовать: улучшению экологической обстановки и качества почв; обеспечению дополнительной занятости; повышению контроля над качеством производимой продукции; созданию имиджа экологически чистого производства; улучшению здоровья населения.



Рис. 2. Взаимосвязи основных видов эффективности в птицеводстве

Отдельные вопросы по проблеме организации эффективного и экологически чистого производства в птицеводстве обсуждались на региональных и международных научно-практических конференциях.

Выводы. Экологически чистое производство представляет интерес в качестве од-ного из инновационных направлений развития экономики страны. К числу негативных факторов, сдерживающих развитие экологически чистого производства можно отнести: слабую информированность сельскохозяйственных производителей о преимуществах экологизации; отсутствие

регламента производства продукции и способствовать: улучшению экологической специальной маркировки; недостаточная обстановка и качества почв; обеспечению квалификации кадров; неустраиваемость дополнительной занятости; повышению натуральной продукции [12, С.1193].

В перспективе организация экономически выгодного и экологически чистого производства; созданию имиджа экологически чистого производства; улучшению здоровья сельскохозяйственного производства, в том числе и в отрасли птицеводства, будет

Библиографический список

1. Васькин В.Ф., Васькина Т.И. Состояние и перспективы инновационного развития аграрного сектора экономики // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса. Сборник статей X Международной научно-практической конференции. 2019. С. 63-68.
2. Кузьмицкая А.А. Развитие интеграционных процессов в отрасли птицеводства (на примере Брянской области) / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянская государственная сельскохозяйственная академия. Брянск, 2006.
3. Кузьмицкая А.А. Развитие малых форм агробизнеса в птицеводстве // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса. Сборник статей. VIII Международная научно-практическая конференция. В 4 частях. 2017. С. 157-162.
4. Васькин В.Ф., Коростелева О.Н. Современные особенности функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств в Брянской области // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 3 (79). С. 59-65.
5. Васькин В.Ф., Коростелева О.Н., Потребление продуктов питания и состав расходов на продовольствие жителей Брянской области // Вестник Курской сельскохозяйственной академии. 2020. № 2. С. 110-118.
6. Ториков В.Е., Подобай Н.В. Анализ и перспективы развития экономики Брянской области // Агроконсультант. 2017. № 4. С. 45-48.
7. Бельченко С.А., Ториков В.Е., Шаповалов В.Ф., Дьяченко О.В., Белоус И.Н. О реализации крупных инвестиционных проектов в сфере АПК Брянской области // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. № 1(65). С.35-40.
8. Бельченко С.А., Дронов А.В., Ториков В.Е., Белоус И.Н. Актуальные задачи по развитию продовольственной сферы АПК Брянской области // Кормопроизводство. 2016. №9, С.3-7.
9. Самсонова В.П., Кротов Д.Г., Воронин В.А. Разнообразие почв на почвенных картах районного уровня // Почвоведение. 2019. № 6. С. 663-671.
10. Дьяченко О.В. Особенности развития АПК Брянской области // В сборнике: Аграрная наука-сельскому хозяйству. Сборник статей XII Международной научно-практической конференции: в 3 книгах. ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет». 2017. С.174-176.
11. The effectiveness of chemicals in the cultivation of winter rye on soil contaminated by radiation / Belous I.N., Shapovalov V.F., Malyavko G.P., Prosyannikov E.V., Yagovenko G.L. Amazonia Investiga. 2019. T. 8. № 23. С. 759-766.
12. Crop growing under the conditions of radioactive contamination of the environment / Belous I.N., Belous N.M., Shapovalov V.F., Smolsky E.V., Dobronravov D.D. // Ecology, Environment and Conservation. 2017. T. 23. № 4. С. 1991-1997.

УДК 331

Н.В. Колоскова

Сибирский университет потребительской кооперации, Россия, г. Новосибирск, email natashak2002@list.ru

О.А. Чистякова

Сибирский университет потребительской кооперации, Россия, г. Новосибирск

А.А. Вальтер

Сибирский университет потребительской кооперации, Россия, г. Новосибирск

ТРАНСФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ ВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Ключевые слова: трансформации, высшее образование, финансовый рынок, профессиональные компетенции, выпускник вуза, экономист, финансист, рынок труда

В статье рассматриваются проблемы трудоустройства молодых специалистов – выпускников университетов, получивших подготовку по экономическим программам бакалавриата и магистратуры. Авторы исследуют взаимосвязь предложения и спроса на квалифицированную рабочую силу на рынке труда в сфере экономики и финансов, обнаруживая при этом существенные несовпадения требований к необходимым навыкам и компетенциям со стороны работодателей и образовательных учреждений. Ключевым вопросом статьи является необходимость учитывать происходящие трансформации самого типа работника финансовой сферы при формировании образовательных стратегий университетов, так как доказана связь таких трансформаций с происходящими изменениями в условиях труда выпускников и в модели финансового сектора экономики. Также обоснован вывод об опосредованном влиянии рыночной конъюнктуры на предъявляемый спрос на квалифицированные кадры финансовых профессий. Результатом проведённого исследования могут воспользоваться учебные отделы и деканаты вузов профильного экономического образования.

N.V. Koloskova

Siberian University of Consumer Cooperation, Russian Federation, Novosibirsk

O.A. Chistyakova

Siberian University of Consumer Cooperation, Russian Federation, Novosibirsk

A.A. Walter

Siberian University of Consumer Cooperation, Russian Federation, Novosibirsk

TRANSFORMATION IN THE SYSTEM OF UNIVERSITY TRAINING FOR THE FINANCIAL MARKET

Keywords: transformation, higher education, financial market, professional competencies, university graduate, economist, financier, labor market

The article deals with the problems of employment of young specialists - university graduates who have received training in economic programs of bachelor's and master's degrees. The authors investigate the relationship between supply and demand for skilled labor in the labor market in the field of economics and finance, while revealing significant discrepancies in the requirements for the necessary skills and competencies on the part of employers and educational institutions. The key issue of the article is the need to take into account the ongoing transformations of the very type of financial worker in the formation of educational strategies of universities, since the connection of such transformations with the ongoing changes in the working conditions of graduates and in the model of the financial sector of the economy is proved. It also substantiates the conclusion about the indirect influence of the market situation on the demand for qualified personnel in financial professions. The result of the research can be used by educational departments and deans of universities of specialized economic education.

Сегодня в обществе, особенно в его кардинальные изменения, касающиеся, экономическом укладе, происходят прежде всего, способов коммуникаций

и использования больших массивов информации. Это обусловлено волнообразным характером эволюции социума, как в масштабах всей человеческой цивилизации, так и в масштабах крупных региональных сообществ и их элементов – национальных хозяйственных комплексов. В XXI веке стали очевидными происходящие сдвиги на рынках труда, кроме того, сам рынок стал глобальным. Это также относится ко всем рынкам факторов производства и к финансовому рынку в большой степени. Интересы учёных, исследующих проблемы гармонизации взаимоотношений корпораций (работодателей) и их сотрудников (занятых), в поисках причинно-следственных связей, простираются далеко за пределы рынков труда, а именно в суть системы профессиональной подготовки и переподготовки квалифицированных кадров, что логически приводит к размышлению о ценности высшего образования и о новых реалиях его развития. Проблем тут довольно много, сфокусируем внимание на тех необходимых переменных, которые не позволят университетам «плестись в хвосте» технолого-гуманитарного прогресса, обслуживая заказы корпораций на базовом, самом низком уровне. Опасность замещения настоящего смысла высшего образования его имитацией, т.е. упрощённым вариантом прикладной подготовки кадров, понимают многие общественные и научные деятели разных стран, но корпорации «наступают», они порой сильнее правительств, они проводят свою политику отбора работников, формируют ту рабочую силу, которая им нужна, при помощи разных методов подготовки.

Стоит отметить интересное по своим результатам форсайт-исследование проблем будущего высшей школы России на период до 2030 года, проведённое Сибирским федеральным университетом (СФУ, г. Красноярск). В нём приняли участие 730 экспертов из 39 крупных городов России и 79 российских университетов. Директор Центра стратегических исследований и разработок при СФУ, известный учёный В.С. Ефимов раскрывает происходящие изменения в вузах России, называя современную ситуацию кризисом высшего образования, через призму исторических этапов экономического развития всего человечества. Он считает: Россия проходит стадию

новой технологической индустриализации (безнадёжно отставая от развитых стран, находящихся в постиндустриальной фазе – сервисной экономике), и в условиях такой реиндустриализации формируется массовый запрос на новый тип специалистов высокой квалификации, способных возродить промышленное производство на современной технологической основе. Учёный отводит активную роль системе высшего образования в определении достойного места России на мировых рынках, рассуждает о глобальном рынке образовательных услуг. В то же время, разделяя его тревогу, отметим негативное воздействие объективных факторов (цифровизация, коммуникация, бюрократия и пр.) на систему высшего образования: образование в глазах массового потребителя стало «простым, дешевым и доступным», превратившись из сакральной ценности в утилитарный продукт, в ряду прочих [1]. Соответственно, поменялось отношение самих обучающихся к системе знаний, они не видят смысла изучать теории и концепции, происходит подмена знаний – умениями и далее – навыками. Это может привести к печальным последствиям для высшей школы: она превратится в «производителя массового полуфабриката» для отраслей и рынков, будет выпускать такой «универсальный продукт» – специалиста, который не способен глубоко исследовать проблему и создавать новое знание без специального доучивания и натаскивания. А этим как раз и займутся корпорации – банки, фирмы, холдинги, создающие свои учебные центры и частные университеты для переучивания работников под свои стандарты. Такие знания – чисто прикладного характера и узкой отраслевой направленности, следовательно, молодой специалист не будет способен к междисциплинарным исследованиям. Всё это может затормозить и без того недостаточные темпы развития российской науки и ещё более усилить технологическую зависимость России от развитых стран. Из сказанного выше сформулируем вывод: система высшего образования, являясь форпостом научных знаний, должна трансформироваться в новых условиях, с учётом трендов рыночной экономики, исследуя их причины и возможные последствия.

Рассуждая о неизбежности перемен в самом

высшем образовании, вернёмся к потребностям рынка финансовых услуг в обеспечении высококвалифицированными кадрами. Здесь также много тенденций, порождающих новые противоречия и проблемы. Прежде всего, рассмотрим основные трансформации финансового рынка, происходящие под влиянием технологических и маркетинговых инноваций.

Финансовый рынок относится к тем сферам деятельности, в которых наблюдается наиболее высокая динамика изменений, прежде всего, заметных по функционалу работников, занятых непосредственно оказанием услуг потребителям – физическим и юридическим лицам. Институциональные изменения, проявляющиеся на финансовом рынке, свидетельствуют о воздействии информационных технологий на формат самих учреждений, обслуживающих экономические интересы государства, предприятий, населения, они становятся финансовыми супермаркетами, зачастую интернет-магазинами финансовых услуг [2]. Однако инновации в финансовых технологиях – не единственное отличительное качество динамики финансового рынка. Идёт смена парадигмы финансового сектора экономики, он превращается из ведомого (обслуживающего) – в ведущее звено цепи движущих факторов роста экономики и социального развития [3]. Кроме того, существенно меняется роль потребителей финансовых услуг, это происходит вместе с ростом финансовой грамотности населения, и не только. За повышение доступности финансовых услуг выступают главные финансовые институты – регуляторы рынков, понимая, что одна лишь свободная конкуренция не способна обеспечить потребителям равный доступ к продуктам финансовых компаний, к тому же такую конкуренцию невозможно поддерживать в современных условиях неопределённости и асимметрии рынков.

Такие аспекты развития финансового рынка, как доступность финансовых услуг (по стоимости, разнообразию продуктов, простоте и удобству использования и т.п.), их прозрачность, гибкость, индивидуализация запросов пользователей, ответственность и честность поставщиков финансовых услуг – и вместе с тем мощная тенденция к стандартизации форматов обслуживания

в эпоху цифровизации экономики, становятся первоочередными вопросами, которые призваны решать как частный бизнес (финансовые учреждения), так и государство (в качестве регулятора социально-экономических процессов). Учёные и практики ищут ответы на эти вопросы, стараясь при этом решить возникающие новые проблемы в развитии финансового бизнеса, так чтобы гармонизировать интересы разных слоёв общества, снять острые противоречия, прежде всего, в сфере уровня жизни населения.

В более ранних работах нами получены результаты:

подтверждена гипотеза о недостаточной гибкости и адаптивности системы высшего профессионального образования относительно высоких темпов изменений финансового рынка, как институциональных, так и функциональных;

доказано несоответствие новых запросов финансового рынка формируемым компетенциям выпускников вузов по профилю «Финансы и кредит»;

обоснована важность конвергенции подходов к подготовке специалистов нового типа, реализуемых как образовательными учреждениями, так и практиками (финансовыми организациями), в виду высокой динамики и кардинальных изменений на финансовом рынке [4,2,5].

Прежде всего, обратим внимание на инновации финансового рынка, распространившиеся в России за последние 5-7 лет. Данный период времени примерно соответствует подготовке 5-ти выпусков бакалавров и 10-ти выпусков магистров. Т.е. эти специалисты ещё не в полной мере, а может быть, и никак (зависит от университета) не обучились обращению с данными финансовыми новшествами, но уже работают в условиях полноценного использования данных процессов-инструментов-технологий. К инновациям последних лет можно отнести понятия:

- Бит-койн и другие крипто-валюты;
- Блок-чейн;
- Маркет-плейс;
- Краудфандинг, краудсорсинг;
- Робо-эдвайзер;
- Индивидуальный инвестиционный счёт (ИИС);
- Цифровой профиль гражданина;

Банкротство физических лиц;
Система быстрых платежей;
Финтех;
Эко-системы финансовых корпораций.

Также стоит отметить действие такого мощного возбудителя многочисленных трансформаций, как цифровизация бизнес-процессов, и особенно управления, и её разновидность – внедрение искусственного интеллекта. Следствие этого – стандартизация трудовых функций основной массы работников, которая обозначила новую проблему в системе подготовки специалистов для финансового сектора: надо готовить человека, умеющего точно выполнять отдельные трудовые функции. Одновременно появилась угроза масштабного роста количества «лишних людей» в результате значительного снижения занятости в финансовом секторе. При этом обученные кадры оказались невостребованными, а индивидуальные устремления работников – нереализованными [4].

Таким образом, системе вузовской подготовки специалистов для финансового рынка требуются новые ориентиры, дающие возможность сохранить свою лидирующую роль в обеспечении социально-экономического прогресса и одновременно получить новый импульс саморазвития. Выражаясь современным деловым языком, драйвером роста высшего образования (бакалавриат и магистратура) стал компетентностный подход. Первым учёным, обосновавшим концепцию компетенций, был автор научной статьи по психологии «Testing for Competence Rather Than Intelligence» (1973 г.) Дэвид К. МакКлелланд. В основе его исследования была блестящая идея: следует заменить традиционные экзамены и тесты (оценку суммы знаний) специальным методом оценки качеств личности работника, оптимально подходящих для лучшего выполнения профессиональных обязанностей. В целях выявления таких качеств был применён новый в то время метод – Контент-анализ вербальных высказываний (CAVE). Он давал наилучший результат в поиске профессиональных качеств работника определённой должности, поскольку наблюдателями выступали представители разных слоёв иерархии компании, а наблюдаемыми – две группы сотрудников – «звёзды» (лучшие профессионалы) и «средняки» (обычные работники). С тех пор

прошёл не один десяток лет, и мы видим, что компетенции прочно вошли в практику как обучения, так и подбора кадров. В 1991 году метод оценки компетенций был использован более чем 100 исследователями в 24-х странах. 30 лет опыта использования этого метода привели к созданию всемирной базы данных моделей-компетенций, общего словаря компетенций, шкал различных компетенций.

Американские учёные определяют: «Компетенция – базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или в других ситуациях» [6]. Таким образом, если работа в должности долгое время не меняется по своей сути, то возможно собрать все самые полезные качества работника, систематизировать их и на этой основе создать стандартный набор компетенций, подходящий к выполнению требований конкретной должности. Под моделью компетенций понимают полный набор характеристик, позволяющий человеку успешно выполнять функции, соответствующие его должности. В настоящее время любая уважающая себя компания сообщает о своих приоритетах в отношении с сотрудниками, публикуя документ под названием: Кодекс корпоративного управления / Кодекс этики / Кодекс корпоративного поведения / Корпоративный кодекс. В нём перечислены ценности, которые руководство считает неотъемлемой частью имиджа организации, а также Базовые (корпоративные или ключевые) компетенции – обязательные требования к сотрудникам любой должности. Заметим, что набор базовых компетенций описывает идеальный портрет работника данной компании, что несколько снижает его практическую ценность.

Казалось бы, ключ найден и теперь для достижения соответствия качеств выпускника требованиям работодателя, университетам следует лишь настроить учебные планы и программы на те компетенции, которые соответствуют профильным должностям их выпускников. Однако и здесь имеются значительные затруднения – нерешённые задачи и новые противоречия. Во-первых, руководители и преподаватели вуза представляют себе компетенции работника финансовой корпорации в формализованном виде, абстрактно, а не так, как было задумано

авторами Концепции компетенций (оценка работника «в живой работе»). Во-вторых, сами должности и выполняемые функции быстро изменяются, соответственно, подготовка по заданному набору компетенций будет отставать от практики или же будет вовсе бесполезной. В-третьих, у вузов недостаточно материальных ресурсов и организационных условий для овладения обучающимися нужными компетенциями, поскольку имитация реального процесса работы в финансовой компании – дело очень непростое. В данном вопросе на помощь приходят производственные практики, однако они не могут полноценно сформировать все нужные компетенции у студентов за то короткое время, что отведено в учебном плане.

Далее заметим, что существует ещё одно препятствие для успешного применения компетентного подхода в системе высшего профессионального образования. Это субъективизм руководителей компаний в оценке качеств сотрудников, и дело здесь не в некомпетентности руководителей и владельцев бизнес-единиц. Допустим, что все, кто «пробился наверх» – очень компетентные специалисты и хорошо знают законы управления компанией. Однако, ими движут конкретные стимулы – получить максимальную выгоду от бизнеса сегодня, сейчас. Менеджмент корпораций очень часто идёт на поводу у рыночной конъюнктуры, не думая о выполнении утверждённых стратегий и бизнес-планов. Банк России в своём ежегодном отчёте «О развитии банковского сектора и банковского надзора» представляет свою оценку качества банковского менеджмента, здесь мы видим оценки «удовлетворительно» и ниже – в среднем по банкам России. Напомним, что коммерческие банки – наиболее открытые финансовые институты, испытывающие сильное регулирование со стороны Центрального Банка и выполняющие все международные нормы транспарентности, достаточности капитала, управления рисками и т.п. Итак, в условиях, когда руководство компании никому неподконтрольно, наиболее частая модель управления персоналом характеризуется экономией на расходах по оплате труда и повышению квалификации, завышением индивидуальных планов работников, жёсткими рамками поведения и т.п., не говоря уже о том, что зачастую

нереализованные стратегии или неосторожная политика приводят к краху бизнеса. Работники об этом знают и не стараются быть «преданными компании» и работать «в команде».

Многие авторы научных публикаций приводят результаты своих наблюдений за состоянием рынка труда молодых специалистов. В основном преобладают критические комментарии того, как работодатели относятся к молодым людям с высшим образованием, претендующим на должности в финансовых компаниях [7]. При этом отмечают, что выпускники вузов легко адаптируются в коллективе, восприимчивы к обучению и новым задачам, целям, часто являются источником новых оригинальных решений. Однако они имеют и недостатки, так, среднестатистический соискатель: амбициозен, неадекватно оценивает свой вклад и свои способности, рассматривает место работы не как постоянное, а как трамплин в карьере, не обладает требуемой ответственностью и целеустремлённостью. Все перечисленные характеристики не случайны, они отмечаются большим количеством исследователей рынка труда. Причин этого явления может быть несколько.

1. Сам рынок не предоставляет условия труда и заработную плату, адекватные ожиданиям образованной молодёжи. Это, в свою очередь, вызвано общей низкой эффективностью труда и бизнеса в целом в экономике России. А с другой стороны, процесс глобализации, захвативший Россию, способствовал массовому распространению западных ценностей общества потребления, формированию завышенных стандартов жизни.

2. Нельзя исключить «конфликт поколений»: молодые специалисты обладают преимуществом перед опытными работниками, в том числе руководителями, по владению информационными технологиями, коммуникативностью и др. характерными чертами «поколения Z». Отсюда – отрицание авторитетов и традиций.

3. Очень большое разнообразие финансовых профессий, на рынке существуют сегменты и подсегменты, множество организаций разных типов, имеющих свою целевую аудиторию. Везде своя специфика работы, поэтому выпускник вуза стоит на распутье, ищет своё место, этот поиск может затянуться.

Подтверждение этому – профессиональных стандартов по финансам и кредиту – уже более 30 и число их прибавляется каждый год.

4. Самое главное – это несоответствие университетских образовательных программ функционалу должностей тех профессий, на которые нацелены выпускники университетов, что вызвано как недостатками материально-технического оснащения и профессорско-преподавательского состава вузов, так и несогласованностью развития теории и практики в предметных областях. Кроме того, существует проблема, рассмотренная нами ранее [4], – неучастие практиков финансового рынка в образовательном процессе, их незаинтересованность в прохождении практики студентами вузов в компаниях и банках. В то же время требование Министерства высшего образования об обязательном участии руководителей-практиков в комиссиях государственной аттестации и руководстве выпускными квалификационными работами является вполне логичным и весьма полезным, но она выполняется в основном «на бумаге».

Мы провели статистическое исследование по данным сайтов-агрегаторов на рынке труда Новосибирской области. Результаты представлены ниже на рисунках 1 – 6.

По данным опроса работодателей в сфере финансов, проведённого интернет-порталом FinExecutive, в 41% случаев именно несоответствие компетенциям, указанным в профессиональных стандартах, мешает выпускникам вузов устроиться на работу (рис. 1).

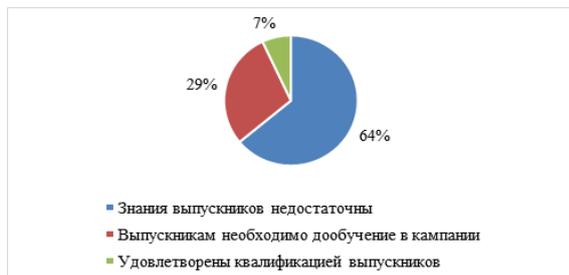


Рис. 1. Данные опроса работодателей: оценка профессионалами подготовки соискателей в финансовой сфере

Далее представим выявленные расхождения в требованиях к компетенциям соискателей и уровнем владения данными компетенциями, согласно профессиональным стандартам (табл. 1). Выявлено, что хуже всего выпускники знают конъюнктуру финансового рынка

и умеют её анализировать (62% и 57%). Лучше ситуация с методами анализа и владением программным обеспечением бизнес-процессов (48% и 42%). А лучше всего выпускники знают законодательство (19% случаев несоответствия).

Таблица 1
Самые частые несоответствия знаний и умений молодых финансистов профессиональным стандартам, доля соискателей в %

Компетенции	Количество случаев несоответствия при отборе соискателей
УМЕНИЯ	
Получать, интерпретировать и документировать результаты исследований	62 %
Производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг	57 %
Применять универсальное и специализированное программное обеспечение	42 %
ЗНАНИЯ	
Конъюнктура финансового рынка	62 %
Характеристика финансовых продуктов и услуг	48 %
Методы экономической диагностики рынка финансовых услуг	42 %
Основные мировые и российские тенденции изменения финансового законодательства	19 %

Итак, что требуется для получения должности Руководителя службы в финансовой сфере? По результатам изучения имеющихся вакансий на рынке труда Новосибирской области, можно утверждать, что это:

Образование – высшее;

Опыт работы – 3-6 лет в финансовой организации;

Свойства личности – умение работать в команде, аналитическое мышление, готовность работать с большим объёмом информации;

Самые частые требования к навыкам соискателя (он должен владеть, уметь):

Английский язык;

Управление проектами;

Деловая переписка;

Анализ данных;

Работа с базами данных;

Разработка технических заданий.

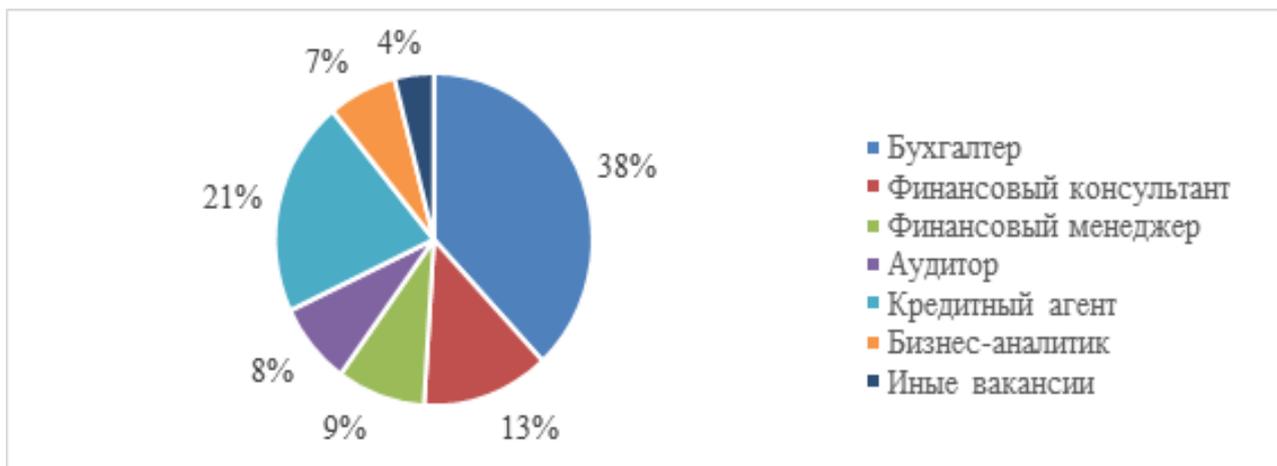


Рис. 2. Доля резюме соискателей на сайтах-агрегаторах по профессиям в сфере финансов по Новосибирской области, на 01.06.2020

Видно, что данный список качеств соискателя на должность начальника отдела / департамента не доступен молодому человеку – выпускнику. Тем не менее, можно сделать вывод, что это вполне достижимо за период 3-5 лет упорной работы.

Разработка технических заданий – формулируется по-другому как работа с проектами. Известно, что примерно лишь 10-я часть студентов – бакалавров и 5-я часть студентов – магистрантов вовлечены в активную научно-исследовательскую и проектную работу во время учёбы в университете. Хотя в отчётности кафедры показывают совсем другие – более высокие цифры. В связи с этим необходимо усиливать проектную часть курсовых и выпускных квалификационных работ студентов.

По данным сайта-агрегатора резюме и вакансий hh.ru, самой востребованной профессией на сегодня является бухгалтер (38% от всех резюме, представленных работодателям в Новосибирской области (рис. 2). На втором месте в рейтинге популярности профессий на локальном рынке труда – кредитный агент (21%), на третьем месте – финансовый консультант (13%) – относительно новая профессия, на четвёртом месте – финансовый менеджер (9%), на пятом месте – аудитор (8%), на шестом месте – бизнес-аналитик (7%). Данные графика отражают желания и предпочтения молодых людей, получивших университетский диплом, поступить на работу в финансовую сферу. Чётко видно, что предпочтения отданы самым лёгким профессиям (бухгалтер и кредитный агент).

Далее представим данные о количестве поданных заявлений соискателей на одну вакансию (рис. 3). Сравнение медианного значения рынка и значения по профессии Финансовый аналитик (Бизнес-аналитик) говорит в пользу последнего. Это можно объяснить тем, что молодёжь ищет более творческую и более высокооплачиваемую работу.



Рис. 3. Уровень конкуренции на должности в сфере аудита и финансов в Новосибирской области, по данным агрегатора Headhunter.ru на 01.06.2020

Требования к умениям соискателя по упоминаниям в вакансиях на должности в финансовой сфере представлены на рисунках 4-6, в процентах. Видно, что профессии Финансовый консультант и Кредитный агент имеют идентичные требования, практически совпадающие по набору и значениям (рис. 4 и рис. 6). Действительно, это живая работа, требующая высокой коммуникативности, быстрой обучаемости всему новому и знания законодательной базы в предметной области. Она отличается высокой динамикой развития и поэтому от работника требуются новые свежие идеи и чёткие действия по выполнению задач.

Профессия Финансовый менеджер имеет более консервативный характер и требует более фундаментальной подготовки:

владение специализированным программным обеспечением – на первом месте (100%); работа в команде – на втором месте (91%) из-

за большой сложности решаемых задач; работа с большим объемом информации и с базами данных – на третьем месте (71% и 65%). Данные

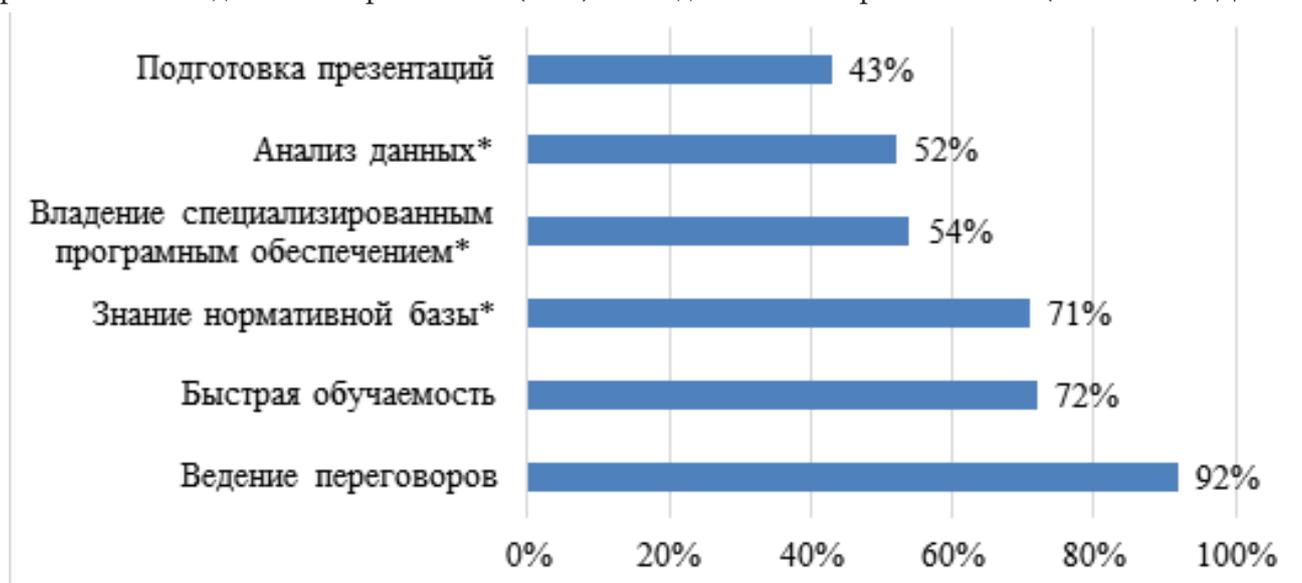


Рис. 4. Требования работодателей к должности Финансовый консультант



Рис. 5. Требования работодателей к должности Финансовый менеджер

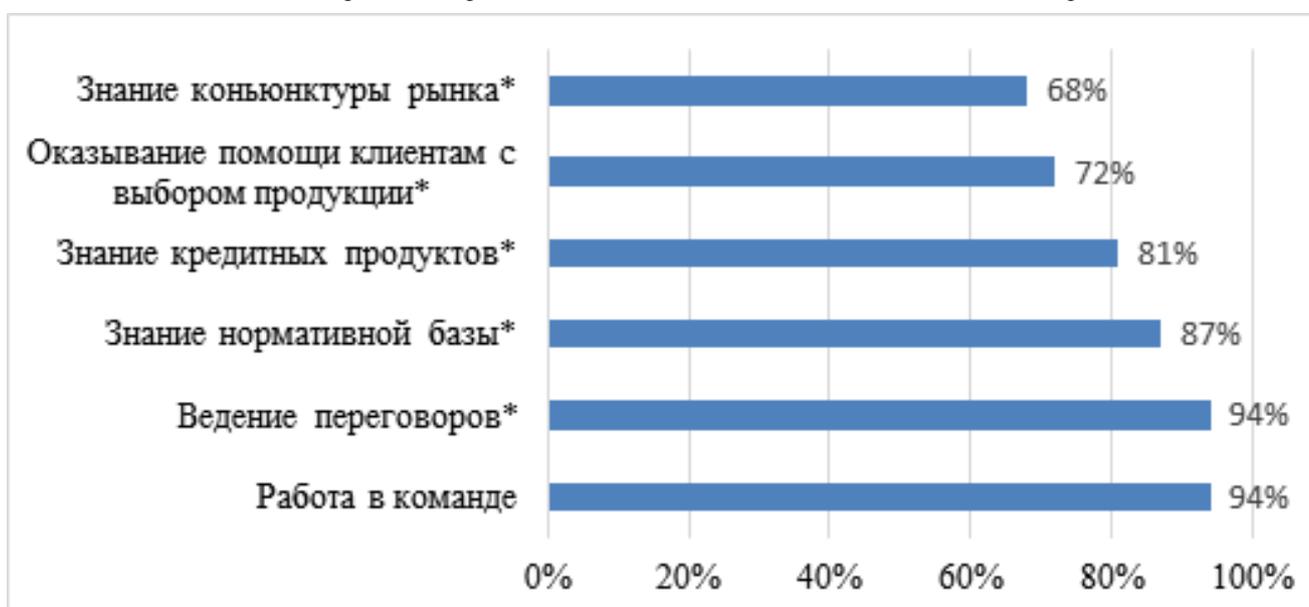


Рис. 6. Требования работодателей к должности Кредитный агент

диаграммы (рис. 5) подтверждают общую характеристику финансового менеджера (директора) как наиболее авторитетного лица.

Многие специалисты по занятости в сфере финансового рынка отмечают недостаточные качество и проработанность профессиональных стандартов, обязательных для финансовых рынков, их противоречивость и порой нелогичность содержащихся в них описаний обобщённых трудовых функций, а также знаний, умений, навыков [8,9,10].

Данные недостатки возникают вследствие сложностей согласования интересов финансовых организаций с интересами образовательных учреждений, поскольку вузы в настоящее время ослаблены частыми финансовыми кризисами и демографическими ямами, в результате чего контингент обучающихся стал меньше и взыскательнее. Вузы ищут и не находят возможности выстраивать индивидуальные траектории обучения для своих выпускников, из-за чего снижаются стимулы к обучению.

В ч.7, ст.11 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» говорится о необходимости соответствия компетенций, указанных в ФГОС для специалистов финансового рынка, и требований профессиональных стандартов. Но при этом не понятно, с каким из ФГОС сравнивать указанный профессиональный стандарт и как установить соответствие между ними [10]. Считаем это положение очень важным, ключевым в деле совершенствования взаимоотношений участников рынка труда молодых специалистов финансовой сферы.

Выводы

Проблема обеспечения занятости и трудоустройства молодых специалистов является одной из наиболее актуальных для общества. Это обусловлено действием факторов:

современный экономический кризис, который сопровождается значительным спадом производства, масштабными изменениями на рынке труда, ростом уровня безработицы;

введение в практику утверждённых Правительством профессиональных стандартов, которым выпускники университетов должны соответствовать.

Всё это порождает неудовлетворённость на рынке труда, как со стороны работодателей, так и со стороны молодых специалистов. В данной работе мы изучили различные аспекты указанной проблемы, показали взаимосвязь глобализационных процессов в экономике, развития национальной финансовой инфраструктуры, изменения рынка труда молодых специалистов, начинающих свой трудовой путь.

Показали, что современное общество испытывает «тектонические сдвиги», т.е. происходят трансформации как финансовой системы, так и системы высшего образования. Это приводит к необходимости определения тех организационных и более фундаментальных изменений в системе вузовской подготовки специалистов финансового рынка. Если этим вопросом не будет заниматься государство и интеллектуальная общественность, то мы можем получить полностью разрушенное, фальшивое образование, выдачу дипломов за отбывание в вузе требуемое время. И тогда экономика полностью перейдёт на импортируемую рабочую силу, что ухудшит социально-экономическое положение граждан России.

Для повышения эффективности работы финансовых организаций на финансовом рынке необходимо обеспечить их высококвалифицированными кадрами, отсутствие которых, на наш взгляд, не может постоянно восполняться силами самих корпораций. В связи с этим следует лучше изучить мировой опыт, в частности, японскую корпоративную культуру и менеджмент. Сегодня системе высшего образования России брошен вызов бизнес-сообществом финансового рынка. Если вузы не справляются с подготовкой кадров нужной квалификации, то корпорации сами будут готовить себе профессиональные кадры, что может пагубно сказаться не только на системе высшего образования, но также на менталитете и психологическом здоровье россиян.

Анализ статистических данных, представленных на сайтах-агрегаторах по рынку труда, показал, что работодатели, формируя требования к соискателям на вакантные должности экономистов – финансистов, на первый план выдвигают коммуникативность,

адаптивность, способность сортировать информацию и обрабатывать её большие объёмы. При этом глубокие специальные знания гораздо менее востребованы. В свою очередь, молодёжь предъявляет повышенный спрос на вакансии наиболее простых и традиционных должностей и менее всего ценит возможность стать бизнес-элитой (аналитиком, финансовым менеджером). Приведённые выше тезисы подтверждают распространённое мнение о конъюнктурном подходе к высшему образованию и, к сожалению, соответствует характеру проводимых реформ в университетах.

Система профессиональных квалификаций (стандартов) должна быть тщательно изучена и максимально согласована с возможностями вузов соответствовать ей. Учитывая тот факт, что на финансовом рынке массово могут трудоустроиваться преимущественно специалисты узкого профиля, обладающие определёнными требуемыми компетенциями, т.е. умениями и навыками, необходимо

перестроить существенную часть учебных планов направлений подготовки и специальностей в соответствии с требованиями работодателей. Нельзя забывать при этом о фундаментальной составляющей российского высшего образования и его богатых традициях. Государство должно лучше финансировать университеты и способствовать, в том числе законодательным путём, развитию высшего образования в стране и укреплению его статуса путём совершенствования социальных взаимосвязей, например, формированию профессиональных лифтов, повышающих мотивацию и удовлетворённость участников рынка труда.

Благодарность

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 19-010-00908 «Исследование проблемы трудоустройства молодых специалистов на рынке труда».

Библиографический список

1. Ефимов В.С. Какой из них вернёт нам ценности и смыслы? // Аккредитация в образовании. 2014. № 69, № 70 [Электронный ресурс]; URL: https://akvobr.ru/obrazovanie_2030_scenarii.html
2. Черняков М.К., Колоскова Н.В. Как финансовые технологии меняют мир (образовательный аспект) // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 12 (ч. 6). С. 758-761.
3. Колоскова Н.В., Колпаков В.В. К вопросу о влиянии финансового рынка на рост экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 8 (часть 2). – С. 225-234.
4. Колоскова Н.В., Чистякова О.А. Трансформация финансового рынка и запрос на новый тип специалистов // Финансы и кредит. 2020. Т. 26, вып. 10. С. 2290-2309.
5. Колоскова Н.В. Тренды институциональной трансформации финансового рынка России // Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита: сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (Новосибирск, 20 декабря 2019 г.) / Под общ. ред. О.А. Чистяковой; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». Новосибирск, 2019. С. 384-391.
6. Лайл М. Спенсер-мл., Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе. Модели максимальной эффективности работы. Пер. с англ., М.: Издательство ГИППО, 2010. 384 с.
7. Малаев В.В., Хайруллина Г.Р., Мустафина Н.Р., Мухтасаров Э.А. Рынок труда в финансовом секторе России // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 1(26). С. 222-225.
8. Подольский О.А., Погожина В.А. Ключевые компетенции выпускников и молодых специалистов при приёме на работу // Научное обозрение: гуманитарные исследования. – 2016. № 1. С. 96–103.
9. Сотникова Л.В. К вопросу о взаимосвязи федеральных образовательных стандартов, профессиональных стандартов и правил (стандартов) профессиональной деятельности // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. 2017. Т. 2, вып. 1. С. 23-26.
10. Горохова С.С. Профессиональные и образовательные стандарты в контексте интеграции образования, науки и профессиональной деятельности в сфере подготовки специалистов для финансовых рынков в Российской Федерации // Современное образование. 2020. № 1 [Электронный ресурс]; URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=32085

УДК 336

Э.А. Хаирова

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, Республика Крым, г. Симферополь,
email: hairova.elnara86@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНИМ ДОЛГОМ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Ключевые слова: внешний долг, управление долгом, корпоративный долг РФ, долговая политика, государственный долг

В статье проанализированы проблемы и обоснованы направления совершенствования управления внешним долгом России. Проанализирована динамика изменения корпоративного долга РФ с 2014- по 2020* гг. Выявлены факторы подрыва финансовой устойчивости в области внешних обязательств корпоративного сектора. Определены направления реализации долговой политики РФ, а также систематизированы основные методы управления государственным долгом РФ. Проведен SWOT-анализ управления внешней задолженностью РФ. Определены цели реализации долговой политики РФ в сложившихся условиях и предложения по улучшению системы управления государственным долгом России.

E.A. Khairova

SBEIHE RC CEPU named after Fevzi Yakubov, Russian Federation, Republic of Crimea, Simferopol

RUSSIA'S EXTERNAL DEBT MANAGEMENT: PROBLEMS AND AREAS FOR IMPROVEMENT

Keywords: external debt, debt management, corporate debt of the Russian Federation, debt policy, public debt

The article analyzes the problems and justifies the directions of improving the management of Russia's external debt. The main feature of Russia's external debt is that most of the external debt falls on private Russian companies, i.e. corporate debt. The main institutional bodies of public debt management in the Russian Federation are defined. The dynamics of changes in the corporate debt of the Russian Federation from 2014 to 2020, as well as the impact of sanctions on the level of external obligations of the state, are analyzed. The factors of undermining financial stability in the field of external obligations of the corporate sector are identified. Under the current conditions, the policy of the Russian Federation aimed at paying off the external public debt is implemented quite effectively and does not have a large debt burden on the country's budget. At the same time, it should be noted that all the parameters of the socio-economic development of the Russian Federation do not reach the threshold value, and the debt stability in the state today is still outside the risk zone. The directions of implementation of the debt policy of the Russian Federation are determined, as well as the main methods of managing the state debt of the Russian Federation are systematized. A SWOT analysis of the external debt management of the Russian Federation was carried out. The objectives of the implementation of the debt policy of the Russian Federation in the current conditions and proposals for improving the system of public debt management in Russia are defined

Введение

В современных условиях наличие значительного по величине государственного внешнего долга является неотъемлемым условием экономического развития целого ряда государств, а проблема управления внешней задолженностью актуализируется в условиях интернационализации мировой экономики. При этом, в одних случаях увеличение внешней задолженности сопровождается позитивными изменениями в национальном хозяйстве, в большинстве других - превращается в непосильную ношу для экономик этих стран.

Наличие внешнего долга и проблемы его обслуживания являются актуальными для Российской Федерации (РФ). В последние несколько лет Россия исправно выплачивала свой внешний долг, однако сложившаяся сырьевая структура экономики и зависимость размеров поступлений валютный ресурсов в страну от мировой конъюнктуры цен на энергоресурсы, не позволяет гарантировать, что трудности с обслуживанием внешнего долга не возникнут в будущем вновь.

Объект исследования: проанализировать проблемы и обосновать направления

совершенствования управления внешним долгом России.

Результаты исследования

Исторически внешний долг Российской Федерации формировался из двух частей: первая часть - долг бывшего Советского Союза, вторая часть - новый российский долг - долговые обязательства перед нерезидентами, возникшие за время существования Российской Федерации. Главной особенностью внешнего долга России является то, что большая часть внешнего долга приходится на частные российские компании. В России внешний долг представляет собой долговые облигации, номинированные в иностранной валюте.

Стратегические вопросы развития государственного долга подпадают под компетенцию Федерального Собрания, президента и Правительства РФ, законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ и муниципальных образований. Оперативное и тактическое управление государственным долгом осуществляется правительством и Министерством финансов РФ, а также Центральным банком, Внешэкономбанком и Сбербанком.

По оценкам Минфина России, по состоянию на 1 апреля 2020 г. международные обязательства предприятий России, номинированные в иностранной валюте, составили 395 974 млрд. долл. США. (рис.1).

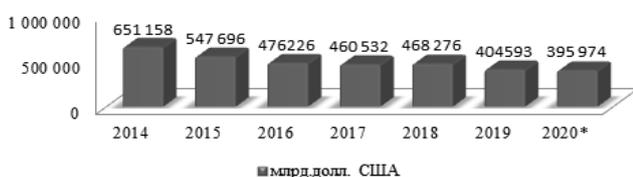


Рисунок 1. Динамика изменения корпоративного долга РФ с 2014- по 2020 гг., млрд. долл США [1]

Начиная с 2014 года в отношении ряда российских компаний были введены санкции, данные обязательства существенно снизились - на 255 млрд долларов, или почти на 40%. Однако из-за обесценения рубля отношение внешнего долга компаний к ВВП значительно увеличилось. Учитывая, что основной доход российских хозяйствующих субъектов формируется в рублях, а тема

рефинансирования валютной задолженности на внешних рынках для них пока закрыта, способность этих должников обслуживать и погашать задолженность остается важнейшим фактором для стабильности всей финансовой системы страны.

В то же время анализ текущей ситуации в области внешних обязательств корпоративного сектора позволяет сделать вывод о незначительности рисков подрыва финансовой устойчивости. Это связано со следующими факторами:

1. Большая часть долга корпоративного сектора приходится на крупнейших российских экспортеров, которые генерируют достаточные денежные потоки в иностранной валюте для обслуживания и погашения долга, а относительно низкие уровни долгового бремени этих заемщиков позволяют им частично рефинансировать свои внешние обязательства на внутреннем рынке капитала;

2. По данным Минфина России, доля внутригрупповых кредитов значительна, до 25% от общего объема внешнего долга компаний. Благодаря активному использованию механизма пролонгации данного вида кредита фактические выплаты по кредитам не превышают 60% от сумм погашения внешнего долга по консолидированной программе, в результате чего в 2020 г. «Сумма платежа может составить 45-50 млрд долларов США против запланированного уровня 78 млрд долларов США, указанного в финансовой отчетности Банка России [2].

3. Одним из фактором стабильности является накопленный объем международных резервов (564,4 млрд долларов США на 1 апреля 2020 г.), который полностью покрывает расширенные валютные обязательства российских заемщиков в ближайшие годы. При необходимости Банк России имеет возможность предоставлять корпоративным заемщикам кредиты в иностранной валюте с целью «продления» сроков погашения внешнего долга.

4. Банком России создана система постоянного мониторинга внешних обязательств корпоративного сектора России; Банк России и Минфин наладили оперативный обмен данными о структуре и объемах заимствований российских предприятий.

Для поддержания стабильной ситуации с валютной ликвидностью Банк России подтвердил ее эффективность с помощью набора инструментов рефинансирования иностранной валюты (валютный своп, РЕПО, займы в иностранной валюте под залог дебиторской задолженности по займам крупных экспортеров в иностранной валюте).

В целом российские хозяйствующие субъекты адаптировались к новым условиям привлечения долгового финансирования, в частности рефинансирования валютной задолженности на внутреннем финансовом рынке. При этом постепенно формируются предпосылки для тех российских компаний, которым не «допущен» выход на международные рынки капитала. Кроме того, многие российские корпоративные заемщики воспользовались более низкой стоимостью своих облигаций и выкупили задолженность в иностранной валюте.

Государственный долг в условиях рыночных отношений является важным макроэкономическим фактором, оказывающим существенное влияние на состояние национальной экономики. С другой стороны, сам рынок государственного долга реагирует на изменения внутренней экономической ситуации и тенденции на международных финансовых рынках.

Будущее российской экономики и восстановление политической и социальной стабильности в стране во многом зависит от успешной политики управления долгом. Содержание долговой политики включает в себя широкий комплекс мер (рис. 2)[3]:

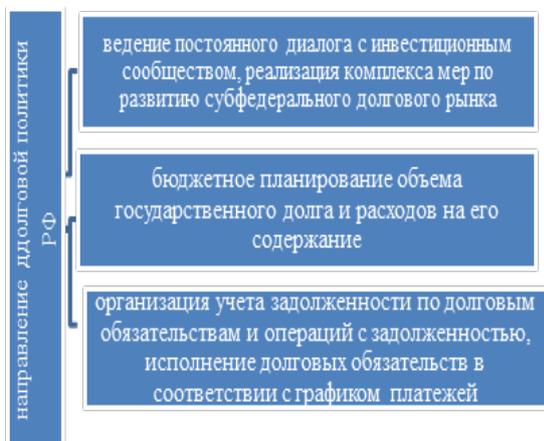


Рисунок 2. Направления реализации долговой политики РФ

В сложившихся условиях политика Российской Федерации, направленная на погашение внешнего государственного долга, реализуется достаточно эффективно и не имеет большой долговой нагрузки на бюджет страны, за 2017 год она составила 0,8% ВВП, а в реальном выражении 728,7 млн руб. При этом следует отметить, что все параметры социально-экономического развития Российской Федерации не достигают порогового значения, а долговая устойчивость в государстве на сегодняшний день все еще находится за пределами зоны риска. Основные методы управления государственным долгом в РФ представлены в таблице 1.

Таблица 1
Основные методы управления государственным долгом РФ[3]

Метод	Содержание метода
Рефинансирование	Погашение государственного долга за счет выдачи новых кредитов. Активное рефинансирование применяется при выплате процентов и возмещении по внешнему государственному долгу
Консолидация	Изменение срока уже выданных кредитов
Конверсия	Изменение доходности кредита (уменьшение или увеличение процентной ставки дохода)
Аннулирование долга	Отказ государства от выплаты долговых обязательств
Отсрочка погашения займа	Она осуществляется в условиях, когда дальнейшее активное развитие операций по выдаче новых кредитов не имеет финансовой эффективности для государства.

Объем внешнего долга России и его урегулирование в настоящее время являются одной из наиболее острых и сложных проблем современной российской экономики. Стратегический анализ проводится с целью определения поведения государства по отношению к обслуживанию внешнего долга и выработки подходов к выбору эффективной стратегии поддержания национальной экономики.

Направление долговой политики России после геополитических событий 2014 года потребовало переориентации и реструктуризации, в результате чего был использован комплексный стратегический анализ для определения оценки возможностей

SWOT-анализ управления внешней задолженностью РФ

1. Сильные стороны	2. Слабые стороны
1. Высокая ресурсообеспеченность и территориальные просторы; 2. Высокий потенциал специализированных экономических зон; 3. снижение зависимости от импортной продукции и внешних заимствований; 4. наличие современной армии и сил ядерного сдерживания.	1. Кризисная ситуация в стране; 2. Резкое повышение обменного курса привело к высокой стоимости товаров; 3. Замедление притока иностранных инвестиций; 4. Падение цен на нефть; 5. Научно-технический застой; 6. Критическое состояние перспективных производств, коммуникаций и инфраструктуры.
3 Возможности	4. Угрозы
1. Переориентация государства из страны-донора в страну-кредитора. 2. реализация политики импортозамещения в ряде доминирующих отраслей; 3. Перспективы дальнейшего развития отечественного производства; 4. Создание новых рабочих мест; 5. Выход России на высокий международный уровень; 6. Установление новых политических и экономических связей с другими странами;	1. Отсутствие источников импорта, что может привести к продовольственному кризису, так как Россия является импортозависимой страной; 2. В связи с ростом цен на продовольствие может усилиться классовая дифференциация общества; 3. Обострение внешнеполитических конфликтов, ужесточение санкционных мер, исключение из влиятельного мирового сообщества.

и перспектив государства в отношении внешней долговой нагрузки, что можно представить в виде SWOT-анализа управления внешней задолженностью РФ. (табл.2).

На основе представленного SWOT-анализа формируется стратегическое решение государства относительно управления внешней долговой политикой. Решение проблемы внешнего долга должно основываться на необходимости всесторонней поддержки и реализации отечественного научно-инновационного потенциала, активизации инвестиционной деятельности, прежде всего в реальном секторе экономики.

В настоящее время наблюдается тенденция к накоплению значительных бюджетных рисков, связанных с возможным ухудшением финансового состояния кредита для РФ как суверенного заемщика и ростом долговой нагрузки. В самом негативном сценарии может быть невозможно будет привлечь заемные ресурсы в необходимых суммах и на приемлемых условиях.

Ожидается, что практика ограниченного годового кредитования на международном рынке капитала продолжится в 2020 году. Это необходимо для того, чтобы сохранить присутствие России на рынке в качестве суверенного заемщика и поддержания представитель кривой доходности долговых обязательств России в иностранной валюте, а

также для того, чтобы увеличить количество и спектр инвесторов, которые готовы покупать суверенные облигации России и создать предпосылки для улучшения долговой позиции эмитентов Российской компании.

На данный момент реализация долговой политики РФ осуществляется в соответствии со следующими целями[4]:

- 1) поддержка умеренного долгового бремени как одно из важнейших конкурентных преимуществ России;
- 2) преобразование внутреннего рынка капитала в стабильный источник для удовлетворения потребностей бюджета;
- 3) поддержание высокого уровня кредитного рейтинга инвестиционного уровня в России;
- 4) обеспечение постоянного доступа Российской Федерации и внутренних корпоративных заемщиков к внутренним и внешним источникам заемного капитала на приемлемых условиях, минимизируя стоимость кредита;
- 5) совершенствование существующей системы управления государственным долгом в Российской Федерации путем реализации практической деятельности российского финансового агентства;
- 6) поддержание безопасных тенденций в секторе внешнего долга российского корпоративного сектора с помощью

политических мер

Долгосрочное решение проблемы внешнего долга должно основываться на необходимости комплексной поддержки и реализации внутреннего научного и инновационного потенциала, на активизации инвестиционной деятельности, преимущественно в реальном секторе экономики, и на этом. основы, на переходе к устойчивому экономическому росту. Если России не удастся этого добиться, правительству придется поддерживать позиции страны за счет экспорта топлива, сырья и энергоресурсов, что в конечном итоге приведет к тому, что государство переместится на периферию мировой экономики. [5].

Учитывая то, что сегодня Российская Федерация целенаправленно придерживается курса на активное сотрудничество со странами АТР и БРИКС, о чем свидетельствует положительная динамика наращивания связей с ведущими государствами и группами государств Азиатско-Тихоокеанского региона. Это сотрудничество открывает перед Россией большие перспективы в кредитно-финансовой сфере. По многим макроэкономическим и ресурсным показателям Россия превосходит ряд стран Азиатско-Тихоокеанского региона, что позволяет ей стать крупным кредитором для этих стран, которые в свою очередь нуждаются в финансовой поддержке [6]. Долговая политика Российской Федерации на данный момент направлена на погашение внешнего долга и переориентацию государства со страны-реципиента на страну-донора. Однако такая позиция относительно отказа от внешних заимствований должна быть подкреплена полной национальной финансовой независимостью, возможностью самостоятельно поддерживать бюджет страны и достаточно высоким уровнем жизни, чего фактически нет. Следовательно, такая политика может иметь негативные последствия.

Сегодня долговая политика Российской Федерации эффективна и направлена на ее окончательное погашение. Однако в условиях социально-экономической нестабильности, взаимозависимости страны по внешним связям и проведения санкционной политики РФ должна поддерживать обслуживание внешнего долга, но в то же время без потерь

для бюджета страны, иначе все меры, направленные на сокращение долгов, окажутся бесполезными и национальная экономика столкнется с кризисной ситуацией.

Сегодня система управления государственным долгом не в полной мере реализует централизованную долгосрочную политику государственного долга; принятие дефицита бюджета влечет за собой увеличение внешнего долга и ускорение роста государственного долга.

Можно предложить следующие способы улучшения системы управления государственным долгом:

- 1) дальнейшее снижение внешнего долга РФ;
- 2) расширение списка инструментов государственного долга;
- 3) проведение совещаний Минфина РФ с российскими и международными инвесторами и участниками финансового рынка по реализации государственной долговой политики.

Таким образом, существующие проблемы в области управления внешним государственным долгом России обуславливают потребность в совершенствовании методов управления внешней задолженностью. Последние годы, несмотря на напряжённую политико-экономическую ситуацию, Российская Федерация достаточно хорошо справляется с долговым бременем, что свидетельствует о возможностях страны управлять своими финансовыми потоками. Однако суть внешнедолговой политики заключается не только в полном погашении долгов, но и в эффективном использовании заёмных средств, учитывая их направление в перспективные отрасли и проекты. На сегодняшний день национальная экономика страны замедлила свой рост, и все денежные накопления направлены лишь на погашение и распределение по бюджетным нишам страны, что перекрывает их потенциальные возможности. Однако, грамотное построение программы обслуживания внешнего государственного долга позволит Российской Федерации значительно сократить свой внешний долг и эффективнее использовать заемные средства.

Библиографический список

1. Центральный банк РФ. Официальный сайт. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://cbr.ru/>
2. Десять крупнейших финансовых центров мира. Центр стратегических оценок и прогнозов. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://csef.ru/ru/ekonomika-i-finansy/251/desyat-krupnejshih-finansovyh-czetrov-mira-667>
3. Балюк И.А. О проблеме регулирования суверенной внешней задолженности. / И.А. Балюк // Финансы и учёт. ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» – Москва: Ситипринт, 2016 – июль-август, – №4, – С. 68-73
4. Домашенко А.А. Внешний государственный долг Российской Федерации в условиях кризиса: анализ структуры и динамики, перспективы управления // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 2 [Электронный ресурс] // Электронный научно-исследовательский журнал «Современные научные исследования и инновации.» – Режим доступа.: <http://web.snauka.ru/issues/2017/02/78879>
5. Абдул-Кадырова Ф.Р. Современная государственная долговая политика. [Электронный ресурс] // VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум 2015» – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2015/828/7220>
6. Пахомова Е. Н. Управление государственным долгом РФ. / Е.Н. Пахомова // Молодой ученый. — 2018. — №25. — С. 334-339

УДК 338.48; 379.85

М.А. Чирков

ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова», г. Москва

М.С. Чистяков

Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых», г. Владимир

КЛАСТЕРНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИМСТВА В ОБЗОРЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ

Ключевые слова: туристско-рекреационный кластер; кластерная структура; индустрия туризма, гостеприимства и впечатлений; бренд; цифровые технологии; блокчейн; кластеры придорожного обслуживания

Обзор статьи посвящен опыту развития кластерного формата индустрии туризма и гостеприимства на национальном уровне и за рубежом, учитывая новейшие тенденции информационного технологического развития прозрачного мироустройства.

М.А. Chirkov

Moscow State University named after M. V. Lomonosov», Moscow

M.S. Chistyakov

Institute of Economics and Management, «Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletovs», Vladimir

CLUSTER CONSTRUCTION IN THE SPHERE OF TOURISM AND HOSPITALITY IN OVERVIEW OF DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE OF APPLICATION

Keywords: tourist and recreational cluster; cluster structure; tourism, hospitality and experiences industry; brand; digital technologies; blockchain; roadside service clusters

The review of the article is devoted to the experience of developing the cluster format of the tourism and hospitality industry at the national level and abroad, taking into account the latest trends in the information technology development of a transparent world order.

Анализ последних исследований и публикаций

В Гагской конференции 1989 года отмечается, что туризм в современной действительности представляет собой явление, для сотен миллионов людей, включающее их перемещение, сферу услуг в конвергенции с этими перемещениями; вид деятельности; средство межличностного взаимодействия; политических, экономических и культурных связей. Туризм является фактором повышения качества жизни в современной цивилизации

Широкое научное публичное пространство представлено множеством научных изысканий и публикаций, посвященных развитию туристической сферы на

постсоветском пространстве. Среди них, учитывая судьбоносное воссоединение Республики Крым и России, можно выделить монографию под редакцией профессора М.Ю. Лайко «Концепция развития туристско-рекреационного потенциала Крыма» [1], посвященную анализу состояния индустрии гостеприимства и туризма Республики Крым с позиции инфраструктурного наполнения, а также научно-методическим предложениям модернизационного переустройства объектов, имеющих признаки неэффективного использования.

В.И. Кружалин, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой рекреационной географии и туризма Московского государственного университета

имени М.В. Ломоносова, подчеркивает важную составляющую государственного регулирования кластеров в сфере туризм и рекреации [2].

Выделение нерешенной проблемы

В период начала 90-х гг. прошлого века, в т.н. «парад суверенитетов», ознаменовавшийся распадом Советского Союза, последовавшие затем административно-территориальные преобразования на постсоветском пространстве, изменившие статус территорий (субъектов) российского государства, привели к изменению структуры хозяйствования, затронувшая и туристическую отрасль, что отразилось на ее развитии, выразившееся в отставании от государств, обладающих ресурсом предоставления туристско-рекреационных услуг.

Отметим, что национальный туризм все еще имеет тенденцию зависимости от сезонности, которую необходимо нивелировать, формируя привлекательность территории вне зависимости от времени года.

На определенных территориях (например, в Ялтинском и Евпаторинском районе) присутствует дисбаланс в сосредоточении объектов оздоровительного функционала, что негативно влияет на развитие оздоровительного туризма.

Цель статьи

Обобщить в формате краткого экскурса наработанный отечественный и зарубежный опыт кластерного строительства в индустрии туризма, гостеприимства и впечатлений.

Изложение основного материала

В качестве прототипа кластера туризма необходимо упомянуть функционировавший в СССР «Интурист» в виде самостоятельной структуры государственного формата, осуществлявшей в т.ч. курирование зарубежных туристических поездок.

Дефиниция «кластер» берет начало от «cluster», сущность которого можно озвучить как концентрат, связующий элемент (звено) или система локального производства. Идеи формирования образований кластерной структуры впервые прослеживаются в неоклассических трудах известного ученого-экономиста Альфреда Маршалла, которые

раскрывают тематику функционирования промышленных округов [3]. Концептуальный вклад в основы современной теории кластерных структур разработал и практически апробировал известный американский экономист, основоположник теории кластерного развития Майкл Юджин Портер. Он впервые привел наиболее емкое определение дефиниции: кластер – это сложная территориальная пространственная форма организации экономики – совокупность постоянно взаимодействующих интегрированных независимых фирм, работающих в одной сфере или отрасли, и группа предприятий, которые оказывают основным фирмам сервисные услуги. В него обязательно входят представители регионального местного правительства, роль которых обусловлена необходимостью учета в регионе социальных интересов, не являющихся приоритетными для бизнеса, а также финансовые, образовательные, научно-исследовательские организации и специально созданные структуры, способствующие развитию кластера» [4, с. 178; 5]. Его теоретические представления эволюционного формирования и развития кластерных конфигураций отражены во многих научных трудах ученого, но как первоначально выделим “Competitive Advantage of Nations” [6].

Советским ученым Н.Н. Колосовским предложена теория экономического районирования. Суть данной теории заключалась в формировании хозяйственных региональных комплексов в плановой экономической системе советского государства. Исходя из работ автора, планировалось образовывать специализированные территории, структурно содержащие прямую или косвенную дифференциацию производственной деятельности. При этом каждый экономический район рассматривался в качестве самостоятельного территориально-производственного комплекса. Данное образование фокусировало промышленные предприятия, инфраструктуру территории, факторы производства [7].

J. Varisco предложил одно из первых трактовок «туристический кластер» в качестве агломерации фирм и организаций, предоставляющих базисные услуги в

индустрии сервиса и туризма, основой которых являются ресурсный и туристско-рекреационный потенциал определенной территории; представителей смежных секторов хозяйствования, прямо или опосредованно воздействующих на туристическую отрасль; объектов инфраструктурного значения, являющихся частью образовательной деятельности – в общей концепции создания и продвижения единичного туристического продукта или услуги впечатлений [8].

М.К. Кулян под дефиницией «региональный туристический кластер» понимает «форму организации туризма, представленную совокупностью предприятий сферы туристического обслуживания и сопряженных областей, объединённых горизонтальными связями» [9].

Многоаспектность функционирования туристической кластерной структуры подтверждается вариативностью дефиниции туристско-рекреационные кластеры – группы экономически соседствующих, использующих рекреационный потенциал территории и взаимодействующих между собой предприятий, общественных организаций и связанных с ним органов государственного управления, формирующих и образующих туристические потоки [10, с. 135].

В современной действительности кластеры являются эффективным инструментом функционирования туристической отрасли, как и в других сферах народохозяйственной деятельности. Но, учитывая особую специфику индустрии туризма и гостеприимства, кластеры являются особым действенным элементом в общей концепции создания особых благоприятных предпосылок комфортных условий для отдыха и генерации позитивных впечатлений.

В качестве эффективно функционирующих кластеров туристической индустрии можно выделить целые государства (Сингапур, Камбоджа, Шотландия), внутригосударственные узкоспециализированные кластеры туристического формата (Греция, Франция, Испания – гастрономические и винодельческие), внутрирегиональные (Каталония, Сардиния), туристические кластеры (ТК) отдельно взятого города (Барселона). Кроме того,

существуют ТК, действующие на основе уникального туристического объекта (долина бабочек Родоса, в Сан-Паулу – биосферный заповедник). В последнее время набирают популярность ТК на платформе маркетинговых составляющих: медицинского туризма (Израиль), экстремального, учебного (Уэльс), спортивного (Альпы), «зеленого» и т.д. Гармонично развиваются ТК в синергии с различными индустриями развлечений и сорта – например, горнолыжный в Альпах, морской Средиземного, Карибского и Адриатического бассейна.

Примером позитивного опыта кластерной эволюции в туризме может послужить Европейский туристический макрорегион, агрегирующий кластеры Европейского туристического региона. Специфика данных кластеров базируется на исторически сложившемся позитивном отношении резидентов к центральной власти, обладающей весовым влиянием на экономику в целом и на туристическую индустрию – в частности. Экономическая политика данных государств широко использует механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), при котором государство тесно взаимодействует с предпринимательским сообществом, но без прямого встраивания в структуру крупных коммерческих предприятий.

Особая специфика развития кластеров действует в Азиатском регионе, вобравшая в себя чисто азиатское своеобразие и ментальность при активном использовании опыта конструктивного развития туризма в европейских государствах.

Примером тематического кластера в туристической индустрии может служить североамериканский кластер в винодельческой зоне Долины Напа (США, Калифорния) на основе винодельческой тематики. Роберт Мондави, автор идеи, скооперировал передовые технологии менеджмента и маркетингового продвижения со складывавшимися веками европейскими традициями и искусством виноделия.

На рынке туристических услуг стали появляться экстремальные направления отдыха, что повышает маркетинговую эффективность туркластеров, располагающих данными возможностями. От наличия таковых

кластерных структур будет зависеть степень привлекательности РФ во все возрастающей динамике конкурентной борьбы, как среди туроператоров, так и у потенциальных гостей российского государства и у соотечественников.

Неоспорим факт, что позитивный зарубежный опыт полезен для национального российского туристического рынка и сферы гостеприимства, оперируя данными Всемирной туристической организации (UNWTO). Несомненно, что бесконтрольное копирование иностранного опыта и приведение в его соответствие национальных туристических аналогов не представляется возможным ввиду специфики российской идентичности и экономического развития.

Коструктивно-действенным элементом развития кластера приведем культурно-познавательный туризм, распространенный во многих странах. Для гостя изучение мест, ранее им не посещаемых, является фактором формирования особых позитивных впечатлений, что, несомненно, скажется на имидже стороны, предоставляющей услугу гостеприимства. Не стоит упускать возможность более детального и всестороннего изучения ранее известных объектов или местности. Данная индустрия позволяет получить новые знания новый спектр эмоций, в т. ч. в психологическом аспекте времяпрепровождения и отдыха, расширения кругозора и интеллектуального потенциала.

В качестве одного из методов развития туристско-рекреационной зоны в контексте кластерного строительства применимо формирование бренда территории эмерджентного наполнения кластерной композиции объектов гостиничных, развлекательных и оздоровительных услуг. В качестве примера можно привести Алтайский край, располагающий уникальным брендовым потенциалом. Основной мотив гостевых потоков на маршруты края связан с природно-климатической привлекательностью и многочисленностью объектов туристического интереса. Как показывает всесторонний зарубежный опыт эволюции туристических дестинаций, необходимо в бренд-менеджменте развития территории ориентироваться не только на природно-географические

особенности, но и на спектр комфорта и доступность диапазона предоставляемых услуг всестороннего времяпрепровождения, на культурно-историческую и духовную исключительность региона.

Территории, обладающие уникальным колоритом природных богатств в синергии с климатическими благоприятными реалиями, подкрепленные самобытными знаниями эмпирического народного врачевания, будут способствовать развитию специализированных лечебных центров, дополняющих учреждения традиционной медицины, входящих в оздоровительную кластерную структуру.

Для эффективной деятельности индустрии туризма и гостеприимства необходимо наличие высококвалифицированного кадрового потенциала, обладающего опытом формирования и продвижения туристического продукта в различных ментальных предпочтениях гостя.

Определенного внимания и потенциала затрачиваемых ресурсов требует транспортная инфраструктура кластерного строительства. Показателем в данном вопросе опыт возведения Крымского моста и автомобильной дороги федерального значения Керчь-Симферополь-Севастополь (трасса «Таврида»), соединяющая Кубань и Крым. Транспортная инфраструктура, которая становится частью туристического кластера, со всеми имеющимися элементами продуктивного функционала, получит импульс для своего развития, как, в свою очередь, сама будет способствовать расширению туристических потоков.

Кластерный конфигураат позволит более интенсивно развиваться транспортной инфраструктуре в синергии с туристической сферой в рамках социально-экономической политики региона.

В туристско-рекреационном кластере для полного «раскрытия» его потенциала предполагается использование интермодальных перевозок, которые возможны при грамотно выверенной политике развития транспортной инфраструктуры.

Тренд на конвергенцию цифровых технологий в туризм и сервисы гостеприимства приобретает все большую инерцию наряду и с другими отраслями мировой экономики.

Например, Турецкая Республика наметила курс на развитие «Туризма 4.0» - государство предполагает вложить значительные средства в цифровой маркетинг туристической индустрии. Шри-Ланка запустила промо-проект в цифровом формате, что, безусловно, позиционирует страну позитивно в качестве привлекательной туристической дестинации в актуальной синхронности информационного развития мировой индустрии гостеприимства и впечатлений.

Технологии блокчейн кардинально изменяют существующую реальность туристического спроса-предложения. В РФ данное направление курирует Ростуризм. Олег Сафонов, находясь в должности руководителя Федерального агентства по туризму, обозначил свою позицию по данному направлению следующими словами: «Мы представляем, что это имеет особое значение для развития туризма, в частности, в нашей стране, и во всем мире» [11].

«Цифровой попутчик», который может быть частью цифрового маркетингового сервиса туристического кластера, является инновационной форсайт-концепцией эволюции туристических услуг в эпоху «Индустрии 4.0».

В рамках данного краткого экскурса авторы хотели бы затронуть тему необходимости развития придорожной инфраструктуры в качестве составной части автомобильного туризма, способствующей эволюционным преобразованиям туристических кластеров. Придорожная инфраструктура, несмотря на отсутствие прямого отношения к эксплуатационным факторам автомагистрали, тем не менее, является необходимым составным элементом безопасного и комфортного путешествия в туристическом кластере.

Например, в Италии и Швейцарии объекты придорожного обслуживания (ПО) сосредоточены через каждые 20-30 км по

скоростной автомагистрали. Прилегающие территории выстроены на градостроительном уровне и имеют необходимые коммуникации для создания соответствующего сервиса [12].

Используя имеющийся позитивный опыт апробации кластерно-придорожного строительства в целях развития национальных туристических дестинаций, необходимо развивать кластеры придорожного обслуживания (КПО), включающие архитектурные и функциональные объекты, планировочно-градостроительную среду и функциональные зоны территории [13].

Выводы

Задействование кластерного подхода в виде синергии возможностей и потенциалов, входящих в кластер резидентов в конвергенции с информационными технологиями, способствует сохранению историко-культурного наследия, генерированию и развитию партнерских кооперационных связей в сфере гостеприимства и туризма, деловой, социальной и общественной активности в регионе, повышению привлекательности территории с точки зрения инвестиционной, маркетинговой и технологической составляющей, содействует развитию местных сообществ в контексте эволюции туристско-рекреационной отрасли и сферы обслуживания в направлении идентичности и специфики территории, способствует привлечению туристических потоков.

В заключение хотелось бы процитировать слова В.В. Путина из выступления на Петербургском международном экономическом форуме: «Государство окажет поддержку IT-компаниям, которые являются носителями разработок и компетенций, имеющих сквозной, межотраслевой эффект – это обработка и анализ больших массивов данных, интернет-вещей» [14].

Библиографический список

1. Концепция развития туристско-рекреационного потенциала Крыма / под ред. М.Ю. Лайко. – М.: Издательский центр: «Онеbook». – 2014. – 274 с.
2. Кружалин В.И. Научные основы формирования туристско-рекреационных кластеров на принципах государственно-частного партнерства // международная научно-практическая конференция «Устойчивое развитие туризма: стратегические инициативы и партнерство». – Улан-Удэ, 2009.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. – М: Прогресс, 1993.
4. Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Кластерные технологии как необходимый элемент политики устойчивого социально-экономического развития региона /// Материалы международной научно-практической конференции «Управление

- инновациями -2017 /под ред. Р.М. Нижегородцева, Н.П. Горидько, 2017. – С. 176-181. ISBN 978-5-9997-0640-9.
5. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 698 с.
6. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations [Электронный ресурс]. URL: http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (08.09.2020).
7. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. – М.: Мысль, 1969. – 335 с.
8. Гришин С.Ю. Методические подходы к определению природы и сущности туристических кластеров // Научное мнение. – 2015. – № 4-2. С. 86-92.
9. Левченко Т.П., Кулян К.К., Кулян М.К. Кластерный подход к устойчивому развитию туристических дестинаций // Вестник СГУТиКД. – 2012. – № 2 (20).
10. Дмитриев Ю.А., Чистяков М.С. Кластерные технологии в контексте развития оздоровительной дестинации медицинского туризма // материалы I международной научно-практической конференции «Интеграция туризма в экономическую систему региона: перспективы и барьеры». – Орел: Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, 2019. – С. 132-138.
11. Как традиции и новые технологии помогут России развивать туризм [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/obschestvo/4702362> (09.09.2020).
12. Уиллис С. Римский придорожный поселок и многопериодный ритуальный комплекс в Неттоне и Ротвелле, Линкольншир. Великобритания : Verforts Information Press, 2013. 443 с.
13. Хуснутдинова А.Ф., Забрускова М.Ю. Принципы формирования кластеров придорожного обслуживания в структуре региона // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного. – 2018. – №4 (46). – С. 152-158.
14. Путин поставил задачу добиться в РФ всеобщей цифровой грамотности [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/pmef-2017/articles/4307379> (09.09.2020).
15. Гагская декларация по туризму 14 апреля 1989 года [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/66085573-Gaagskaya-deklaraciya-po-turizmu-prinyata-14-aprelya-1989-g.html> (09.09.2020)/
16. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations [Электронный ресурс]. URL: http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (08.09.2020)

УДК 316.334.2

М.А. Асеева

Западно-Подмосковный института туризма – Филиал РМАТ, Московская область, г.Химки

О.В. Глеба

ФГАОУ ВО МГИМО МИД России (Одинцовский филиал), Московская область, г. Одинцово

А.Л. Золкин

Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики (ПГУТИ), г. Самара

М.С. Чистяков

Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых», Владимир

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: социальное партнерство, социальная ответственность, бизнес, профсоюзы, гражданское общество, правосознание граждан, государство, некоммерческие организации

Социальное партнерство как новый для России институт появилось и стало активно развиваться после экономического кризиса 2008 г. Основная цель социального партнерства - подключить бизнес к решению ряда социальных вопросов общества в условиях недостатка государственных финансовых ресурсов. На сегодняшний день в этом направлении много достигнуто, крупный бизнес активно вовлечен в этот процесс, разделяя социальную ответственность с государством. Однако очень много нерешенных проблем до сих пор остаются без должного внимания.

М.А. Aseeva

West-Moscow Region Institute of Tourism-Branch of the RMAT, Khimki, Moscow region

O.V. Gleba

Federal State Autonomous educational institution MGIMO of the MFA of Russia (Odintsovo branch), Odintsovo, Moscow region

A.L. Zolkin

Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics (PGUTY), Samara

M.S. Chistyakov

Institute of Economics and Management of «Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletovs», Vladimir

DEVELOPMENT OF SOCIAL PARTNERSHIP IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Keywords: social partnership, social responsibility, business, trade unions, civil society, legal awareness of citizens, state, non-profit organizations

Social partnership as a new institution for Russia appeared and began to develop actively after the economic crisis of 2008. The main goal of social partnership is to involve business in solving a number of social issues of society in conditions of lack of state financial resources. To date, much has been achieved in this direction, large businesses are actively involved in this process, sharing social responsibility with the state. However, a lot of unresolved problems still remain without proper attention.

В соответствии со статьей 7 Конституции основ конституционного строя нашего Российской Федерации в числе важнейших государства определено понятие социального

государства, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Повышение действенности осуществляемой социальной политики должно осуществляться различными способами, в том числе посредством создания слаженной системы взаимодействия органов публичной власти с коммерческими и некоммерческими организациями. Как показывает практика, участие указанных организаций в реализации целевых социальных программ является самой широкой формой включения в реализацию региональной политики [2, с. 451; 3, с. 58]. Органы государственной власти, субъекты предпринимательской деятельности и институты гражданского общества тесно связаны между собой и оказывают взаимное влияние друг на друга. Благодаря такому взаимодействию представляется возможным наиболее полно использовать экономический и нравственный потенциал общества.

Межсекторное взаимодействие имеет множество плюсов для всех участников, создавая комплексный эффект в решении актуальных социальных проблем современного общества и способствуя повышению качества жизни населения. Для коммерческих и некоммерческих организаций взаимодействие с властью решает проблему мобилизации внешних ресурсов, создает дополнительные источники финансирования, повышает их имидж в обществе, обеспечивает доверие со стороны представителей различных социальных групп, предоставляет дополнительную возможность социальной рекламы своей деятельности.

В процессе взаимодействия организаций с органами власти последние оказывают влияние на осуществление их деятельности, используя для этого определенные механизмы, и тем самым способствуя формированию наиболее благоприятного климата для их развития и повышения конкурентоспособности в сфере предоставления социальных услуг.

К примеру, сегодня многие общественные

организации выступают на рынке социальных услуг как динамичные и гибкие социальные структуры, способные выдвигать и реализовывать новые идеи, легко адаптируясь к стремительно меняющейся социальной действительности. Общественные организации, способствуя реализации гражданских инициатив, активно включают население в процесс формирования социальной политики государства.

В Российской Федерации конституционно правовые основы деятельности различных организаций определены в главе 2 Конституции РФ и относятся к правам и свободам человека и гражданина. В статье 30 говорится о праве каждого на объединение. Другими конституционными положениями установлены также иные права, которые в той или иной степени затрагивают основы взаимодействия органов государственной власти и организаций: свобода мысли, слова, получения и распространения информации, свобода средств массовой информации (ст. 29), право на митинги и демонстрации (ст. 31), право на управление делами государства (ст. 32), право на индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления (ст. 33), право на социальное обеспечение (ст. 39) и т.д.

В России проблемы социального партнерства начали открыто обсуждаться с 1991 года. Переход к рыночной экономике стимулировал развитие опыта социального партнерства. Считалось, что именно социальное партнерство должно стать тем инструментарием, который может смягчить последствия радикальных для нашей страны экономических реформ и обеспечить стабильность общества. При этом социальное партнерство в России развивалось не в результате многоступенчатого социального диалога, как это было во многих западных странах, а было инициировано государством в ходе реализации общей политики реформирования общества. Поэтому можно сказать, что ключевую роль в создании организационно-правовых механизмов

формирования социального партнерства взяло на себя государство.

Впервые термин «социальное партнерство» появился в Указе Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. №212 «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)». Дальнейшее развитие правила социального партнерства в сфере труда получили в ряде федеральных законов: от 19 апреля 1991 г. №1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации», от 23 ноября 1995 г. №175-ФЗ «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» (утратил силу), от 12 января 1996 г. №10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности», от 1 мая 1999 г. №92-ФЗ «О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально трудовых отношений», от 27 ноября 2002 г. №156-ФЗ «Об объединениях работодателей». С 2002 г. в связи с введением в действие Трудового кодекса РФ от 30.12.2001 (№197-3), а затем с новой его редакцией от 30 июня 2006 г. (№90-ФЗ) была заложена обновленная основа правового регулирования отношений по поводу социальных партнеров.

В самом широком смысле под партнерством понимается особый вид отношений, при котором люди или организации объединяют свои ресурсы для выполнения общих задач. Как показывает практика, организации обычно объединяются для преследования таких целей, достичь которые не под силу им в отдельности. Поэтому партнерство следует рассматривать, прежде всего, как средство для достижения этих целей.

Рассмотрим основные подходы к дефиниции данного понятия.

Во-первых, под ним понимают технологию регулирования социально-трудовых отношений в организациях. В данном подходе проблемы социальной сферы фактически выведены за рамки социального взаимодействия, и приоритет отдан анализу сферы социально-трудовых отношений. На общегосударственном и местном уровнях этот вид социального партнерства реализуется в

форме трехсторонних комиссий, деятельность которых фактически не затрагивает такие важные сферы общественной жизни, как социальное обеспечение, социальное страхование, социальная защита населения [4].

Во-вторых, социальное партнерство определяется как специфический вид общественных отношений между профессиональными, социальными группами, общественными объединениями, органами власти и бизнесом [6, с. 18].

В-третьих, как условие и цель развития различных сфер общественной жизни, фактор социальной интеграции общества в целом [7, с. 21].

В рамках последнего подхода особо следует выделить концепцию «межсекторного взаимодействия», которая рассматривает в качестве субъектов партнерства три основных сектора общества: власть, бизнес и некоммерческие организации, а в качестве предмета партнерства весь спектр социальных проблем общества. В этом смысле речь идет о межсекторном социальном партнерстве как о конструктивном взаимодействии организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, некоммерческий сектор) при решении социальных проблем, обеспечивающее синергетический эффект от «сложения» разных ресурсов и «выгоды» каждой из сторон [1, с. 14]. Это определение встречается в научно-исследовательской литературе наиболее часто.

Осипов Е.М. в своей монографии дает следующее определение. «Социальное партнерство — это особый тип социальных отношений между субъектами власти, бизнеса, профессиональными, социальными группами, общественными организациями и населением, ориентированный на согласование разнообразных интересов и целей этих социальных субъектов в совместном действии, а также на создание условий воспроизводства человеческого капитала, решения социально-значимых вопросов в социумах различного уровня и консолидации общества» [5, с. 27].

Российский исследовательский вклад в

разработку проблематики межсекторного партнерства представлен работами Якимца В. Н., Никоновской Л. И., Акрамовской А. Г., Хананашвили Н. Х., Плотникова А. И., Осипова Е. М. и др. Так Хананашвили Н. Х. считает, что социальное партнерство должно осуществляться в рамках действующего законодательства и быть направлено на улучшение нормативно-правовой базы для проведения наиболее рациональной социальной политики [8, с. 5].

Таким образом, сущность понятия «социальное партнерство» в научном дискурсе рассматривается в двух различных направлениях. В первом случае речь идет об анализе взаимодействия в сфере трудовых отношений между руководством компании (предприятия) и работниками (представителями). Во втором, более актуализированном в современном политическом контексте, - как конструктивное, целенаправленное, взаимовыгодное сотрудничество государства, бизнеса и некоммерческого сектора с целью решения проблем социальной сферы в интересах всего населения или отдельных групп, проживающих на данной территории.

Работая сообща, организации всех трех секторов экономики (власть, некоммерческий и коммерческий сектора) определяют общие цели и задачи, достигают взаимопонимания, преодолевая взаимный антагонизм, и постепенно формируют отношения, основанные на доверии и сотрудничестве. Говоря об экономическом развитии муниципального образования, следует отметить важность осознания каждым из партнеров необходимости участия двух остальных секторов.

Партнерство всегда дает дополнительные преимущества: обретение новых знаний и доступ к ним или возможность обнаружения дополнительных ресурсов. Широкий интерес к феномену социального партнерства вызван тем, что он показал в зарубежных странах свою эффективность как фактор интеграции

и стабилизации общества. В современных российских реалиях разные виды партнерства вышли далеко за пределы социально-трудовых отношений, охватив другие сферы общественной жизни [9].

Межсекторное взаимодействие, создавая правила и механизмы для сотрудничества представителей власти, бизнеса и общественных групп, делает социальный процесс предсказуемым, подконтрольным, управляемым, снабженным механизмами согласования интересов и целей.

Однако сегодня в России, в условиях продолжающегося падения уровня жизни населения, роста социальной несправедливости, крайне высокой дифференциации доходов в обществе, недовольство людей становится все более очевидным. Чтобы этого не допускать, необходимы действенные профсоюзные организации, сплотившие массы трудового народа и выступающие от их имени и в их интересах. К сожалению, слабость профсоюзного движения в России подтверждается теми фактами, что профсоюз на предприятии является слабым и администрация не считается с его мнением. Особенно эта проблема видна в сфере малого и среднего предпринимательства, где никто о соблюдении прав работников не заботится. На сегодняшний день в стране функционируют достаточно большое количество профсоюзных организаций. Однако оценить их эффективность очень трудно, так как нет достаточной информации об их деятельности. В настоящее время в качестве мер социального партнерства формально используются проведение консультаций, разработка требований и предложений, участия в коллективных переговорах, оформление соглашений и контроль за выполнением обязательств. При этом работники продолжают бояться защищать свои права, поскольку вместо желаемого они могут добиться неблагоприятного для себя результата, вплоть до увольнения.

Кроме того, значимой проблемой развития социального партнерства в России является очень низкий уровень культуры гражданского правосознания, ведь многие граждане продолжают надеяться не на себя самих, а на кого-то еще, способного решить их проблемы. Это говорит о том, что развитого гражданского общества в России не сложилось. А при отсутствии гражданского общества нет и не может быть социального партнерства. Опыт развитых стран подтверждает, что развитие институтов гражданского общества и становление системы регулирования социально-трудовых отношений на основе социального партнерства - это взаимосвязанные друг с другом процессы.

Не менее важная проблема - проблема социальной ответственности бизнеса. Здесь можно выделить два основных подхода. Суть первого состоит в том, что крупный и средний бизнес должен инвестировать свои собственные финансовые средства в различные социальные проекты, перечень которых определяет государство. Мотивация проста - помощь населению, которое в условиях финансовой нестабильности является наиболее уязвимым звеном. Но эта помощь - дело добровольное. Принуждения здесь быть не может, то есть модель снижения налоговой нагрузки в обмен на перечисление средств в социальные проекты здесь не работает. Второй подход исходит из функционального содержания бизнеса, а именно: ответственность бизнеса перед обществом проявляется в выполнении непосредственной функции предпринимательства - заниматься

развитием экономики, создавать новые, высокоэффективные рабочие места, повышать производительность труда, внедрять инновации. На долю нашей страны приходится менее 1,5% мирового рынка высокотехнологичной продукции (на долю США - 33%, Европейского Союза и Японии - по 18-20%). Если мы хотим жить при рыночной инновационной экономике, то должны понимать: не государство, а бизнес является вектором развития. В итоге, требуется иная культура предпринимательства и иное отношение к бизнес-среде самого общества.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что дальнейшее повышение роли социального партнерства требует комплексного подхода, учета и совершенствования правовых, организационных и экономических основ, а также соответствующего уровня развитости общества. Сиюминутно социальное партнерство не сформировать, так как оно представляет собой своеобразный образ жизни, определенный стиль поведения. Отсюда следует вывод, что рассчитывать на быстрое формирование модели социального партнерства в современной России не приходится, тем более в условиях финансово - экономического кризиса и неразвитости гражданского общества. Но двигаться в этом направлении необходимо. Хотя нужно стараться не распылять данную идею, отказавшись от нее, как в свое время произошло с «удвоением ВВП», «полным импортозамещением определенных видов продукции», «недопущением роста пенсионного возраста» и тому подобным.

Библиографический список

1. Асалиев А.М., Вукович Г.Г., Валькович О.Н. Социальное партнерство: учеб. пособие. Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, Германия. 2016. - 284 с.
2. Асеева М.А., Глеба О.В. Основные проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Московской области// Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-4 (86). С. 451-456.
3. Vihlyayeva I.V., Shpeka S.V., Babin A.V., Aseeva M.A., Gleba O.V. Problems and perspectives of development and regulation of electronic forms of money in Russia//Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 14. С. 58.
4. Закон Московской области от 3 декабря 1999 года N 82/99-ОЗ «О Московской областной трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений» (ред. 6.07.2016)// <http://docs.cntd.ru/document/5803896> (дата обращения 12.01.2020).
5. Осипов Е.М. Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России. М.: Изд-во МГУ,

2012. - 208 с.

6. Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах. Практика межсекторного взаимодействия/ под. ред. Шадрин А.Е., М.: АСИ, 2010. - 508 с.

7. Социально ориентированные НКО: лучшие практики/Практическое пособие. М.: Агентство социальной информации, 2011. - 224 с.

8. Хананашвили Н.Л. Авторская концепция системы взаимодействия органов власти Российской Федерации с негосударственными некоммерческими организациями // Государственная власть и местное самоуправление . № 10. М.: Юрист , 2006. С. 3–14.

9. Юмашев А.В., Утюж А.С. Проблемы формирования семейной медицины в контексте единой государственной политики. // В сборнике: МОЛОДЕЖЬ. СЕМЬЯ. ОБЩЕСТВО. Материалы VI Межрегиональной научно-практической конференции. 2017. С. 47-49.

УДК 334.788

О.А. Карпенко

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

АО "Самарагорэнергосбыт", г. Самара

А.Л. Золкин

Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики (ПГУТИ), г. Самара

Медицинский университет "Реавиз", г. Самара

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ГРАНТОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: инновационные проекты, гранты, стартапы, самокупаемость, инновационный лифт, социальные инновации, социальное проектирование и предпринимательство, гранты, контрольные точки, инновационные предприятия, субсидирование, налоговые стимулы и льготы, особые экономические зоны

В работе проводится исследование инновационного, в том числе социального предпринимательства и современных возможностей получения грантовой поддержки финансирования инновационных проектов, в том числе социальной направленности. Рассматривается возможность получения грантов различных фондов. Подробное внимание уделяется этапам разработки проекта для составления заявки на грантовое финансирование. Обращается внимание на отдельные нюансы в написании и оформлении грантовых заявок. Также проводится исследование современных условий и факторов, оказывающих влияние на развитие инновационного предпринимательства, сравнение российских показателей с зарубежными. Подробное внимание уделяется экономическим и инновационным условиям, образовательным факторам, мерам по развитию конкуренции и мерам налогового стимулирования.

О.А. Karpenko

Samara State Economical University, Samara

JSC Samaragorenrgosbit, Samara

A.L. Zolkin

Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics (PGUTY), Samara

Medical University "Reaviz", Samara

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP BASED ON PROJECT ACTIVITIES AND GRANT FINANCING IN MODERN ECONOMY

Keywords: innovative projects, grants, start-UPS, self-sufficiency, innovation Elevator, social innovation, social design and entrepreneurship, grants, checkpoints, innovative enterprises, subsidies, tax incentives and benefits, special economic zones

This paper examines innovative, including social entrepreneurship and modern opportunities for obtaining grant support for financing innovative projects, including social ones. The possibility of receiving grants from various funds is being considered. Detailed attention is paid to the stages of project development for drawing up an application for grant funding. Attention is drawn to certain nuances in the writing and processing of grant applications. We also conduct research on current conditions and factors that influence the development of innovative entrepreneurship, and compare Russian indicators with foreign ones. Detailed attention is paid to economic and innovative conditions, educational factors, measures to promote competition and tax incentives.

В настоящее время в России имеется большой интеллектуальный и инновационный потенциал и много одиночных исследователей и изобретателей, особенно в числе молодых ученых и специалистов. Однако они в массе своей не обладают рыночными и коммерческими знаниями, системностью и масштабностью мышления. Зачастую, они не могут изложить суть предлагаемой новации и ее значимость для современного рынка. Также остаются слабо развитыми институты, обеспечивающие коллективную работу исследователей и рационализаторов с экономистами, спонсорами и властями.

Ученые Л.Гохберг и Д.Мейсснер в исследовании проблем и перспектив инновационного развития России и США [1], отмечают, что, во-первых, ни одна экономика не может выжить исключительно на собственной цифровизации, как происходит в настоящий момент в российской экономике, и ей нужна, прежде всего, мощная интеллектуально-производственная база. Во-вторых, в России многие ученые психологически застревают в эпохе советских времен, когда наука и университеты были отделены от предприятий и бизнеса, в то время как в США ученые обладают большим кругозором и экономическими знаниями, готовы брать на себя риск и коммерциализировать свои исследовательские результаты. Анализируя инновационную политику двух стран, Л.Гохберг и Д.Мейсснер отмечают, что в России необходимо ставить задачу увеличения промышленного сектора и обеспечения его автоматизации, что потребует привлечения высококвалифицированных специалистов, предоставления возможностей для их обучения, использования робототехники и итоговой цифровизации всего производственного процесса.

Тем не менее, из состава одиночных ученых-изобретателей, если собрать для них команду, можно начинать формирование интеллектуального капитала в стране и создание предприятий с малых инновационных компаний - старт-апов.

Создание инновационных предприятий предполагает высокий уровень вовлечения науки и/или наличие собственных инновационных технологий. Для их создания и успешного развития в экономике требуется ряд сложившихся условий и прежде всего, возможность встречи субъектов данных компаний и продуктивного ведения переговоров между ними. Итак, субъектами формирования инновационного капитала и создания инновационных фирм служат: 1. собственники инновационного капитала (разработчики новых продуктов и услуг, инноваторы, изобретатели), 2. представители бизнеса – инвесторы, 3. предприниматели – руководители проектов, фирм, представители топ-менеджмента фирм.

У каждого субъекта свои экономические интересы: у инвесторов и бизнесменов – получение прибыли и процента на капитал, у предпринимателей – создание эффективно-действующего предприятия и получение прибыли или заработной платы, у изобретателя – коммерциализация своей научной разработки и получение интеллектуального дохода.

В зависимости от юридического закрепления отношений собственности на предприятие субъекты будут получать различные виды доходов.

Первый вариант – создание фирмы, собственником которой является представитель бизнеса, вкладывающий свои средства. Бизнесмен будет получать часть чистой прибыли предприятия. Предприниматель при этом получает заработную плату.

Второй вариант – собственником фирмы является предприниматель, бизнесмен является лишь инвестором. Здесь часть прибыли будет получать предприниматель, а бизнесмен будет получать процент на вложенный капитал.

В зависимости от того, каким образом будет оформлена интеллектуальная собственность на создаваемые товары и услуги, зависит получение интеллектуального дохода изобретателем.

Если патент (модель, образец, бренд и

т.д.) будет зарегистрирован на изобретателя, то он и будет получать доход по нему (интеллектуальный доход). И если на рынке у него установится и зафиксируется монополия, то этот доход станет интеллектуальной рентой.

Если же патент будет зарегистрирован на фирму, то интеллектуальный доход будет получать собственник фирмы (инвестор или предприниматель), а изобретатель будет получать лишь заработную плату за свои инновационные разработки, аналогично работе в вузах и НИОКР государственных предприятий. Здесь ярким образом проявляется противоречие в характере создания и присвоения интеллектуальной прибыли и ренты.

Для собственника интеллектуального капитала предпочтителен первый вариант развития событий, для собственника фирмы – второй.

Таким образом, ключевым моментом для создания и успешного функционирования фирмы является установка и сохранение устойчивых связей между субъектами инновационных и производственных процессов: изобретателями, предпринимателями (производственными компаниями), инвесторами и бизнесменами (венчурными структурами).

В связи с малочисленностью инновационных компаний современная инновационная система не обеспечивает полную потребность в формировании и применении интеллектуального капитала, а также не может в полной мере предоставить пространство для взаимодействия трех субъектов рассматриваемого процесса – блока интеллектуального, социального и предпринимательского капиталов. Зачастую эти три субъекта инновационных предприятий находятся в различных институциональных слоях, принадлежат к разным социальным пластам общества, не знают и не общаются друг с другом.

Кроме того, в современной российской инновационной системе в настоящее время

отсутствуют как таковые институты, способные организовать или предоставить площадку для встречи предпринимателей, инвесторов и изобретателей-интеллектуалов для создания совместных инновационных предприятий. В 2019 году на базе интернет-площадки АСИ LEADERID в ведущих вузах крупных городов были созданы площадки «Точки кипения» для встречи молодежи с представителями власти, бизнеса и топ-менеджмента компаний и обсуждения проблем, носящих общественный и социальный характер [2,3]. Вместе с тем они предназначены для обсуждения более масштабных общественных вопросов и не предназначены для целевых встреч по созданию конкретных предприятий. Место для подобных встреч приходится выбирать самим участникам.

В качестве примера решения этой проблемы можно привести создание и реализацию общественных инновационно-ориентированных проектов как институциональные инновации, выступающие в качестве площадок встреч субъектов инновационных процессов и акселераторов инновационных проектов для запуска их на рынок. В рамках этих проектов в качестве субъектов могут быть привлечены инвесторы, инноваторы-разработчики и предприниматели различного уровня, и в качестве финансового обеспечения реализации проектов могут выступать как субсидионное и грантовое финансирование, так и прямые инвестиции со стороны бизнеса до момента выхода фирмы на самокупаемую основу. Проектная форма деятельности в современной экономике переживает бурное развитие и хороша тем, что позволяет в короткие сроки собрать подходящую команду, протестировать модель или новую разработку на предмет соответствия рыночным потребностям и принести прибыль и наглядно увидеть результат, по которому оценить эффективность проекта по окончании срока его реализации. Это дает возможность для быстрого тестирования проектов, отсеивания нерентабельных,

доработки перспективных и ценных проектов в будущем и развития новых фирм на основе проектов, доказавших свою эффективность. На наш взгляд, в настоящее время это уже является первым шагом для построения действующего «инновационного лифта» в существующей российской инновационной системе. Подобные проекты могут стать хорошим катализатором инновационного развития как самого человека, так и в целом региона и государства.

В современной российской и мировой экономике в настоящее время бурное развитие переживает проектная деятельность, что также связано с возрастанием случаев фрилансерства и самозанятости, когда человек может, не выходя из дома, работать по нескольким проектным направлениям. Проекты отличаются от других видов деятельности отсутствием внутрифирменных и организационных рамок, когда их участники могут быть совершенно разными людьми, работающими по различным направлениям, специальностям и сферам деятельности в различных организациях, регионах и даже государствах (в случае международных проектов), и объединяются для реализации общих интересов и целей.

Современные проекты бывают инновационными, социальными, предпринимательскими, образовательными, организационными, развивающими и др.

Проектная форма деятельности хороша тем, что позволяет в короткие сроки собрать подходящую команду, протестировать модель или новую разработку на предмет соответствия рыночным потребностям и принести прибыли и наглядно увидеть результат, по которому оценить эффективность проекта по окончании срока его реализации. Это дает возможность для быстрого тестирования проектов, отсеивания нерентабельных, доработки перспективных и ценных проектов в будущем и развития новых фирм на основе проектов, доказавших свою эффективность. На наш взгляд, в настоящее время это уже

является первым шагом для успешного развития инновационных компаний стартапов и построения действующего «инновационного лифта» в существующей российской инновационной системе. Подобные проекты могут стать хорошим катализатором инновационного развития как самого человека с его командой, так и в целом региона и государства. Из успешно реализованных проектов затем вырастают предприятия, компании, организации, в том числе общественные и благотворительные.

Финансирование современных инновационных проектов как на этапе проектной доорганизационной стадии, так и на этапе создания предприятия, может происходить в субсидиарной форме (субсидий, субвенций и государственного задания), грантовой поддержки, средств от партнеров и благотворителей, инвестиций со стороны бизнеса до момента выхода фирмы на самоокупаемую основу или за счет предпринимательской деятельности. Рассмотрим вопросы грантового финансирования подробнее.

Грантовое финансирование служит одним из наиболее доступных возможностей привлечения финансирования, особенно в случае общественных проектных инициатив и социальных проектов. Оно представляет собой получение средств гранта для реализации проекта на конкурсной основе. Чтобы получить грант, необходимо составить проект, грамотно его оформить и презентовать и выиграть у конкурентов. Здесь приходится тщательно подходить к разработке своего проекта, учитывать многие составляющие и постоянно его дорабатывать в случае проигрыша. Этим грантовая поддержка хороша именно для инновационных проектов, т.к. она позволяет уже на начальном этапе поиска финансовых средств увидеть его недостатки и начинать серьезную доработку и исправление проекта до реальных рыночных потребностей. А такой его пересмотр – это уже первый шаг к переводу на предпринимательскую основу, ведь грантовое

финансирование является срочным, и по истечении срока финансирования придется вновь заниматься поиском средств, где будет существенным плюсом наличие реальной рыночной поддержки проекта.

В современной российской и мировой экономике в настоящее время ускоренно развивается проектная деятельность в сфере социального предпринимательства. В настоящее время становится гораздо легче запустить свой проект и открыть свою организацию при условии решения какой-либо общественной или социальной проблемы (например, защита социально незащищенных слоев граждан, помощь малообеспеченным семьям, проведение ремонта в малообеспеченных семьях, помощь бездомным животным, пропаганда ЗОЖ и др.). Развитие получает социальное предпринимательство и проектирование, создание общественных, некоммерческих организаций и фондов.

Социальное проектирование, например, открывает большие возможности для дальнейшего развития. Во-первых, человек, продолжая заниматься любимым делом, получает новый виток развития своего проекта и финансовую поддержку. Во-вторых, проектная деятельность – это выход на новый уровень, т.к. при этом решается общественная проблема и привлекается команда участников. В-третьих, в результате успешной реализации проекта для человека открываются новые возможности для открытия своего дела, создания общественной организации. В-четвертых, это колоссальный опыт развития и привлечение внимания СМИ к решению общественной проблемы. И в пятых, происходит дополнительное привлечение средств в регион для решения социально значимых проблем.

Для получения средств гранта сначала необходимо выбрать грантовый фонд, из которого нужно получить поддержку. Существует множество подобных фондов (Фонд Потанина, Фонд Рыбакова и др.), особо значимым из них является фонд президентских

грантов, выдающий поддержку проектам, имеющим ярко выраженную общественную или социальную направленность [4]. Прием заявок фондом проводится 2 раза в год, но возможны и дополнительные конкурсы. Летом 2020 года Фондом президентских грантов проводился дополнительный конкурс для проектов, ориентированных на борьбу с COVID-19.

Далее необходимо пройти обучающие курсы или совещания, семинары, на которых получить представление о составе требуемой документации и нюансах ее предоставления. И затем идет собственно написание и оформление проекта и его отправка на рассмотрение.

Как правило, написание проекта включает в себя следующие этапы: разработка инновационной идеи проекта, ее обсуждение и доработка, создание команды проекта, выбор организации-заявителя и партнеров проекта, оформление описания проекта, составление плана мероприятий, составление бюджета и поиск финансирования и непосредственно запуск реализации проекта. Рассмотрим их подробнее.

1. Разработка инновационной идеи проекта

На этапе разработки инновационной идеи нужно заявить о себе общественности и собрать команду единомышленников. В современной российской инновационной системе в настоящее время отсутствуют как таковые институты, способные организовать или предоставить площадку для встречи предпринимателей, инвесторов и интеллектуалов для создания совместных инновационных предприятий. В 2019 году при поддержке инициативы АСИ LEADER ID при Вузах созданы площадки «Точки кипения» для встречи молодежи с представителями власти, бизнеса и топ-менеджмента компаний и обсуждения проблем, носящих общественный и социальный характер [5,6]. Однако они предназначены для обсуждения более масштабных общественных вопросов и не предназначены для более целевых встреч по созданию конкретных проектных инициатив. И

в настоящее время место для подобных встреч приходится выбирать самим участникам.

В связи с малочисленностью инновационных компаний современная инновационная система не обеспечивает полную потребность в формировании и применении интеллектуального капитала, а также не может в полной мере предоставить пространство для взаимодействия трех субъектов рассматриваемого процесса – блока интеллектуального, социального и предпринимательского капиталов. Зачастую эти три субъекта инновационных предприятий находятся в различных институциональных слоях, принадлежат к различным социальным пластам общества, не знают друг о друге и не общаются между собой.

2. Обсуждение и доработка идеи

Здесь важно тщательно проработать саму инновационную идею проекта, понять, в чем ее инновационность, а в чем – социальная направленность, установить соответствие целей и задач, географию и сроки реализации проекта, обосновать актуальность и социальную значимость или направленность проекта.

3. Создание команды проекта

В состав команды могут входить как непосредственные инноваторы и предметные специалисты, так и административные специалисты (к примеру, бухгалтер, маркетолог, системный администратор, юрист, менеджер, куратор, координатор и т.д.)

4. Выбор организации-заявителя и партнеров проекта

Выбор организации – заявителя должен соответствовать целям реализации проекта. Также нужно четко прописать ее деятельность в течение нескольких последних лет и приложить требуемые документы (устав).

Партнеры проекта также должны соответствовать направленности проекта, предоставлять помощь в реализации проекта, в организации мероприятий и иметь возможность предоставить софинансирование. С ними, как правило, требуется подписать

письма поддержки. Партнерами могут быть как фирмы – бизнес-ангелы, так общественные и благотворительные некоммерческие организации, бюджетные и иные организации.

5. Оформление описания и заявки проекта
Грантовое финансирование проектов представляет собой получение средств гранта на реализацию проекта на конкурсной основе. Чтобы получить грант, необходимо составить проект, грамотно его оформить и презентовать и выиграть у конкурентов. Здесь приходится тщательно подходить к разработке своего проекта, учитывать многие составляющие и постоянно его дорабатывать и направлять повторно в случае проигрыша.

При написании проекта следует обратить внимание на четкость, краткость и соответствие формулировок целей, задач, выбору целевой аудитории проекта заявленным требованиям и выбранному направлению финансирования, ввиду того, что это четко отслеживается фондами и несоответствие является причиной недобора баллов.

Особое внимание следует обратить на проработку количественных и качественных результатов реализации проекта, т.к. на их выполнение будут ориентироваться представители фондов при принятии отчетности и согласованию контрольных точек. Эти показатели, прежде всего, должны быть реально достижимыми в имеющихся условиях и документально подтверждаемыми для фонда (в отчетах, фото, видео и др.). Контрольные точки представляют собой итоговые показатели реализации проекта, разбитые по периодам его реализации и закладываемые в качестве плановых показателей в отчетность. Соответственно, необходимо следить за строгим предоставлением отчетности и выполнением контрольных показателей, только в этом случае реализация проекта будет признана успешной. Также нужно следить за целевым использованием средств и производить траты лишь по заявленным целевым бюджетным направлениям.

Кроме того, нужно обратить внимание на

информационное сопровождение проекта, понимать, каким образом на каких сайтах будет размещена информация о нем.

Вместе с тем необходимо продумать и варианты дальнейшего развития проекта после окончания грантового срока, ведь проект не должен прекращать свое действие по истечении срока финансирования и нужно проработать источники его обеспечения в дальнейшем.

В случае проигрыша грантового финансирования можно посетить встречи и консультации с представителями фондов, выявить ошибки и неточности, доработать свой проект подать заявку заново, или же попробовать подать ее в другой фонд. При этом неизбежно растёт опыт и знания в подаче грантовых заявок.

6. Составление плана мероприятий

В заявке следует четко указывать сроки проведения мероприятий, а сам план мероприятий должен соответствовать основным этапам и задачам проекта. Желательно обосновать каждое проводимое мероприятие.

7. Составление бюджета и поиск финансирования

Особое внимание нужно уделить вопросам разработки бюджета проекта, закладывать в нем заработную плату участников, адекватную их выполняемой работе и средней заработной плате по федеральным округам, закладывать реальную рыночную стоимость приобретаемых товаров и услуг, и даже немного в большую сторону в счет будущей инфляции, но с учетом реальных рыночных коммерческих предложений.

Также нужно обратить внимание на необходимость софинансирования части проекта за счет собственных средств. Это показывает собственную заинтересованность ведущей организации в реализации проекта.

Кроме того, желательно начать проводить работу по проекту в социальных сетях и указать ссылки на них, а также приложить наглядные материалы: ссылку на сайт проекта

(если он имеется), фото и видеоматериалы, презентацию проекта и т.д.

8. Запуск реализации проекта

Запуск реализации проекта происходит после получения финансирования, согласования всех контрольных точек и подписания договора.

Выполнение всех этапов, как правило, занимает от нескольких месяцев до года и более в зависимости от длительности времени, затрачиваемого на поиск финансирования.

Таким образом, средства грантового финансирования позволяют в короткие сроки запустить реализацию проекта без существенного вклада собственных или заемных средств и, главное, сравнительно быстро начать реализовывать решение значимой общественной проблемы в своем городе, регионе и т.д.

Таким образом, проектная деятельность является важнейшим современным организационным межфирменным институтом по созданию, развитию и продвижению инновационных и интеллектуальных идей. Она позволяет развить свое направление деятельности с уровня идеи до законченного проекта, готового к созданию предприятия.

Успешная реализация интеллектуальных и инновационных проектов напрямую влияет на показатели инновационного и социально-экономического развития заявленной территории (в случае социальных проектов).

В настоящее время в современной экономической системе не хватает коллективных инновационных проектов, начиная с уровня учащихся, студентов, молодых ученых и предпринимателей и заканчивая крупными бизнес-проектами. В таких проектах могло бы развиваться инновационное мышление человека, позволяющее генерировались новые идеи и готовить проекты для запуска инновационных предприятий как технологической, так и социальной направленности. Площадка для формирования и развития такого коллективного интеллектуального капитала позволила бы развивать навыки человека,

запускать и реализовывать новые проекты и служила бы важным недостающим звеном в структуре инновационного лифта между ссузами и вузами, в которых готовят кадры, и технопарками и бизнес-инкубаторами, где происходит коммерциализация рыночных идей.

Таким образом, опыт в проектной деятельности дополнительно увеличивает собственное понимание своей инновационной идеи, ее социальное и рыночное позиционирование и позволяет заранее начать его доработку до необходимых экономических и общественных потребностей, а опыт подачи грантовых заявок и полученные средства грантового финансирования позволяют в короткие сроки запустить реализацию проекта без существенного вклада собственных или заемных средств.

А теперь раскроем более подробно этапы создания современных инновационных предприятий на этапе оформления проекта и переходя к созданию и запуску работы фирмы.

I. Встречи субъектов по ведению бизнеса, обсуждение идей и принятие совместного решения о создании предприятия,

II. Привлечение внешних партнеров, определение поставщиков и покупателей, выбор и создание руководящей команды,

III. Анализ рынка и его потребности в планируемых к выпуску товарах и услугах, выделение возможных новых рынков или рыночных ниш, выявление товаров-субститутов и товаров-компонентов на рынке, анализ товаров и стратегий конкурентов.

Наэтапепроведенияанализарынкавозможен выбор двух подходов, которые используют в индустриальной и постиндустриальной экономиках, в развивающихся и развитых странах.

Подход к анализу, основанный на приоритете предложения предполагает высокий уровень вовлечения научных исследований, наличие собственных инновационных технологий и механизмов их коммерциализации. Он может

быть характерен для развитых стран, в которых разрабатываются новые технологии, например, в рамках крупных национальных проектов с несколькими направлениями экономического роста и развития.

Подход, основанный на приоритете спроса в анализе рынка, успешно применяется в развивающихся странах. Рынок с его потребностями является основным ориентиром для развития новых производств. Новые технологии можно разработать на основе существующих на международном рынке высокотехнологичных товаров. Для этого подхода характерна проектная деятельность, где можно реализовать создание и запуск производства инновационных продуктов в заранее установленные сроки.

IV. Доработка и усовершенствование идеи товаров и услуг под существующие рыночные потребности,

V. Разработка производственного проекта, технологической цепи создания товара, технического задания, логистики доставки ресурсов и т.д.

VI. Разработка финансового плана, бюджета и маркетинговой стратегии предприятия. Здесь важно предусмотреть возможность коррекции бизнес-плана на случай изменения рыночной конъюнктуры, и дополнительные средства на совершенствование имеющегося продукта с целью получения дополнительных преимуществ. Отрасль инновационных технологий – это высокорисковая отрасль для вложения средств, но в ней можно также в короткие сроки получить прибыль при условии изначально верного расчета бизнес-плана,

VII. Поиск производственных площадей и оптимизация расходов на их содержание, закупка оборудования и наем квалифицированного персонала,

VIII. Запуск работы предприятия, работа в тестовом режиме,

IX. Работа в основном режиме,

X. Переход в режим развития, диверсификации производства и оптимизации затрат.

В итоге мы видим, что современные процессы формирования, запуска и развития инновационных предприятий требуют тщательного подбора командного состава, ее качественного взаимодействия и продуктивной работы, огромной концентрации внимания его субъектов и просчета бизнес-стратегии на случай форм-мажорных обстоятельств. Все это достигается путем усилий и труда участников процесса, а также во многом зависит от существующих институциональных и экономических условий государства.

Создание любого предприятия происходит в действующей в стране социально-экономической системе под влиянием определенных условий и факторов, как способствующих, так и тормозящих создание новых инновационных компаний. Условия инновационного развития в общем виде могут быть экономическими, в рамках которых действуют факторы состояния образовательной сферы, конкурентной, финансовой, налоговой среды и др. и институциональными (правовое регулирование, защита прав собственности, институциональная инфраструктура).

Первым фактором является развитие сферы образования и науки, в котором на фоне существующих проблем происходит снижение кадрового потенциала. С 2014 года по 2017 год численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками по России снизилась на 1,4% (с 732 274 тыс. чел. до 722 291 тыс. чел.) [7].

Современные малые инновационные предприятия испытывают трудности с доступом к производственным мощностям, отсутствием инфраструктуры, законодательством, не стимулирующим экспорт высокотехнологичной продукции и др. С этим тесно связана проблема низкого финансирования исследований и разработок. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в фактически действующих ценах в 2017 году составили 943 815,2 млн руб. и выросли с 2014 года (847 527,0) на 11% [7]. При этом необходимо развитие

не только государственных инструментов финансовой поддержки, но и частных, а также государственно-частного партнерства.

В настоящее время государственное финансирование инноваций осуществляется как в прямой форме – грантов, государственных федеральных и муниципальных программ, так и в косвенной форме – посредством снижения ставок по налогам и введения налоговых льгот. Кроме того, применяется реструктуризация просроченной задолженности по налогам и сборам для инновационных компаний и компаний, занимающихся инновационной деятельностью, создают инновационные компании с государственным участием, государственные и частные фонды поддержки инноваций, развиваются механизмы привлечения частного капитала, к примеру, варианты государственно-частного партнерства.

Финансовые институты в образовательной и научной сфере создают условия для возможности финансирования инновационной деятельности и обеспечения инновационного роста. В конечном итоге ключевые финансовые институты определяют объемы возможных инвестиций и общие темпы развития предпринимательства, что формирует основные институциональные составляющие среды, благоприятной для экономического роста.

Экономическими факторами инноваций также является уровень конкуренции в стране в конкретной отрасли и в конкретном регионе. По оценке экспертов, уровень развития конкурентной среды в России весьма невысок, особенно низка конкуренция между российскими производителями. В настоящее время только 53 % российской продукции сопоставимо с импортной по качеству [8]. В связи с этим российским предприятиям очень тяжело налаживать свой собственный выпуск конкурентоспособной продукции. Сырьевая направленность экономики, ее слабая диверсификация и недостаточное развитие малого бизнеса

также подрывают конкурентоспособность. Крупные промышленные технологии в России малоразвиты и мало инновационных производств. На мировом рынке высокотехнологичной продукции доля России составляет всего 0,3% [9].

Проблемой нашей страны также является слабый спрос на инновации и со стороны промышленных предприятий, и со стороны простых граждан, в результате чего российские новые разработки могут перекупаться иностранными компаниями.

Одним из важнейших экономических факторов, воздействующих на развитие инновационных предприятий, является налоговая политика. Инструменты поощрительной налоговой политики для инновационного бизнеса – это стимулирующие налоговые льготы.

В основном используется несколько видов налоговых льгот: снижение налогового бремени в наукоемких отраслях промышленности; создание специальных налоговых режимов на территории особых экономических зон (ОЭЗ); высокие технологии и высокотехнологичное оборудование; льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий и т. п.; освобождение от уплаты налогов при инвестировании в НИОКР [1,10], вычитание из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций, и др. Кроме того, в 2020 году в связи с возникновением чрезвычайной ситуации были введены налоговые каникулы для малого бизнеса.

В большинстве развитых стран ОЭСР большая доля НИОКР финансируется частным сектором, и основной объем приходится на крупные ТНК. Например, в странах ЕЭС на долю крупнейших компаний приходится примерно 30% общей занятости населения и также 75% расходов на НИОКР. В связи с этим многие государства стремятся поддерживать инновационную активность

малых предприятий посредством сокращения налогообложения.

Налоговые льготы в России являются одной из значимых форм государственной поддержки инновационной деятельности предприятий, под которой понимается деятельность, приводящая к созданию нового невзаимозаменяемого товара (услуги) или нового взаимозаменяемого товара (услуги) при снижении расходов на его производство и (или) улучшение его качества. Налоговые льготы для инновационных фирм можно разделить на две группы. К первой группе относятся льготы, которые применяются ко всем налогоплательщикам, занимающимся инновационной деятельностью. Это стандартные налоговые льготы, прописанные в Налоговом кодексе РФ. Ко второй группе можно отнести льготы, предусмотренные только в отношении организаций, являющихся резидентами технико-внедренческих особых экономических зон, имеющих уникальный правовой статус с большим количеством льгот. Главные наиболее ценные преимущества, предоставляемые резиденту ОЭЗ – это налоговые преференции [8].

Сейчас в стране создано 4 промышленно-производственные (разработка и производство образцов электронной и технической продукции) и 4 технико-внедренческие зоны. Они поддерживаются налоговыми льготами и таможенными преференциями, снижением ставок аренды земельных участков.

Таким образом, в современной российской экономико-институциональной системе ведется активная деятельность по разработке и поддержке системы льгот и преференций для стимулирования развития инновационного предпринимательства, к числу наиболее значимых относятся налоговые льготы, упрощенные режимы, понижение налоговых ставок.

Однако вместе с тем, несмотря на принятые стимулирующие меры, высокий уровень налоговой нагрузки в России остается одним из серьезных препятствий на пути развития

инноваций, особенно для малых предприятий. А сейчас ситуацию усугубляет кризис 2020 года. Кроме того, положительные результаты от налоговых мер в России тормозит высокий уровень коррупции, которая проявляется при получении дополнительного финансирования, налоговых льгот и уплате налогов, хотя сейчас принимаются меры по ограничению проверок малого бизнеса, единый принцип регистрации юридических лиц и др.

Институциональные условия и среда, обеспечивающая экономический рост, отличается от среды, способствующей непосредственно инновационному развитию. В России относительно высокий уровень развития интеллектуальных ресурсов населения сочетается с сырьевым характером экономики, низкими темпами экономического развития и низким качеством институциональной среды. Мы наблюдаем перманентные финансовые кризисы, колебания рубля и небольшой экономический рост за 2019 год, который не сопровождался качественными

переменами в институциональной системе. Для инновационного развития в данных условиях необходимо развитие соответствующих институтов или институциональных факторов: институтов правового регулирования и защиты прав собственности, финансовых институтов, инновационной инфраструктуры, институтов консалтинга ведения и развития бизнеса, институтов страхования и др. Способствовать росту и продвижению инноваций в сфере производства призвана поддержка со стороны государства и правовое регулирование инновационной деятельности [11].

Подводя черту проведенного исследования, можно заметить, что до настоящего времени как государственные, так общественные и частные стремления к созданию и развитию инновационных компаний, несмотря на положительные сдвиги, пока не дают желаемых результатов, что связано с общесистемными институциональными проблемами развития российской общественно-экономической системы.

Библиографический список

1. Егоренко С.Н., Бондаренко К.А., Соловьева С.В. Инновации: международные сопоставления // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации – 2018. Режим доступа <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/228607056>
2. Фонд президентских грантов. Официальный сайт. Режим доступа: <https://xn--80afcdbalict6afooklqi5o.xn--plai/>
3. Платформа LEADER ID. Официальный сайт. Режим доступа: <https://leader-id.ru/>
4. В российских вузах открылась 41 «Точка кипения» / Агентство стратегических инициатив. Режим доступа: <https://asi.ru/news/111620/>
5. Индикаторы науки: 2019: статистический сборник / Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский, Е.Л. Дьяченко и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 328 с.
6. Почему не страшен импорт. Режим доступа: <https://rg.ru/2008/07/29/import.html>
7. Инновации открылись. Режим доступа: <https://rg.ru/2012/11/06/nauka.html>
8. Налоговые льготы для резидентов особых экономических зон (ОЭЗ). 15.03.2020 Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5e57f9a911b0ea436ee2d4ac/nalogovye-lgoty-dlia-rezidentov-osobyh-ekonomicheskikh-zon-oez-5e6e32c0e843ec4f8c3afef0>
9. Akhmetshin E.M., Ilyasov R.H., Sverdlkova E.A., Tagibova A.A., Tolmachev A.V., Yumashev A.V. Promotion in emerging markets // European Research Studies Journal. 2018. № 21. P. 652-665.
10. Vasilev, V.L.; Gapsalamov, A.R.; Akhmetshin, E.M.; Bochkareva, T.N.; Yumashev, A.V.; Anisimova, T.I. (2020) Digitalization peculiarities of organizations: A case study. *Entrep. Sustain. Issues*, 7, 3173-3190.
11. Morozova, T., Akhmadeev, R., Lehoux, L., Yumashev, A., Meshkova, G., Lukiyanova, M. Crypto asset assessment models in financial reporting content typologies (2020) *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7 (3), pp. 2196-2212. doi: 10.9770/jesi.2020.7.3(49)