

Экономические исследования и разработки

Выпуск 1, январь 2018 год

Научно-
исследовательский
электронный журнал

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 1/2018

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2018

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – №1 – 2018. – 150 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Журнал предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору № 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33

ББК 65

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2018

Оглавление

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ..... 7

Шевченко М.В., Петросян А.А. Современное состояние и структура государственного долга России 7

ЛОГИСТИКА..... 17

Пономарева К.В. Тенденции рынка спортивных аксессуаров как зеркало социальных трендов общества 17

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 25

Никоноров В.М. Оценка производственной функции экономики РФ..... 25

МЕНЕДЖМЕНТ 31

Чернышов А.К. Технологии управление коммуникативными стратегиями работодателя 31

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА..... 38

Архипов П.И., Бородай В.А. Архитектура управленческой модели - выбор альтернативы 38

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ 44

Джунусова Д.А. Актуализация цифровых технологий в российской HR-практике 44

Феоктистов Р.С., Бородай В.А. Трансформации сервисного бизнеса в русле инновационного развития..... 51

ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ 58

Лебедева К.Р. О взаимосвязи ожидаемой продолжительности жизни при рождении с некоторыми факторами 58

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ..... 62

Гайсарова А.А., Ким А.Р. Использование франчайзинга для повышения устойчивости предприятия в условиях конкурентных противостояний 62

Ларин С.Н. Инструментарий оценки качества жилищно-коммунальных услуг 68

Ларин С.Н., Соколов Н.А. Возможные сценарии развития российской экономики в условиях действующих санкционных ограничений	78
Токарев В.А. Формирование стратегических альтернатив для начинающих компаний .	95
Шершунов В.А., Гарбузар Ю.Н. Принципы разумной достаточности информационных нагрузок	102
Яковлева И.Г. Проблемы формирования устойчивого и неконкурентного бизнеса	109

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... 115

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Кирсанов П.Э., Чашин Е.А. Техничко - экономическая эффективность внедрения дефектоскопа с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line на железнодорожном транспорте	115
--	-----

ЭКОНОМИКА ТРУДА 122

Гайсарова А.А., Ким А.Р. Коучинг как инструмент совершенствования трудового потенциала предприятия	122
Караваев А.В. Труд как социально-экономическая категория в экономических исследованиях.....	127

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ 132

Бадалова А.З. Досудебное урегулирование налоговых споров как институт повышения эффективности налогового администрирования	132
--	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ..... 137

Потеев А.Т., Голуб О. А. Качество труда и факторы его повышения	137
---	-----

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ..... 142

КУНГУРОВ Е.П., СЕМЕНОВ М.В., ДЮКИНА Т.О. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РФ С НАЧАЛА 21 ВЕКА.....	142
---	-----

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 336.3

Шевченко М.В., Петросян А.А. Современное состояние и структура
государственного долга России
Modern state and structure of Russia's public debt

Шевченко Марина Владимировна

Институт экономики и управления
«Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»,
г. Симферополь

Петросян Анаит Арсеновна

Институт экономики и управления
«Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»,
г. Симферополь
anait-p@mail.ru

Shevchenko Marina Vladimirovna
Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University
Simferopol

Petrosyan Anait Arsenovna
Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University
Simferopol

Аннотация. Государственный долг является важной составляющей государственных финансов. Выявление проблемных аспектов долговой политики государства и определение направлений ее совершенствования требует проведения детального анализа государственного долга. В статье дана оценка состояния и динамики государственного долга России за период 2011-2017 гг.

Ключевые слова: государственный долг, внутренний долг, внешний долг, государственные ценные бумаги, обслуживание долга, долговая политика.

Abstract. Public debt is an important element of public finances. Identification of the problematic aspects of the public policy of the state and determination the directions of its improvement need a detailed analysis of the public debt. The state and structure of Russia's public debt for the period 2011-2017 are reviewed in the article.

Keywords: public debt, domestic debt, external debt, government securities, debt service, debt policy.

В современных условиях практически невозможно найти государство, которое было бы способно обходиться без внешних заимствований. Использование их государством обусловлено ограниченностью

собственных финансовых ресурсов, необходимых для исполнения долговых обязательств, покрытия дефицита государственного бюджета, финансирования проектов, поддержки национальной валюты.

Состояние и динамику внешнего долга исследовали Антонова А.Д., Пономаренко Е.В. [1], Шагардин Д. [9], отдельные аспекты развития рынка внутренних заимствований – Добрикова И.С. [4], Михненко Е.В. [5]. Теоретические аспекты механизма управления государственным долгом, особенности и проблемные аспекты долговой политики России отображены в работах Безвезюка К.В. [2], Хейфеца Б.А. [8].

В трудах ученых исследованы различные аспекты проблемы государственного долга и его влияния на экономику. Вместе с тем, комплементарность данной проблемы свидетельствует о том, что не все вопросы государственного долга России изучены и освещены в полной мере.

Цель статьи – изучить состояние, динамику и структуру государственного долга России в условиях глобализации мировой экономики.

В ходе исследования были использованы методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, статистические и графоаналитические методы для определения современных тенденций формирования государственного долга России, метод сравнительного анализа – для проведения межстрановых сопоставлений уровня долговой нагрузки.

В современной мирохозяйственной системе основными заемщиками капитала, по данным Всемирного банка [10], являются крупнейшие экономики мира. Так, валовой государственный долг США по состоянию на 2015 г. оценивался в 17,6 трлн. долл. США, Японии – 9,8 трлн. долл. США, Франции – 2,7 трлн. долл. США. Размер государственного долга России существенно ниже и составляет около 0,2 трлн. долл. США (рис. 1).

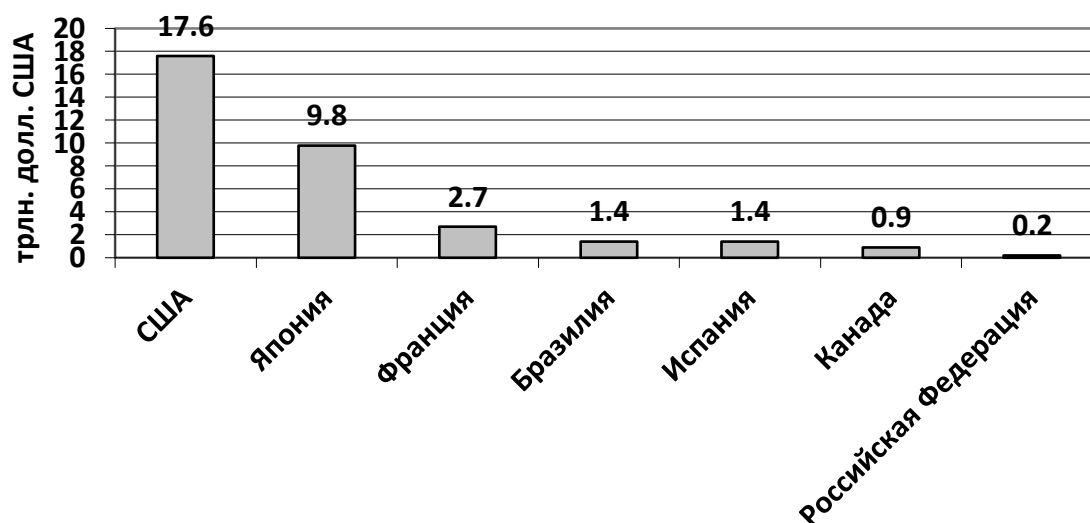


Рисунок 1. Объем государственного долга отдельных стран мира в 2015 г., трлн. долл. США [10]

Для наиболее развитых экономик характерен высокий размер государственного долга не только в абсолютном, но и относительном выражении. По данным Всемирного банка [10], отношение государственного долга к ВВП Японии составляет 198%, Испании – более 104%, Франции – 98% (рис. 2).

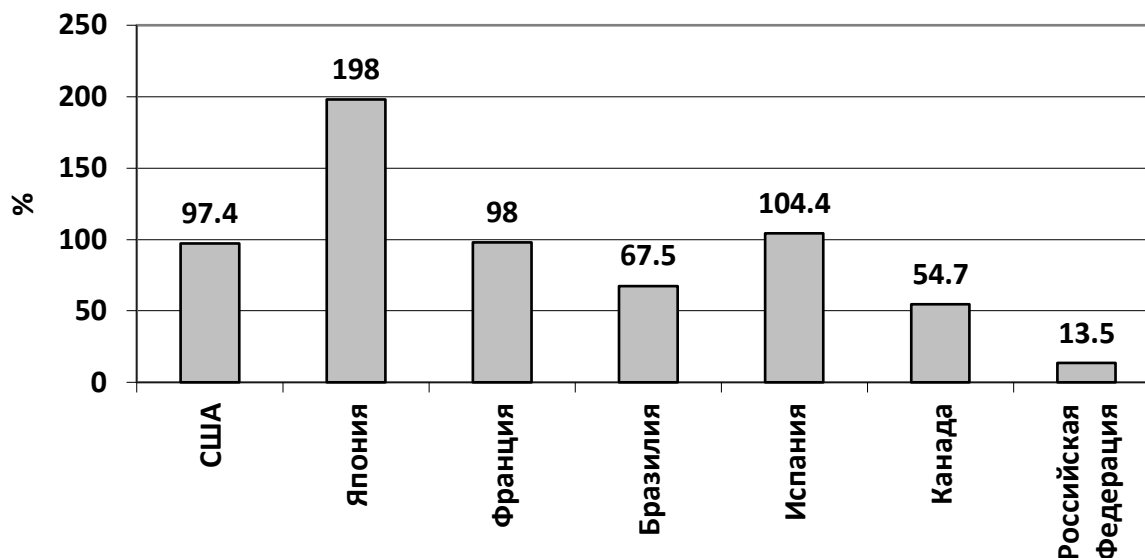


Рисунок 2. Отношение государственного долга к ВВП отдельных стран мира в 2015 г., % [10]

Государственный долг является одним из ключевых факторов, определяющих развитие национальной экономики. С учетом данного факта, проведем детальный анализ государственного долга России за период 2011-2017 гг. По данным Министерства финансов Российской Федерации [3], валовой государственный консолидированный долг страны к началу 2017 г. превысил 11 трлн. руб. (табл. 1).

За последние семь лет валовой государственный консолидированный долг России вырос в 2,7 раз, при этом в 2015 г. темпы прироста долга составили 39,6%. Такое изменение обусловлено главным образом увеличением внешнего долга в 2015 г. на 79,8%, а также внутреннего долга на 26,5%.

В целом за период 2011-2017 гг. государственный внешний долг России вырос в 2,6 раз, государственный внутренний долг – в 2,7 раз (см. табл. 1).

Ключевыми факторами роста государственного долга России в 2014-2015 годах стали следующие события [1; 2; 9]:

- введение западными странами в отношении России экономических санкций;
- несвоевременные действия Центрального банка в ответ на разрастающиеся панические настроения на валютном рынке;
- сокращение поступлений от экспорта на фоне падения цен на нефть;

- увеличение расходов на обору;
- необходимость дополнительных средств для осуществления структурного реформирования и стабилизации экономической ситуации и др.

Таблица 1

Государственный долг России в 2011-2017 гг. (на начало года)

Показатели	Год						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Валовой государственный долг							
объем, млрд. руб.	4143,6	5318,7	6515,1	7589,3	10597,7	11120,1	11073,5
темпы прироста (падения), %	-	28,4	22,5	16,5	39,6	4,9	-0,4
Внутренний долг							
объем, млрд. руб.	2940,4	4190,6	4977,9	5722,2	7241,2	7307,6	8003,5
темпы прироста (падения), %	-	42,5	18,8	15,0	26,5	0,9	9,5
Внешний долг							
объем, млрд. руб. *	1203,2	1128,1	1537,2	1867,1	3356,5	3812,5	3070,0
темпы прироста (падения), %	-	-6,2	36,3	21,5	79,8	13,6	-19,5

*Примечание: объем внешнего долга переведен в рубли по обменному курсу Центрального банка РФ.

Источник: рассчитано автором на основе [3; 6]

Следует отметить, что к началу 2016 г. темпы роста общего государственного долга стали сокращаться и составили лишь 4,9%, а к началу 2017 г. показатель принял отрицательное значение и достиг 0,4%, при этом темпы падения государственного внешнего долга достигли 19,5% (см. табл. 1).

Основу государственного долга России составляет внутренний долг, доля которого к началу 2017 г. достигла 72,3% (рис. 3).

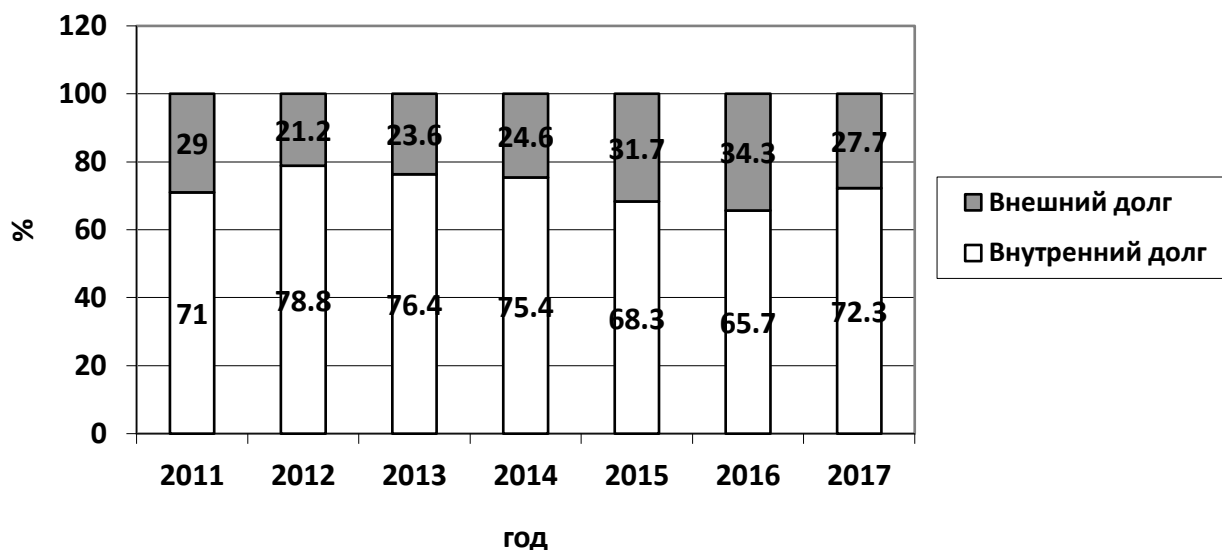


Рисунок 3. Структура государственного долга России в 2011-2017 гг.
(на начало года), %

Источник: рассчитано автором на основе [3]

По данным Министерства финансов Российской Федерации [3], государственный внутренний долг страны на начало 2017 г. составил 8 трлн. руб., при этом за период 2011-2017 гг. он вырос на 5 трлн. руб.

Существенный рост объемов внутренних заимствований, с одной стороны, имеет ряд преимуществ по сравнению с внешними заимствованиями. В частности, государству легче управлять такими займами, при этом процентные выплаты по внутреннему долгу способствуют росту внутреннего спроса на товарном рынке.

С другой стороны, реализация такой долговой политики в значительной степени ограничивается более высокой ценой внутренних заимствований, емкостью и слабостью инфраструктуры национального финансового рынка. Стремительное наращивание внутреннего долга создает угрозу вытеснения с рынка внутренних заимствований частных заемщиков, для которых государственные займы могут повысить цену заимствований.

Кроме того, «возможности внутреннего рынка заимствований сильно зависят от способности денежных властей поддерживать невысокий уровень инфляции и относительно стабильный валютный курс. В случае существенной девальвации рубля внутренние заимствования не смогут полноценно компенсировать компаниям все их потребности в обслуживании внешней задолженности и импорта» [8, с. 22].

Государственные гарантии России за период 2011-2017 гг. выросли в 4 раза до 1,9 трлн. руб., а их доля в общем объеме государственного внутреннего долга – на 7,7 процентных пунктов до 23,8% (табл. 2).

Таблица 2

Государственные гарантии России в национальной валюте в 2011-2017 гг.

Дата	Государственные гарантии России	
	объем, млрд. руб.	доля в общем итоге, %
01.01.2011	472,25	16,1
01.01.2012	637,33	15,2
01.01.2013	906,60	18,2
01.01.2014	1289,85	22,5
01.01.2015	1765,46	24,4
01.01.2016	1734,52	23,7
01.01.2017	1903,11	23,8

Источник: рассчитано автором на основе [3]

Поскольку обеспечиваемые государственными гарантиями обязательства имеют долгосрочный характер, то значительная часть бюджетных средств на возможное их исполнение (даже в случае отсутствия фактических платежей по государственным гарантиям) «резервируется», а не направляется на другие приоритетные направления социально-экономического развития. Несмотря на то, что в результате предоставления государственных гарантий предусматриваются дополнительные поступления, рост объемов государственной гарантийной поддержки неминуемо приводит к значительному увеличению расходов государственного бюджета (агентские вознаграждения, административные расходы, связанные с предоставлением и дальнейшим сопровождением каждой государственной гарантии).

Основу государственного внутреннего долга России составляют облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом, доля которых по состоянию на начало 2016 г. составила 37,1% (табл. 3).

Таблица 3

Структура государственного внутреннего долга России в 2011-2016 гг. (на начало года), %

Статьи государственного внутреннего долга	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД)	45,5	43,5	45,2	47,0	35,2	37,1
Облигации федеральных займов с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК)	-	-	-	-	13,8	18,4
Облигации федеральных займов с амортизацией долга (ОФЗ-АД)	27,7	25,8	21,1	18,3	14,3	10,8
Государственные сберегательные облигации (ГСО)	10,5	13,2	13,6	10,6	9,6	6,7
Облигации внутренних облигационных займов (ОВОЗ)	-	2,1	1,8	1,6	1,2	1,2
Другие статьи	16,3	15,4	18,3	22,5	25,9	25,8

Источник: рассчитано автором на основе [7]

Анализ структуры государственного внутреннего долга России за период 2011-2016 гг. позволяет выделить следующие тенденции:

- сокращение доли облигаций федеральных займов с постоянным купонным доходом на 8,4 процентных пунктов;
- выпуск с 2015 г. облигаций федеральных займов с переменным купонным доходом, доля которых к началу 2016 г. составила 18,4%;
- сокращение доли облигаций федеральных займов с амортизацией долга на 16,9 процентных пунктов;
- уменьшение доли государственных сберегательных облигаций на 3,8 процентных пунктов.

Стоимость облигаций федеральных займов с постоянным купонным доходом за исследуемый период выросла в 2 раза до 2,7 трлн. руб., государственных сберегательных облигаций на 60,2% до 492,6 млрд. руб. [7].

Проведенный анализ свидетельствует об определенной позитивной динамике в формировании рынка долговых государственных ценных бумаг в России, однако его развитие сталкивается с рядом проблем, основными из которых являются [4; 5]:

- недостаточная представленность и активность институциональных инвесторов на данном рынке;
- низкая осведомленность населения относительно функционирования рынка долговых государственных ценных бумаг;
- невысокая ликвидность государственных ценных бумаг;
- относительно низкий уровень доходов населения;

- недоверие потенциальных покупателей государственных ценных бумаг к данным финансовым инструментам;

- ограниченность вторичного рынка долговых государственных ценных бумаг;

- низкие кредитные рейтинги России и тому подобное.

Государственные органы власти и управления сталкиваются с достаточно сложными препятствиями на пути к стимулированию развития отечественного рынка долговых государственных ценных бумаг, которые осложняются структурными проблемами национальной экономики.

Государственный внешний долг (включая обязательства бывшего СССР, принятые Россией), по данным Министерства финансов Российской Федерации, за период 2011-2016 гг. вырос на 25% до 50 млрд. долл. США главным образом за счет увеличения задолженности по внешним облигационным займам на 17,7% до 35,9 млрд. долл. США и в меньшей степени за счет роста государственных гарантий России в иностранной валюте в 13 раз до 11,9 млрд. долл. США [7].

Основу государственного внешнего долга России составляет задолженность по внешним облигационным займам, доля которой на начало 2016 г. достигла 71,8% (табл. 4).

Таблица 4

**Структура государственного внешнего долга России
в 2011-2016 гг. (на начало года), %**

Статьи государственного внешнего долга	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами – членами Парижского клуба	2,0	1,4	0,6	0,4	-	-
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами – не членами Парижского клуба	7,0	6,7	4,1	3,6	3,3	2,4
Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	8,0	7,3	3,9	2,9	2,2	2,0
Задолженность по внешним облигационным займам	76,2	81,8	69,0	72,7	72,3	71,8
Задолженность по облигациям внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ)	4,5	-	-	-	-	-
Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте	2,3	2,8	22,4	20,4	22,2	23,8

Источник: рассчитано автором на основе [7]

За анализируемый период в сумме государственного внешнего долга выросла доля государственных гарантий России в иностранной валюте на 21,5 процентных пунктов. Одновременно сократилась доля задолженности перед официальными двусторонними кредиторами – не членами Парижского клуба – на 4,6 процентных пунктов, задолженности перед официальными многосторонними кредиторами – на 6 процентных пунктов, а также задолженности по внешним облигационным займам – на 4,4 процентных пунктов.

Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами – членами Парижского клуба к началу 2015 г. была погашена (см. табл. 4).

По данным Всемирного банка [11], государственный внешний долг России номинирован главным образом в долларах США, доля такого долга в 2016 г. в общем итоге достигла 99,3%, что выше показателя 2011 г. на 0,7 процентных пунктов. Доля государственного внешнего долга, номинированного в евро, низка и не превышает 1%.

Такая тенденция обуславливает рост валютных расходов правительства по обслуживанию долговых обязательств, а для российских финансовых рынков усиливает угрозу сокращения валютного предложения и последующей девальвации рубля, недоверия к национальной денежной единице.

Следует отметить, что внешний долг России является относительно «дорогим» в обслуживании. По данным Всемирного банка [11], отношение процентных платежей по внешнему долгу к ВВП России в 2016 г. составило 1,6%, что превышает аналогичный показатель для ряда стран, в частности Бразилии, Индии, Китая. При этом за период 2011-2016 гг. данный относительный показатель для России вырос на 1 процентный пункт (табл. 5).

Таблица 5

**Отношение процентных платежей по внешнему долгу к ВВП
отдельных стран в 2011-2016 гг., % [11]**

Страна	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	0,6	0,9	0,8	1,0	1,4	1,6
Бразилия	0,7	0,6	0,7	0,7	1,0	1,3
Индия	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5
Китай	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3

Ограниченный доступ к дешевым финансовым ресурсам на внешних финансовых рынках вынуждает брать кредиты под высокие проценты, поэтому на протяжении 2014-2016 гг. произошел значительный рост стоимости обслуживания государственного внешнего долга.

Высокие темпы роста государственного долга, повышение валютных рисков государственного долга, высокая стоимость привлечения новых займов и значительные объемы потенциально опасных условных обязательств государства актуализируют проблему долговой устойчивости и требуют взвешенного управления государственным долгом России.

С учетом имеющихся зон уязвимости к влиянию кризисных факторов, которые порождаются долговыми процессами, государство должно сформировать эффективную систему мониторинга долговой безопасности. Взвешенное управление государственными финансами, денежно-кредитной системой и валютно-финансовой сферой является критически важным для минимизации долговых рисков и обеспечения финансовой стабильности в долговременной перспективе.

Библиографический список

1. Антонова А.Д., Пономаренко Е.В. Внешний долг – угроза национальной безопасности страны? // Вестник РУДН, серия Экономика. – 2016. – № 4. – С. 49-60.
2. Безвезюк К.В. Современное состояние государственного долга РФ и методы его регулирования // Гуманитарные научные исследования. – 2016. – № 6. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2016/06/15513> (дата обращения: 21.01.2018).
3. Государственный долг / Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/ (дата обращения: 22.01.2018).
4. Добрикова И.С. Рынок государственных ценных бумаг: современное состояние и перспективы развития (на примере государственных краткосрочных облигаций и облигаций федерального займа). – Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2016/pdf/21400.pdf> (дата обращения: 21.01.2018).
5. Михненко, Е.В. Облигации федерального займа: сущность, особенности, доходность // Современные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. – Нефтекамск, 2017. – С. 112-115.
6. Статистика внешнего сектора / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs> (дата обращения: 22.01.2018).
7. Финансы России / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717651859 (дата обращения: 22.01.2018).
8. Хейфец Б.А. Глобальный долговой кризис и риски долговой политики России. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 56 с.
9. Шагардин Д. Внешний долг РФ. – Режим доступа: http://st.finam.ru/ipo/comments/_Saint-Pit_External_Debt_sept2015.pdf (дата обращения: 22.01.2018).
10. Indicators / The World Bank. – Access mode: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения: 22.01.2018).
11. International Debt Statistics 2018 / The World Bank. – Access mode: <http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/> (дата обращения: 22.01.2018).

ЛОГИСТИКА

УДК 33.338

Пономарева К.В. Тенденции рынка спортивных аксессуаров как зеркало социальных трендов общества

Trends in the market of sports accessories as a mirror of social trends in society

Пономарева Ксения Владимировна

Студентка 4 курс

Донской государственный технический университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

Научный руководитель:

Бородай В.А., д.с.н. профессор кафедры

Сервис, туризм и индустрия гостеприимства

Донской государственный технический университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

Ponomareva Ksenia Vladimirovna

Student 4 course

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

Scientific adviser:

Boroday VA, Ph.D. Professor of the department

Service, Tourism and Hospitality Industry

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы развития рынка спортивных товаров и электронных устройств, выявляются его основные драйверы. Показано, что в настоящее время в обществе уделяется большое внимание спорту и здоровому образу жизни. Это связано с целым рядом причин – начиная с плохой экологии и постоянных стрессовых ситуаций и заканчивая утратой человеком понимания своего места в мире. На рынке носимых устройств ожидается достаточно интенсивный рост, однако многое будет зависеть от таких факторов как – благосостояние общества, внедрение спортивно-оздоровительных корпоративных программ, заинтересованность большего числа людей здоровым образом жизни и регулярными занятиями спортом.

Ключевые слова: Спортивная промышленность, образ жизни, «умные» гаджеты, социальные тренды, мобильность, функциональность.

Abstract: The article deals with the development of the sports goods market and electronic devices, reveals its main drivers. It is shown that at the present time the society pays much attention to sport and a healthy lifestyle. This is due to a number of reasons - from bad ecology and constant stress situations to the loss of a person's understanding of their place in the world. The market for wearable devices is expected to grow quite fast, but much will depend on such factors as the well-being of society, the introduction of sports and recreational corporate programs, the interest of more people in a healthy lifestyle and regular sports activities.

Keywords: Sports industry, lifestyle, smart gadgets, social trends, mobility, functionality.

Спортивный образ жизни – это уже даже не мода, а вполне привычный жизненный сценарий. И не важно, занимается человек в спортивном клубе или предпочитает самостоятельные регулярные пробежки, – носимый электронный гаджет становится его любимым аксессуаром. Как развивается рынок спортивных товаров и электронных устройств в России, и что является его основным драйвером?

В настоящее время в обществе уделяется большое внимание спорту и здоровому образу жизни. Это связано с целым рядом причин – начиная с плохой экологии и постоянных стрессовых ситуаций и заканчивая утратой человеком понимания своего места в мире [1].

Поэтому спорт и стал столь популярным, предметом моды и проник в самые различные слои общества, перестав быть прерогативой одних спортсменов.

Стремительное развитие рынка. Поскольку спрос рождает предложение, то сейчас, наряду с возрастанием спортивной активности в обществе, стремительными темпами развивается спортивная промышленность. По мнению экспертов, мировой рынок спорттоваров относится к самым крупным. Согласно последним подсчетам, его объем составляет свыше \$2 млрд. в год. По продажам первое место занимают спортивное снаряжение и одежда. Более 70% продукции производится в Китае, хотя собственного спортивного бренда в этой стране нет. Основная доля потребления производимых товаров приходится на европейские страны и США.

Ситуация в России. Что касается России, то, по мнению экспертов, у нее большие перспективы в сфере спортивной индустрии. Одним из факторов, говорящих в пользу этого, является количество потенциальных покупателей, которых в нашей стране более 100 млн. человек [2]. Для сравнения: население Германии, имеющей самый большой рынок спорттоваров в Западной Европе, составляет чуть более 80 миллионов. Отметим, что в России представлено лишь 30% всего ассортимента спортивных товаров, реализуемых в мире, поэтому наша страна весьма привлекательна для зарубежных поставщиков.

Мировая тенденция увлечения спортом и здоровым образом жизни не могла не коснуться нашей страны. Интерес к спорту в России неуклонно растет, в больших городах увеличивается число торговых центров, где люди имеют возможность приобрести спортивные товары, появилась мода на так называемый «спортивный стиль» [3]. В настоящее время в Москве насчитывается более 1000 спортивных магазинов. Сейчас в России 25% населения занимается спортом, что опять же говорит в пользу значительного потенциала отечественного рынка.

По мнению представителей компании «Спортмастер», спортивные рынки Москвы и Санкт-Петербурга в настоящий момент находятся в наиболее стабильном положении. Однако уже скоро произойдет

их насыщение, обострение конкуренции и, как следствие, возникнет необходимость поиска новых рынков. Ожидается, что ими могут стать небольшие города с населением от 100 тыс. человек. Согласно последним данным государственной статистики, около 47% населения России проживает именно в таких городах.

Но не все так радужно. Среди негативных факторов развития рынка спортивных товаров в России необходимо отметить демографический кризис [4]. Основную группу потребителей спортивной продукции составляют люди в возрасте от 20 до 40 лет, и эксперты полагают, что к 2020 году она существенно сократится. Кроме того, не стоит списывать со счетов низкий уровень доходов населения, отсутствие в небольших городах сети торговых центров с представленными там спортивными товарами, неблагоприятные климатические условия некоторых регионов России и другие факторы объективной российской действительности.

Что касается спортивной продукции отечественного производства, то на мировом рынке ее доля составляет всего 1,2-1,5%. По мнению исследователей, подобная тенденция сохранится в течение ближайших лет, и лидирующие позиции на нашем рынке будут занимать зарубежные производители [5].

Учитывая вышеперечисленные трудности, а также большой размер начального капитала, необходимого для выхода России на мировой рынок спорттоваров, инвесторы на настоящий момент не слишком высоко оценивают перспективы развития отечественного рынка и надеются, что государство уделит больше внимания проблеме развития спорта.

Что может оживить российский спортивный рынок. По уверениям многих экспертов, одним из ведущих технологических трендов ближайших лет станет стремительное развитие рынка носимых электронных гаджетов – очков дополненной реальности, «умных» часов и браслетов, «умной» одежды и тому подобное. Объем продаж таких устройств в масштабах мирового рынка уже составляет миллиарды долларов.

Несмотря на то, что рынок смарт-устройств еще совсем молод – всего около двух лет – вниманию потребителей уже сейчас представлен широчайший выбор смарт-приборов. Новый тренд привлекает все большее число компаний – от начинающих игроков до таких гигантов IT-отрасли, как Google, Samsung, Nokia, Sony. Ожидаются новинки от Microsoft, LG и некоторых других компаний.

«Умные» девайсы пришли и на российский рынок. Например, с осени 2013 года компания Samsung запустила в широкую продажу свой гаджет GALAXY Gear – «умные» часы, успевшие завоевать огромную популярность среди потребителей. Sony представляет в России часы SmartWatch, также пользующиеся высоким спросом. Кроме того, на отечественный рынок поступило интересное устройство от компании Explay – первые смарт-часы Explay-1, представляющие собой мобильный телефон в формате наручных часов.

На сегодняшний день мировой рынок носимых устройств продолжает стремительно расти. Эксперты уверены, что через несколько лет «умные» приборы потеснят планшеты и смартфоны [6].

В России также наблюдается тенденция к увеличению количества носимых приборов. Специалисты J'son & Partners Consulting прогнозируют, что через два года общее число «умных» гаджетов в нашей стране превысит два миллиона, а через четыре года объем рынка носимых устройств составит \$22, 9 миллиарда. Исследователи отмечают, что интерес пользователей уже заметно сместился от планшетов, смартфонов и ноутбуков в сторону wearable-технологий [7]. Естественно, что подобные тенденции не ускользают от внимания ведущих производителей «умных» девайсов, которые стремятся «насытить» рынок интересными новинками из мира смарт-устройств.

Мощным стимулом для развития рынка носимых гаджетов в свое время послужили «умные» часы Apple Watch, появление которых спровоцировало спрос на аналогичный продукт других гигантов IT-рынка, в частности Sony, Samsung, LG, Microsoft и др. Важно отметить, что умные часы Apple были совместимы с другими носимыми устройствами производителя, что указывало на тенденцию к интеграции гаджетов в единую систему, позволяющую расширить функциональные возможности каждого отдельного устройства.

Несмотря на то, что это далеко не дешевый продукт, Apple долго удерживал лидирующую позицию на рынке смарт-устройств и привлекал внимание потребителей к другим носимым гаджетам. Эксперты полагают, что, произведя в свое время революцию на рынке смартфонов и планшетов, Apple совершит нечто подобное и в сегменте wearable-устройств.

Россия старается не отставать от мировых трендов. На рынке появляются недорогие носимые устройства, активно разрабатывается система приложений, постепенно расширяется ассортимент wearable-продукции, причем в этом участвуют не только зарубежные производители, но и отечественные разработчики. Также стимулом для развития рынка «умных» гаджетов служат социальные тренды – например, пропаганда здорового и активного образа жизни [8].

Россия отстает от мирового рынка на год. И, тем не менее, препятствия для развития рынка все же имеются. Новинки поступают в нашу страну с большим опозданием, а многие из них вообще не доходят до потребителя по официальным каналам. Однако наиболее ощутимый удар по продажам наносит дороговизна «умных» устройств для российского потребителя. Мы четко понимаем, что российский рынок отстает от мирового как минимум на год. Все то, что востребовано в Америке и Европе, у нас только начинает приживаться.

По словам аналитиков, в настоящее время на российском рынке представлен сравнительно небольшой ассортимент гаджетов, и цены их значительно выше, чем в США. Решение этой проблемы видится в привлечении крупных отечественных разработчиков и официальных дистрибьюторов [9].

Несмотря на трудности, согласно данным J'son & Partners Consulting, уже в следующем году доля Российской Федерации в мировых продажах носимых устройств составит 2%, то есть будет продано 1,7 млн. девайсов.

На сегодняшний день наибольшей популярностью пользуются устройства Garmin, Fitbit, Xiaomi, Apple и Samsung. Чаще всего люди покупают смарт-часы, фитнес-трекеры и очки дополненной реальности.

Какой будет ситуация на российском рынке в текущем году?

Отвечая на этот вопрос, считаем целесообразным обратиться к данным IDC. Согласно им, в третьем квартале 2016 года поставки умных часов в годовом исчислении значительно просели и снизились на 51,6%. Компания Apple смогла реализовать 1,1 млн. устройств, что на 71,6% меньше, чем в предыдущем году. Среди ведущих производителей «умных» гаджетов их результаты оказались самыми низкими [10].

А в это же время поставки Garmin увеличились на 324,2%, до 600 тыс. штук в год. По продажам компания заняла второе место после Apple. Такой скачок стал возможным благодаря появлению часов с технологией Connect IQ, топовых Fenix Chronos и GPS-устройств, ориентированных на здоровье и фитнес.

Компания Samsung смогла увеличить годовые поставки на 9%, до 400 тыс. единиц. Как уже говорилось, особой популярностью у российских потребителей пользовались часы Gear S2, оснащенные независимым сотовым модулем.

Падение также ощутили на себе и компании Lenovo и Pebble, потеряв в динамике 73,3% и 54,1% соответственно. Обе компании продали около 200 тысяч экземпляров. Кстати, именно Pebble выпустила первые в мире наручные часы с датчиком сердечного ритма. Но этот факт не отразился положительно на объемах поставок.

Компании Garmin удалось занять четвертое место в мире по общему объему производства наручных устройств (фитнес-трекеров и «умных» часов) вслед за Fitbit, Xiaomi и Apple – именно в таком порядке. Кроме того, Garmin и Fitbit сейчас борются за собственную нишу на спортивном рынке, стремясь расширить свое конкурентное преимущество по отношению к другим производителям, таким как Xiaomi, предлагающей дешевые трекеры, и Apple, предлагающей дорогие часы. Во втором квартале 2016 года поставки носимых устройств Garmin увеличились на 106,7% – до 1,6 млн. единиц товара в год. Вместе с тем продажи Fitbit выросли лишь на 28,7% – до 5,7 млн. штук.

Что касается Fitbit, то, в отличие от Garmin, компания предлагает меньший выбор гаджетов, нацеленных на рынок фитнеса и здоровья. Основная доля выручки Fitbit в настоящее время поступает от продажи дорогих Blaze, Alta и Charge. Очевидно, представители компании отдают себе отчет в том, что рынок быстро насыщается дешевыми новинками вроде Xiaomi Mi Band по цене \$15. Fitbit по-прежнему получает серьезную прибыль от продажи Flex 2 (стоимостью \$100), однако в следующем году их уже могут значительно потеснить дешевые конкуренты. Здесь на помощь придет внедрение корпоративных программ спорта и здоровья, которые смогут обеспечить оптовые заказы [11]. Именно поэтому для Fitbit, Garmin и других производителей так важно занять собственные ниши на спортивном рынке. В противном случае они будут раздавлены наплывом дешевых компьютеризированных часов и фитнес-трекеров.

Статистика показывает, что за прошлый год в России наши соотечественники увеличили свои траты на «умные» устройства почти в два раза. Так, количество проданных часов и фитнес-браслетов выросло на 42%, а объем продаж достиг 3,8 млрд руб. Такие данные озвучили предоставили МТС и «Связного». Аналитики последней компании отмечают, что этот рост связан, как я уже говорил ранее, с увеличенным интересом к здоровому образу жизни, а также с растущей автономностью. Ведь некоторые модели часов предлагают пользователям по 3-4 Гб памяти, что позволяет наслаждаться музыкой. При этом эксперты отмечают, что сегмент «умных» часов за прошлый год вырос на 11% в штучном и на 44% в денежном выражении. Это стало возможным благодаря увеличенному спросу россиян на дорогие модели.

В этом году американские эксперты отмечают, что рынок носимых устройств вырастет всего на 12,5% – это почти вдвое меньше роста прошлого года. А в это же время в России, наоборот, рынок продолжает быстро расти и развиваться. Рост подтверждает и представитель «М.видео». По подсчетам компании, выручка от продаж «умных» часов за 2016 год увеличилась на 44%. А продажи фитнес-трекеров и браслетов выросли вдвое.

Не останавливаемся на достигнутом. В заключение считаем возможным отметить, что за последние 2-3 года целевая аудитория пользователей «умными» гаджетами существенно выросла. Теперь уже потребители не довольствуются только развлекательным или информационным функционалом смартфонов, им нужно нечто большее, то, что может быть глубже интегрировано в их повседневную жизнь [12]. Кроме того, в мире уже давно и определенно прослеживается тенденция к активному и здоровому образу жизни и к регулярным занятиям спортом. При этом стоит учитывать жесткий ритм жизни в мегаполисах, в которых людям просто не хватает времени, чтобы контролировать состояние здоровья.

Именно поэтому среди пользователей «умными» устройствами особенной популярностью пользуются фитнес-браслеты. Цена этих приборов относительно невысока, и они позволяют человеку ясно увидеть картину своего физического состояния: подсчитывают, сколько шагов сделано за день, пройденное расстояние в километрах, фиксируют баланс между периодами активности и неактивности, ведут счет сгоревшим калориям, измеряют частоту пульса, осуществляют мониторинг качества сна.

В то же время можно заметить, что российский потребитель «растет» и все чаще делает выбор в пользу более серьезных девайсов, например, спортивных часов. Наибольшим спросом начинают пользоваться гаджеты, которые могут осуществлять сбор большого количества данных, в том числе физиологических показателей.

Как уже отмечалось ранее, «умные» устройства чаще всего выбирают люди, подчиненные строгому рабочему графику и движущиеся в жестком ритме мегаполиса [13]. Таким пользователям просто необходимы гаджеты-помощники, которые в любой точке мира возьмут на себя функции тренера, консультанта по вопросам здоровья и личного секретаря. Во всех устройствах будут расширены и усовершенствованы функции совместимости с другими девайсами. Производители будут стремиться продлить срок службы от

батарей, повысить автономность гаджетов и увеличить возможности работы без телефона. Носимые устройства смогут измерить давление, определить уровень стресса, проведут мониторинг сердечно-сосудистой системы, возьмут под контроль двигательную активность и диету.

По мнению экспертов, мировой рынок носимых устройств обнаруживает положительную динамику: имеется большой потенциал для развития и широкие возможности для прорыва. Если взглянуть на пятерку лидеров сегмента «умных» гаджетов, то, в целом, можно спрогнозировать ситуацию на ближайшие 1-2 года. Первая строчка на данный момент за Fitbit, на втором месте Xiaomi, на третьем – Apple. Garmin и Samsung идут четвертой и пятой строчками.

На российском рынке носимых устройств также ожидается достаточно интенсивный рост, однако многое будет зависеть от уже упомянутых факторов – это благосостояние общества, внедрение спортивно-оздоровительных корпоративных программ, создание сети торговых центров в регионах, заинтересованность большего числа людей здоровым образом жизни и регулярными занятиями спортом [14]. Можно быть уверенным, что за теми компаниями, которые делают акцент на разработке специализированных, сложных и функциональных устройств, ориентированных на спортивный и навигационный сегменты.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Форсайт как техника принятия решений в туристской сфере в условиях неопределенности // В сборнике: Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 371-383.
2. Дудкина О.В., Бородай В.А. Информационный индивидуализм сервисных услуг на основе эластичности медийного пространства // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 198-202.
3. Бородай В.А. Проблемы эмерджентности системы управления в сервисной деятельности // В сборнике: Развитие науки и технологий: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 7-17.
4. Карич Л.В., Бородай В.А. Репутация сервисной компании как потенциал развития и социальный запас прочности // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 236-243.

5. Бородай В.А., Петренко А.С. Бенефиты талантливым работникам – фундамент лояльности в сервисной компании // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 25-28.
6. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.
7. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.
8. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.
9. Бородай В.А. Сервис как идеология высокого смысла и новый взгляд на отношения в обществе // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 224-228.
10. Минасян Л.А., Бородай В.А. Социально-психологическая доминанта в управлении изменениями сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 6 (100). С. 12.
11. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.
12. Минасян Л.А., Бородай В.А. Палиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.
13. Бородай В.А. Рыночные императивы потребительского поведения в XXI веке // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 214-224.
14. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 330.4

Никоноров В.М. Оценка производственной функции экономики РФ
Evaluation of the production function of the Russian economy

Никоноров В.М.

К.э.н., доцент ВТЭШ

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Nikonorov V.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of WESH

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

Аннотация. Автор рассмотрел односекторную экономику. За основу производственной функции принял мультипликативную функцию. В отличие от функции Кобба-Дугласа добавил дополнительный затратный фактор – «информация». На достоверном статистическом материале нашел зависимость между ВВП РФ и затратными факторами: труд, капитал, информация. Проверил аппроксимацию найденной функцией расчетных и фактических значений ВВП РФ.

Ключевые слова: Производственная функция, труд, капитал, информация, линеаризация.

Abstract. The author has considered one-sector economy. Production function I have assumed multiplicative function as a basis. Unlike function of Cobb-Douglas has added an additional expensive factor - "information". On reliable statistical material I have found dependence between GDP of the Russian Federation and expensive factors: work, capital, information. I have checked approximation by the found function calculated and the GDP actual values of the Russian Federation.

Keywords: Production function, work, capital, information, linearization.

Актуальность. Производственная функция (далее – ПФ) экономики РФ отражает зависимость валового внутреннего продукта (далее – ВВП) от затратных факторов. Соответственно, вид ПФ позволит определить является ли эта ПФ неоклассической, с возрастающей отдачей или убывающей, ресурсосберегающей или трудосберегающей. Эта информация укажет пути дальнейшего роста ВВП РФ.

Объект исследования – экономика Российской Федерации.

Предмет исследования – разработка производственной функции экономики РФ.

Цель исследования – выявление взаимосвязи между ВВП РФ и факторами производства.

Методы исследования: линеаризация данных, метод наименьших квадратов (поиск регрессионной зависимости).

Производственную функцию в разное время изучали Кобб, Дуглас [1], Клейнер [2], Макаров [3], Ильин [4] и др. За основу возьмем производственную функцию Кобба-Дугласа. Это мультипликативная функция

$$Y = A \times L^{\alpha} \times K^{\beta} \quad (1)$$

где A – константа, отвечающая за технологии;

L – фактор «труд» (среднегодовая численность занятых);

α – показатель степени при факторе «труд»;

K – фактор «капитал» (основные фонды в экономике);

β – показатель степени при факторе «капитал»;

Y – ВВП РФ.

Рабочая гипотеза исследования: автор предполагает, что начиная с 80-ых годов XX века (появление персональных компьютеров) следует учитывать также фактор «информация». Соответственно, в данном исследовании мы проанализируем статистические данные за период 2005-2016г.г. на предмет установления связи (отсутствия связи) между ВВП РФ и факторами производства – труд, капитал, информация. Функция (1) приобретает вид

$$Y = A \times L^{\alpha} \times K^{\beta} \times I^{\delta} \quad (2)$$

где I – фактор «информация» (затраты на информационные и коммуникационные технологии);

δ – показатель степени при факторе «информация».

Рассмотрим данные за 2005-2016г.г. (табл. 1)

Таблица 1

Показатели экономики РФ [5]*

№	Год	Y, млрд. руб.	L, тыс. чел.	K, млрд. руб.	I, млрд. руб.
1	2005	21 610	66 792	41 494	168
2	2006	26 917	67 174	47 489	252
3	2007	33 248	68 019	60 391	299
4	2008	41 277	68 474	74 441	373
5	2009	38 786	67 463	82 303	421
6	2010	46 309	67 493	93 186	516
7	2011	59 698	67 644	108 001	603
8	2012	66 927	67 968	121 269	842
9	2013	71 017	67 901	133 522	1 246
10	2014	79 200	67 813	147 430	1 175
11	2015	83 233	72 425	160 725	1 184
12	2016	86 044	72 065	183 404	1 249

*-составлено автором по данным gks.ru

Нормируем данные методом минимакса, чтобы устранить эффект размерности

$$X_{in} = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (3)$$

где X_{in} - нормированное значение X_i ;

$X_{\max}$ – максимальное значение фактора;

$X_{\min}$ – минимальное значение фактора.

Нормированные данные представлены в табл.

Таблица 2

Нормированные показатели экономики РФ за 2005-2016г.г.

№	Год	Y_n	Ln	K_n	ln
1	2005	-	-	-	-
2	2006	0,082	0,072	0,042	0,078
3	2007	0,181	0,233	0,133	0,121
4	2008	0,305	0,319	0,232	0,190
5	2009	0,267	0,127	0,288	0,234
6	2010	0,383	0,133	0,364	0,322
7	2011	0,591	0,162	0,469	0,402
8	2012	0,703	0,223	0,562	0,623
9	2013	0,767	0,210	0,648	0,997
10	2014	0,894	0,194	0,747	0,932
11	2015	0,956	1,068	0,840	0,940
12	2016	1,000	1,000	1,000	1,000

Линеаризуем (прологарифмируем) нормированные данные (табл.3). При этом уровень 2005г. выпадет из рассмотрения как $ln(0)$.

Таблица 3

Линеаризованные показатели экономики РФ

№	Год	lnYn	lnLn	lnKn	lnln
2	2006	- 2,497	- 2,625	- 3,164	- 2,555
3	2007	- 1,711	- 1,458	- 2,016	- 2,110
4	2008	- 1,187	- 1,143	- 1,460	- 1,663
5	2009	- 1,322	- 2,062	- 1,246	- 1,452
6	2010	- 0,959	- 2,018	- 1,010	- 1,133
7	2011	- 0,526	- 1,823	- 0,758	- 0,910
8	2012	- 0,352	- 1,500	- 0,576	- 0,472
9	2013	- 0,266	- 1,559	- 0,433	- 0,003
10	2014	- 0,112	- 1,642	- 0,292	- 0,071
11	2015	- 0,045	0,066	- 0,174	- 0,062
12	2016	0,000	0,000	0,000	0,000

Применим регрессионный анализ (метод наименьших квадратов).

Регрессионная зависимость выглядит:

$$\ln Y_n = 0,07 + 0,036 \ln L_n + 0,513 \ln K_n + 0,333 \ln l_n \quad (4)$$

$$Y_n = 1,07 \times L_n^{0,036} \times K_n^{0,513} \times l_n^{0,333} \quad (5)$$

Очевидно, что значения ПФ расположены в положительной части пространства x , функция выпукла вверх и монотонно увеличивается с ростом аргументов. Если задать цену каждого фактора и бюджетное ограничение, то можно решить задачу на экстремум ПФ.

Производственная функция экономики РФ задает экономико-математическую модель (далее – ЭММ) экономики страны. Оценим качество полученной ЭММ.

Проверка зависимости приводит к табл.4

Таблица 4

ВВП РФ (фактический и расчетный)

№	Год	Y _{факт}	Ln	K _n	ln	Y _{расчет}
2	2006	0,082	0,072	0,042	0,078	0,082
3	2007	0,181	0,233	0,133	0,121	0,179
4	2008	0,305	0,319	0,232	0,190	0,280
5	2009	0,267	0,127	0,288	0,234	0,324
6	2010	0,383	0,133	0,364	0,322	0,408
7	2011	0,591	0,162	0,469	0,402	0,503
8	2012	0,703	0,223	0,562	0,623	0,646
9	2013	0,767	0,210	0,648	0,997	0,812
10	2014	0,894	0,194	0,747	0,932	0,850
11	2015	0,956	1,068	0,840	0,940	0,963
12	2016	1,000	1,000	1,000	1,000	1,073

На графике эта зависимость выглядит (рис. 1).

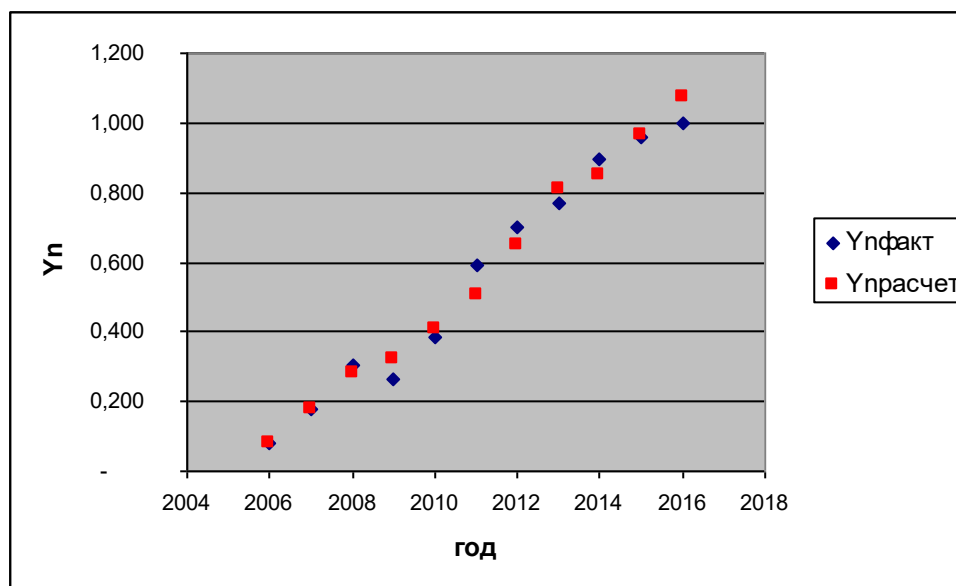


Рисунок 1. Расчетные и фактические значения ВВП РФ за 2005-2016г.г.

Сходимость присутствует.

Очевидно, что значения ПФ расположены в положительной части пространства x , функция выпукла вверх и монотонно увеличивается с ростом аргументов. Найденная ПФ неоклассическая (это можно легко проверить). Полученная ПФ с убывающей отдачей от факторов производства. Соответственно, данная ПФ

статична, так как коэффициенты эластичности не меняются во времени.

Результаты исследования.

1. Рассчитана производственная функция экономики РФ. Производственная функция определяет экономико-математическую модель экономики страны.
2. Определены коэффициенты эластичности при соответствующих затратных факторах.
3. Функция Кобба-Дугласа дополнена затратным фактором «информация». Полученная ПФ показывает значимость этого фактора.

Библиографический список

1. Cobb W. Douglas P.H. A theory of production // The American Economic Review. Vol.18. №1.
2. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теории, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986г.
3. Макаров В.А. Вычислимая модель российской экономики (RUSEC) /Препринт № wr/99/069. М.: ЦЭМИ РАН, 1999г.
4. Ильин И.В., Широкова С.В., Эссер М. Управление проектами. Основы теории, методы, управление проектами в области информационных технологий / Санкт-Петербург, 2015.
5. Суринов А.Е. Российский статистический ежегодник 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016 - 725 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33.338

Чернышов А.К. Технологии управление коммуникативными стратегиями работодателя

Technology management of communicative strategies of the employer

Чернышов Алексей Константинович

Кандидат экономических наук, доцент

Кафедра Экономика и менеджмент

Уральский государственный экономический университет

Chernyshov Aleksey Konstantinovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Department of Economics and management

Ural State University of Economics

Аннотация. Рассматривается один из этапов построения бренда работодателя – формирование его коммуникации. Показано, что главная задача в коммуникации бренда – создать правильные сообщения, должным образом «настроить» их и донести до нужных людей, используя для этого подходящие каналы. Продвигая бренд работодателя, необходимо понимать, что проект такого рода может стать эффективным только в долгосрочной перспективе. Сегодня job-сайты перерастают играть свою справочно-информационную роль и становятся своего рода хабами – коммуникативными узлами, участвующими в реализации стратегии компании.

Ключевые слова: Идентичность, бренд, коммуникация, эффективность, стратегия, визуализация.

Abstract. We consider one of the stages of building the employer brand – the formation of its communication. It is shown that the main task in brand communication is to create the right messages, properly "tune" them and bring them to the right people, using suitable channels for this. Promoting the brand of the employer, it is necessary to understand that a project of this kind can only become effective in the long term. Today, job-sites grow out to play their reference and information role and become some sort of hubs-communicative nodes involved in implementing the company's strategy.

Keywords: Identity, brand, communication, efficiency, strategy, visualization.

Когда основные моменты ценностного предложения работодателя для разных групп определены, компания переходит к следующему этапу построения бренда работодателя – его коммуникации. Все те ценности, которые были определены, теперь необходимо донести до целевой аудитории [1].

На данном этапе задачи специалистов здесь те же, что и при продвижении любого продуктового бренда: создание «визуальной идентичности», которая выражала бы образ компании, выгодно подчеркивала ее отличие от других работодателей. То, как выглядят корпоративные страницы в интернете, объявления о вакансиях, истории успеха сотрудников, не менее важно, чем информация о компании сама по себе.

Каналы коммуникации бренда. Главная задача в коммуникации бренда - создать правильные сообщения, должным образом «настроить» их и донести до нужных людей, используя для этого подходящие каналы. Еще пять-шесть лет назад почти вся обслуживающая сферу занятости реклама размещалась в печатной прессе, но сегодня ситуация изменилась - выбор возможностей для работодателей значительно расширился. Конечно, печатная реклама, размещение информации на job-сайтах, работа с рекрутерами по-прежнему играют важную роль в привлечении потенциальных сотрудников, но широкое распространение получили и другие методы.

Во-первых, - рекомендации работающих сотрудников, предлагающих принять в компанию своих знакомых. Сотрудник, предлагая устроится своим знакомым в компанию, где он сам работает, негласно использует метод персонификации - «рассказ очевидца». Общение с потенциальными сотрудниками будет более эффективным, если от имени компании с ним будут говорить уже работающие в этой компании люди [2]. Рассказ о дружеской атмосфере на работе, гибком графике, возможностях для профессионального развития из уст конкретного человека воспринимается слушателем гораздо лучше, чем любой рекламный текст.

Также, как известно, одним из примеров проверить вовлеченность и лояльность сотрудников является проведение опроса: насколько они готовы рекомендовать вашу компанию своим друзьям, знакомым.

Во-вторых, - использование социальных сетей: Facebook, LinkedIn, Twitter, корпоративные блоги, видеоконтент на YouTube в нынешнее время просто незаменимы при продвижении бренда работодателя в «интернетной » аудитории (особенно среди молодежи). С помощью Сети создается своего рода «корпоративная вселенная» [3]. Следует помнить, что здесь важно соблюдать определенные принципы:

- тщательно выбирать ресурсы;
- создавать профайл компании;
- объединять людей;
- участвовать в обсуждениях.

Нередко менеджеры старшего поколения с недоверием относятся к социальным сетям. Действительно, это специфический ресурс: хотя сотрудники могут достаточно свободно высказываться о своем нынешнем (или прошлом) работодателе — комментировать корпоративную культуру, условия труда и т. п., - в интернете невозможно контролировать информацию, трудно управлять дискуссиям. Тем не менее, работодателям нужно быть готовыми к тому, что в любом случае информация об их компании все равно будет «гулять» по электронным сетям, поэтому лучше активно подключаться к «процессу». Отказываться от нового инструмента на том основании, что им трудно управлять, - политика недальновидная, ведущая к проигрышу в «соревновании репутаций» [4]. Гораздо выгоднее освоить «неписанные правила» работы в сфере блогерства, чтобы активно использовать новые возможности для проведения исследований и продвижения своей организации.

Понимая это, многие компании на корпоративных порталах предлагают посетителям оставлять свои комментарии и читать чужие. Но такая заочная коммуникация будет работать на укрепление имиджа только в том случае, если авторы комментариев получают обратную связь, чтобы все посетители видели реакцию компании на предложения и критические замечания. Стратегия привлечения посетителей и вовлечения в диалог перспективных кандидатов включает в себя ряд задач:

- привлечение внимания;
- посещение; присоединение к дискуссии;
- поддержка потребностей;
- коммуникация;
- внесение личного вклада.

В-третьих, - мобильный маркетинг. Современный рынок мобильных устройств уже не ограничивается телефонами - все больше людей в обычной жизни пользуются смартфонами, коммуникаторами и планшетами. Соответственно растет количество мобильных приложений. А как говорят специалисты по мобильному маркетингу, мобильные приложения - это один из самых успешных и перспективных маркетинговых каналов на сегодняшний день [5]. Потому в коммуникации бренда работодателям не стоит игнорировать использование мобильной версии сайта работодателя либо мобильных приложений. Они должны содержать различную (в том числе рекламную) информацию о компании и преимуществе работы в ней, с использованием интерактивного медийного контента.

В-четвертых, - поисковая оптимизация job-сайтов компании - так называемое SEO-продвижение (Search Engine Optimization). Хотя сейчас люди проводят немало времени в сети, но при этом в поисковых системах нередко используют самые простые стратегии (как правило, вводят в строку поиска «работа в Киеве» или «работа в банковской сфере», а затем просматривают лишь первую десятку результатов). Поэтому брендинг страниц компаний и оформление вакансий в корпоративном стиле становится важным этапом привлечения целевой аудитории, связывающим компанию с заинтересованными группами [6].

В-пятых, - организация внутренней службы компании по поиску высококвалифицированных специалистов. Несмотря на такое разнообразие инструментов и технологий, есть общие правила коммуникации бренда (любого, не только работодателя):

- сообщения нужно направлять целевым группам через те каналы, которые соответствуют задачам компании;
- сообщения, идущие по разным каналам, должны быть согласованы и взаимосвязаны.

Поскольку сегментация аудитории становится все более дробной, работодателям необходим единый центр, который помогал бы гибко управлять коммуникативными стратегиями и оперативно переключаться на различные каналы - в зависимости от типа и/или содержания сообщения. Основой такого центра должен быть собственный карьерный сайт компании.

Мы видим, что сегодня job-сайты перерастают играть свою исходную роль (справочно-информационную) и становятся своего рода хабами - коммуникативными узлами [7].

Персонификация. В рекламе давно известен метод «рассказ очевидца», доказавший свою высокую эффективность именно на этапе формирования доверия к продукту. Этот подход можно использовать и при коммуникации бренда работодателя: общение с потенциальными сотрудниками окажется более эффективным в том случае, если от имени компании с ними будут говорить уже работающие в этой организации люди (логотипов и слоганов для настоящего диалога недостаточно).

Суть персонификации в том, чтобы информация о компании исходила от конкретных людей, а не от неких безликих «носителей корпоративной культуры». При этом важно, чтобы речь шла о реальных проектах для конкретных людей, и на этих примерах компания демонстрировала свою приверженность базовым ценностям [8]. Кроме того, сообщения должны быть «настроены» на ожидания разных сегментов целевой аудитории: например, поколение Y ждет от работодателя креатива в социальных сетях, а поколение Z - деятельности в соответствии с общечеловеческими ценностями и возможности самостоятельно создавать контент и пр. Организация пространства коммуникации по законам творчества - проведение фестивалей корпоративного онлайн-видео, конкурсов, историй успеха сотрудников - все это привлекает поток посетителей. Возможность получить (пусть и виртуальный) опыт работы в компании, взглянуть на нее «изнутри» вовлекает людей, создает атмосферу доверия и искренности.

Внутренние коммуникации бренда. Эффективная коммуникация работодателя - процесс, направленный как вовне, так и внутрь компании. При этом в общение с потенциальными сотрудниками необходимо вовлекать всех уже работающих - от ТОП-менеджера и HR-специалистов до линейных менеджеров и рядовых работников [9].

Бренд будет успешным, а его позиционирование принесет отдачу в отдаленной перспективе лишь в том случае, если компания представит в выгодном свете действительное положение дел. Поскольку наглядная демонстрация всегда эффективнее презентации, работающие сотрудники должны:

- а) знать истории, которые представляют компанию с лучшей стороны;
- б) получать осязаемые доказательства этого (инвестиции/реальные действия);
- в) постоянно видеть примеры того, как это может помочь и им самим, и бизнесу - как в их организации на практике «работает» правило «отдавать - получать». При этом обратную связь следует предоставлять своевременно, а информация должна проходить по всем уровням (сверху вниз и снизу вверх) и без искажений.

Сотрудники - адепты бренда. Вовлечь уже работающих сотрудников, сделать их адептами - достаточно сложная задача. Для каждой из заинтересованных групп нужно предлагать свои аргументы и показывать выгоду (особенно важно - в отдаленной перспективе) [10]:

1. Для топ-менеджеров:

- чем это поможет бизнесу;
- что должно измениться в их поведении, в ролевых моделях.

2. Для эйчаров/специалистов по развитию:

- как это соотносится с текущими HR-приоритетами;
- что должно измениться в HR-процессах и в коммуникации с сотрудниками.

3. Для менеджеров среднего звена:

- как это поможет мне управлять командой;
- как нужно скорректировать стиль управления.

4. Для сотрудников:

- что изменится для меня лично и моих коллег в результате разработки ценностного предложения для сотрудников;
- какие изменения должны произойти в модели «отдавать - получать» в рамках моего сотрудничества с компанией (как изменятся ожидания обеих сторон).

Формирование вовлеченности сотрудников, включая необходимый уровень мотивации и боевой дух, требует определенного времени. Очень важно на самых ранних этапах привлекать тех, кто поддерживает бренд работодателя, чтобы они становились его активными защитниками [11]. Этим процессом должны управлять не только эйчары, но и линейные менеджеры, которые разделяют чувство собственника, несут ответственность за поддержание бренда.

Впечатление от бренда работодателя. Бренд работодателя необходим не ради впечатлений самих по себе, а для побуждения людей к сотрудничеству с компанией. Чтобы управлять этим процессом, эксперты разработали специальную модель:

1. Внутренние коммуникации создают у сотрудников необходимые ожидания.
2. Работа в команде, повседневное поведение, оперативное управление, обслуживание клиентов создают у них положительные впечатления, формируется позитивный опыт работы в компании.
3. Вознаграждение работников, должное признание их заслуг, программы обучения и развития, благоприятная атмосфера, открытые коммуникации и пр. создают «второй слой» впечатлений, структурируют опыт сотрудников. В результате у людей формируется позитивное отношение к бренду работодателя, основанное на реальном опыте [12]. Но и это еще не все: подобные модели (а также соответствующие инструменты) разработаны для управления впечатлениями кандидата.

Продвигая бренд работодателя, необходимо понимать, что проект такого рода может стать эффективным только в долгосрочной перспективе. Главное для работодателя - последовательно и убедительно демонстрировать измеримые шаги к улучшению. Движение и целостность здесь важнее, чем промежуточные результаты. Информация о компании должна присутствовать на рынке труда постоянно, ее вакансии - становиться новостными центрами притяжения.

Некоторые эксперты считают возможным добавить в список работу с бывшими сотрудниками - канал, который зачастую может перевесить все остальные, вместе взятые [13]. Если стандартные каналы коммуникации, в общем, сообщают людям то, что от них можно ожидать (человек всегда ждёт от рекламы, что она будет хвалить свой продукт, вне зависимости от того, хорош он или плох), а нынешние сотрудники при определённых условиях могут кривить душой или сообщать не всю правду, то бывшие сотрудники на рынке считаются наиболее честным и заслуживающим доверия источником информации [14]. В этой связи «хорошие» расставания с уходящими сотрудниками и поддержание отношений с ними посредством Alumni-групп или сообществ в социальных сетях могут стать наиболее весомым вкладом компании в свой имидж на рынке труда.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.
2. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.
3. Бородай В.А. Сервис как идеология высокого смысла и новый взгляд на отношения в обществе // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 224-228.
4. Дудкина О.В., Бородай В.А. Информационный индивидуализм сервисных услуг на основе эластичности медийного пространства // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 198-202.
5. Бородай В.А. Проблемы эмерджентности системы управления в сервисной деятельности // В сборнике: Развитие науки и технологий: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 7-17.
6. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.

7. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.

8. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.

9. Бородай В.А. Имплементация вовлеченности как способ мотивации персонала сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 23-37.

10. Карич Л.В., Бородай В.А. Репутация сервисной компании как потенциал развития и социальный запас прочности // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 236-243.

11. Бородай В.А., Минасян Л.А. Дискурсивная миссия корпоративного стиля сервисной компании // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2017. № 3 (94). С. 132-135.

12. Казьмина Л.Н., Бородай В.А. Доминантные экспектации индустрии гостеприимства // Экономические исследования и разработки. 2017. № 5. С. 111-118.

13. Бородай В.А. Рыночные императивы потребительского поведения в XXI веке // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 214-224.

14. Молчанова О.С., Бородай В.А. Ребрендинг сервисной компании как выход на новый качественный уровень развития // В сборнике: Наука, технологии, техника: современные парадигмы и практические разработки сборник научных трудов по материалам I Международного научно-практического форума. 2017. С. 131-146.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33.338

Архипов П.И., Бородай В.А. Архитектура управленческой модели - выбор альтернативы

The architecture of the management model is the choice of the alternative

Архипов Петр Иванович

Кандидат экономических наук, доцент

Кафедра Менеджмент

Тверской государственный университет

г.Тверь, Россия

Бородай Владимир Александрович

Доктор социологических наук, профессор

Кафедра Сервис, туризм и индустрия гостеприимства

Донской государственный технический университет(ДГТУ)

г.Ростов-на-Дону, Россия

Arkhipov Petr Ivanovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Department of Management

Tver State University

Tver, Russia

Borodai Vladimir

Doctor of sociological Sciences, Professor of the department

Service, tourism and hospitality industry

Don State Technical University (DSTU)

Rostov-on-Don, Russia

Аннотация. В статье показано, что в настоящее время актуализировался вопрос определения экономического вектора дальнейшего развития России. Отмечается, что российская управленческая модель отлично подходит для продолжения преобразований и осуществления корректирующих мероприятий. Связано это с тем, что население России образца XXI века имеет практически рыночное мышление. Кроме того прошли первоначальный путь становления рыночные институты, инфраструктура, законодательство, сложилась судебная практика и так далее. Делается вывод о том, что важно не упустить время, не повторить допущенные ранее ошибки, в результате которых экономика страны вместо разумного планово-рыночного симбиоза может пойти по монопути, в частности, командной экономики.

Ключевые слова: Стратегия, малый бизнес, эффективность, импортозамещение, инвестиции.

Abstract. The article shows that the question of determining the economic vector for the further development of Russia has now been actualized. It is noted that the Russian management model is excellent for continuing the transformation and implementation of corrective measures. This is due to the fact that the Russian population of the 21st century has

practically market thinking. In addition, the initial path of establishment of market institutions, infrastructure, legislation, judicial practice, etc. took place. It is concluded that it is important not to miss the time, not to repeat the mistakes made earlier, as a result of which the country's economy instead of a reasonable market-planned symbiosis can go along monopots, in particular, the command economy.

Keywords: *Strategy, small business, efficiency, import substitution, investment.*

Современные тенденции в экономике показывают, что сценарий развития российской экономики требует корректировки. Новые варианты должны сочетать рыночную и плановую модели развития, которые усилят друг друга.

Время сжимается... Это явный признак того, что подошел к своему завершению очередной виток спирали мирового развития [1]. «Сжатие» проявляется в накоплении на ограниченном отрезке времени критического объема важнейших мировых событий, таких как геополитические сдвиги, переселение народов, рождение новых политических союзов и сил. Значительную роль во всех этих процессах играет Россия. Несмотря на предпринимаемые попытки ее международной изоляции, очевидно, что именно она продолжает оставаться тем самым ключом, который заводит механизм движения мировых политических сфер. Особенно это заметно в последние годы, в течение которых Россия начала проявлять себя как самостоятельный игрок, претендующий на привычную для него роль одного из мировых лидеров, смеющего проводить независимую экономическую политику.

К этому новому периоду своего развития Россия подошла, имея с одной стороны возобновленную после почти семидесятилетнего перерыва рыночную экономику, а с другой уникальный (для остального мира) опыт функционирования плановой экономики, обеспечившей мощный рывок в развитии послереволюционной России. В настоящее время на фоне улетучившихся уже рыночного романтизма и веры в общечеловеческую капиталистическую семью, первого опыта проведенных рыночных преобразований актуализировался вопрос определения экономического вектора дальнейшего развития страны. Споры по существу вопроса не утихают. Разброс мнений довольно широк от эмиссионного потопа до либерального засушивания. Истина же, как обычно должна быть где-то посередине.

С учетом этого считаем целесообразным рассмотреть наиболее приемлемые сценарии развития, которые учитывали бы, в том числе и возможности плановой экономики. На современном этапе развития экономики, общества, уровня производительных сил это возможно. Планируемая рыночная экономика представляет собой мощнейший экономический инструмент, который позволяет обойти слабые и мультиплицировать сильные стороны рыночной и государственной инициатив. Причем, они не будут являться антиподами при условии разумной организации процесса их взаимодействия. Более того такая организация позволит запустить синергетический эффект, который способен многократно усилить экономический рост.

Действующая в настоящее время модель российской экономики сложилась под воздействием жестокой необходимости преодоления периода полураспада страны, которым сопровождался произошедший в 1990-е годы переход от плановой экономики, тоталитарного общества к абсолютной экономической свободе. Она не является собственно рыночной с точки зрения реализации принципов свободного экономического развития, но одновременно она полностью утратила уже плановые признаки [2]. Основные факторы, которые не дают в полной степени использовать заложенный в современной российской экономической модели потенциал:

- централизация управленческих функций в производственных, финансовых секторах, государственном управлении;
- недостаточность институциональных преобразований реального сектора отечественной экономики с вытекающими последствиями в виде оттока денежных средств, критичной зависимости от поставок зарубежной продукции и других контролируемых извне факторов.

Непосредственно в рыночном поле, особенно в регионах, остался преимущественно средний и малый бизнес, обосновавшийся в большинстве своем в сфере оказания услуг, общественного питания, мелкого производства, строительства.

Несмотря, однако, на внешне противоречивую картину, характеризующую сложившуюся в современной российской экономике управленческую модель, необходимо отметить, что она отлично подходит для продолжения преобразований и осуществления корректирующих мероприятий. С этой точки зрения ситуация даже более оптимальна, чем в «лихие» 1990-е, когда плановая экономика в стресс-режиме переходила на рыночные условия хозяйствования. Связано это с тем, что население России образца XXI века имеет практически рыночное мышление. Кроме того прошли первоначальный путь становления рыночные институты, инфраструктура, законодательство, сложилась судебная практика и так далее.

Особый интерес вызывают процессы, которые регламентируют упоминавшееся выше взаимодействие государственных и частных инициатив. Среди них частно-государственное партнерство, специальные инвестиционные контракты, модели опережающего развития территорий и другие [3]. То есть факторы, создающие реальные предпосылки для применения моделей эффективного взаимодействия государственных и рыночных принципов хозяйствования, развития на их основе промышленных комплексов и территорий.

Таким образом, можно подчеркнуть, что сложившаяся экономическая модель вкупе с фактическим состоянием отечественной экономики являются результатом первого этапа реформирования социалистической экономики, ограниченного периодом 1988-2015 годов. Соответственно необходимо продолжать, необходимо проведение второго, корректирующего этапа реформирования, осуществить который целесообразно (с учетом времени на подготовку) в 2017-2022 годах. При этом должна проявиться именно корректирующая роль этого второго отрезка реформирования отечественной экономики, которая

заключается в том, что часть применяемых в течение этого периода методов должна «выключиться» после его завершения и обеспечить тем самым дальнейшее свободное развитие уже скорректированного экономического курса.

Необходимо отдавать себе отчет в том, что любые мероприятия, осуществляемые в течение ограниченного отрезка времени и имеющие своей целью корректирующее воздействие, не могут быть осуществлены без предварительного принятия четкого календарного плана. Только с его помощью можно добиться эффективного расходования средств и выполнения целевых показателей.

Рассмотрим несколько примеров. Например, обратим внимание на паспорта подпрограмм, утвержденных постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 года N 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Притом, что расходование денежных средств рассчитано с учетом второго знака после запятой, полученные результаты определены совсем не так отчетливо. Или мартовские (2015 год) приказы Минпромторга России по импортозамещению по отраслям промышленности. Неясно, как определены взаимосвязи между конкретными процентами снижения объемов импорта по отраслям с разбивкой по годам с требуемыми для этого объемами финансирования, планами развития госкорпораций, министерств, регионов, действующими целевыми программами и многими другими параметрами. В случае если такая счетная работа не была сделана, и эти приказы – «вещь в себе», то нельзя ожидать исполнения заложенных в них параметров по импортозамещению, равно как и по другим аналогичным документам, программам и проектам. Тем более что никак не прописана ответственность за адекватную «материализацию» потраченных государственных средств.

Создание обоснованной счетной модели развития (корректировки) отечественной экономики требует выработки и апробации методов планирования, поскольку традиционные, например, межотраслевой баланс частично утратили свою актуальность. Требуется отбирать методы планирования, которые удовлетворяли бы современному состоянию. Возможно, стоит взять за основу динамическую модель межотраслевого баланса одного из основателей научной школы стратегического планирования Николая Ведуты. Она представляет собой систему алгоритмов, эффективно увязывающих задания конечных потребителей с возможностями (материальными, трудовыми и финансовыми) производителей всех форм собственности. На основе модели определяется эффективное распределение государственных производственных инвестиций. Внедрив динамическую модель межотраслевого баланса, руководство страны получает возможность корректировать в режиме реального времени цели развития в зависимости от уточненных производственных возможностей резидентов и динамики спроса конечных потребителей». Либо разработать новую, например, региональную инвестиционную модель как составную часть внедряемых в настоящее время инвестиционных стандартов регионов [4].

Вопрос о необходимости перезапуска процесса перестройки (реформирования) социалистической экономики в виде корректирующей пятилетки (2017–2022 годы) очевиден. Часто не называясь явно, он в той или иной степени присутствует в повседневной действительности в виде декларируемых моделей развития отечественной экономики, является предметом острых, в том числе общественных дискуссий. По нашему мнению, наиболее эффективным путем является выработка ключевых направлений реформирования со стороны широкого экспертного сообщества с последующей их доработкой до конкретного календарного плана согласованного со всеми уровнями власти, государственным и частным сектором, научным сообществом. Такая работа идет в социальных медиа. Но ее бессистемный характер не может гарантировать сфокусированный на проблеме результат. И это не смотря на то, что в настоящее время действует достаточное количество организаций, призванных выражать общественное мнение, развивать и поддерживать гражданскую инициативу.

В завершение отметим, что сложившаяся в экономике пограничная ситуация в чем то схожа с ситуацией имевшей место в экономике и обществе в 20-30 годы XX века. В то время под новую Россию, являвшуюся ведущим мировым игроком, формировалась новая же международная политическая архитектура. Кипели страсти по определению путей и форм развития новой российской экономики, которой не видел до этого мир. Появлялись соответствующие экспериментальные теории и инструменты. Например, было разработано «Типовое положение о трестах», которое, как и другие подобные документы являлось важным первичным звеном управления народным хозяйством. В частности с точки зрения государственного управления промышленностью, трест рассматривался советскими властями как государственный орган, функция которого заключалась в контроле над рыночными процессами. Это очень близко к некоторым современным предложениям по ограничению коммерческой деятельности управляющих компаний (тех же трестов) госкорпораций в пользу преимущественного осуществления ими государственной отраслевой политики.

С учетом приведенных аргументов и очевидной исторической параллели важно не упустить время, не повторить допущенные тогда ошибки, в результате которых экономика страны вместо разумного планово-рыночного симбиоза может пойти по монопути, в частности, командной экономики. И это несмотря на то, что потенциально она является, одной из самых передовых социально-экономических систем в мире.

Библиографический список

1. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.
2. Бородай В.А. Социально-экономическое развитие туристских территорий – институциональные аспекты // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 2012. С. 11-15.
3. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.
4. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

УДК 33.338

Джунусова Д.А. Актуализация цифровых технологий в российской HR-практике

Mainstreaming digital technologies in Russian HR practices

Джунусова Дилара Алибековна

кандидат экономических наук, доцент

кафедра «Экономика и управление предприятием»

Курганская государственная сельскохозяйственная академия

им. Т.С. Мальцева

Dzhunusova Dilara Alimbekovna

candidate of economic Sciences, associate Professor

Department of "Economics and enterprise management"

Kurgan state agricultural Academy

them. T. S. Maltsev

Аннотация. В статье рассматривается актуальность цифровых технологий в экономике современного бизнеса. В российской HR-практике перспективные цифровые технологии соседствуют с архаичными приемами, сохранившимися с советских времен. Тем не менее, все чаще digital-инструменты используются в HR-практике, в том числе для повышения эффективности рекрутинга, развития и мотивирования сотрудников. Прогресс в области развития технологий и доступность новых методик для управления персоналом позволят в ближайшее время перейти на качественно новый этап в этой сфере. Digital-активность в рекрутинговом процессе должна дополнять традиционную HR-стратегию компании, повышать скорость решения задач и продуктивность работы менеджеров по персоналу.

Ключевые слова: Цифровые технологии, рекрутинг, автоматизация, маржинальность, трудовая занятость, эффективность.

Abstract. The article discusses the relevance of digital technologies in the economy of modern business. In Russian HR practice advanced digital technology coexist with archaic methods, preserved from the Soviet era. However, increasingly, digital tools are used in HR-practices, including to increase the effectiveness of recruitment, development and motivation of employees. Progress in the field of technology development and availability of new methods for personnel management will allow in the near future to move to a qualitatively new stage in this field. Digital activity in the recruiting process in addition to the traditional HR strategy of the company, to increase the speed of problem solving and productivity managers.

Keywords: Digital technology, recruiting, automation, profitability, employment, efficiency.

Цифровые технологии меняют современный бизнес, и HR-менеджмент не исключение. Все чаще digital-инструменты используются для повышения эффективности рекрутинга, развития и мотивирования сотрудников. Однако при всем разнообразии методик HR-специалистам нужно не только уметь выявлять наиболее действенные инструменты, соответствующие потребностям их компании, но и находить способы их результативного использования [1].

В российской HR-практике перспективные цифровые технологии соседствуют с архаичными приемами, сохранившимися с советских времен. В современной российской HR-практике присутствуют одновременно и перспективные цифровые технологии, позволяющие компаниям быстро находить и интегрировать в бизнес нужных людей, и архаичные процедуры, сохранившиеся с советских времен. Как выразился один из экспертов в области цифровых технологий, «будущее уже пришло, но прошлое еще не ушло».

Напомним некоторые цифры из российского исследования Ward Howell, проведенного в 2016 году: около 87% респондентов сообщили, что они являются активными пользователями цифровых технологий. Большинство компаний уже автоматизировало базовые HR-функции – кадровое администрирование (76%), рекрутмент (70%), многие пошли дальше, автоматизировав расчет компенсаций и льгот (46%), а также развитие и обучение персонала (39%). С другой стороны – только 30% опрошенных компаний удовлетворены используемыми решениями. 50% компаний не удовлетворены, но не планируют ничего менять, и около 20% не удовлетворены и планируют перейти на новые системы». Приведем в качестве примера несколько постулатов, которые связаны с цифровой экономикой.

Вертикальные корпорации будут разрушены. Почему HR-функция стремительно автоматизируется? Некоторые специалисты в этой области считают, что это – часть более широкого процесса: стремительно автоматизируется весь бизнес. Главный мотив автоматизации – повышение маржинальности. Переход на цифровые технологии в ряде случаев позволяет кратно повысить маржинальность. В свою очередь этот переход приводит к тому, что в компании сохраняются только ключевые компетенции, тогда как не ключевые передаются на аутсорсинг и уходят на второй план [2]. Например, компания Boeing сегодня сосредоточена на сборке и испытаниях самолета, но не на изготовлении деталей для лайнеров.

Аутсорсинг повышает мобильность бизнеса и ставит перед компанией вопрос: кого она должна считать своими сотрудниками? Традиционное понимание того, что сотрудник это человек, который восемь часов работает в офисе уступает место новому: сотрудники – это все люди, кто работает с компанией [3]. Соответственно, меняется единица измерения труда: сотрудники теперь не оперируют понятием «рабочий день», они оценивают свой труд за час.

В социальных сетях таких как «В Контакте» и Facebook существуют большие возможности для HR-менеджеров, однако они не всегда умеют использовать эти возможности. В компаниях существуют разрозненные массивы данных, которые могут быть использованы для работы с персоналом, но эти данные не объединены в систему. В перспективе корпоративные данные и данные социальных сетей будут генерировать единый цифровой профиль сотрудника, но это в перспективе, а пока ситуацию можно определить так: будущее уже наступило, а прошлое еще не ушло. Новые технологии вступают в конфликт со старыми регламентами. Пример, который иллюстрирует эту мысль: в некоторых компаниях для того, чтобы получить электронный пропуск гостя, нужно одновременно получить и бумажный пропуск: цифровая и аналоговая практика соседствуют в одном процессе.

Или другой пример. Согласно данным исследовательской группы TNS, большую часть времени в целом россияне расходуют на соцсети (34%). Поэтому каждая вторая компания (данные исследовательского центра Superjob.ru) закрывает или ограничивает доступ в социальные сети. Однако было бы целесообразней использовать другой подход, рассматривающий соцсети как инструмент развития бизнеса [4].

Прогноз по данному постулату следующий - автоматизация HR-функции приведет к тому, что вертикальные корпорации будут разрушены. HR-специалисты станут частью сетевой структуры. В мире будет несколько HR-платформ, на которых и будут работать HR-менеджеры. У каждого человека будет своя оцифрованная траектория профессионального развития.

Цифровизация приводит к созданию рабочих мест. Например, группа компаний «Юлмарт» три года назад перешла от понятия «штатная численность» к понятию «эффективная численность». Сейчас в этой торговой компании, занимающейся онлайн-продажей товаров и цифрового контента, есть два контура учета: один из них отражает государственные требования к работе с персоналом, второй – корпоративную практику, при этом все, что касается поиска, привлечения, оформления сотрудников, переведено в «цифру».

Когда компания только приступила к цифровизации всей работы с персоналом, сотрудники кадровой службы «Юлмарта» были уверены в том, что эта цель недостижима. Однако теперь они уверены, что без цифровизации просто не справились бы с текущими задачами. Безбумажный оборот в «Юлмарте» составляет 15 тыс. документов в обычный месяц. В сезон эта цифра может вырасти в два-три раза. «Юлмарт» работает в 240 городах, по одним и тем же стандартам, и это стало возможно благодаря цифровизации.

Прогноз по предложенному постулату - цифровизация приводит не только к сокращению, но и к созданию рабочих мест [5]. В «Юлмарте» резко выросло число людей с ограниченными возможностями, работающих в удаленном доступе из дома, например, на позициях операторов колл-центров. Для многих из них «Юлмарт» стал первым местом работы. Все это стало возможно благодаря цифровизации.

Компаниям надо научиться копить данные. Автоматизация HR-функции приводит к значимому эффекту в массовых профессиях. Стоимость закрытия вакансии падает в четыре раза, а скорость закрытия возрастает в два раза. Однако положительный эффект в HR возможен только в том случае, если компания умеет работать с данными. У бизнеса есть много оперативных данных о состоянии технологических процессов, однако далеко не всегда эти данные анализируются и используются для работы с персоналом [6]. Например - E-learning В о многих компаниях инструменты e-learning используются как для обучения новых сотрудников, так и для повышения квалификации уже работающих специалистов. Для обучения сотрудников можно использовать внутренний портал электронного обучения. Благодаря интерактивным курсам они могут проходить учебные программы без отрыва от рабочего места, полностью адаптируя весь процесс обучения под свои возможности и потребности. Каждому сотруднику предоставляется доступ на портал, и каждый месяц, когда выпускаются новые инструменты, например, программа по продажам туров нового сезона, всем специалистам предлагается пройти данный курс. Поскольку у многих туристских компаний есть офисы во

многих странах мира, то при запуске новой программы сотрудники во всех филиалах должны одновременно узнать об условиях, о том, какой продукт продается, на чем сделан акцент и пр. Все это возможно организовать с помощью электронных инструментов обучения. И далее. После того как сотрудник проходит программу обучения, он сдает тест, по результатам которого устанавливается его потенциал. E-learning может использоваться также для работы с непрямыми партнерами компании – туристскими агентствами по всей России. Электронный портал позволяет в разы сократить время и финансовые ресурсы, которые обычно затрачиваются на обучение специалистов при запуске новых продуктов при личных встречах.

Значимые результаты достигаются тогда, когда правильные технологии работают с правильными данными [7]. В HR-управлении сейчас происходит процесс, который в маркетинге проходил несколько лет назад: цифровизация этой функции бизнеса.

Прогноз: выиграют те компании, которые научатся копить данные, имеющие значение для работы с персоналом, и обрабатывать эти данные с помощью эффективных технологий. Будущее наступает неравномерно: не по компаниям, а по функциям в компаниях [8]. Чтобы быть в авангарде, необходимо сотрудничать с компаниями-лидерами.

У бизнеса есть данные, но нет системы работы с данными. Сегодня компания перестает ограничиваться рамками ООО или АО. В современном понимании компания – это все люди, участвующие в бизнесе, включая кандидатов, партнеров, студентов и др. Что из этого следует?

Во-первых, компания должна научиться взаимодействовать с каждой из этих групп; разрушать барьеры, мешающие сотрудникам быстро и эффективно интегрироваться в бизнес. HR-менеджер должен понимать, как найти, принять и интегрировать в бизнес именно тех кандидатов, которые нужны компании. В некоторых крупных компаниях эта система выстроена, она позволяет отслеживать конверсии на каждом этапе этого процесса.

Во-вторых, бизнесу предстоит выстроить эффективную систему аналитики, которая позволит принимать правильные решения на основе тех данных, которые уже есть, и которые появятся в будущем [9]. У компаний есть разного рода dashboards, которые отражают процессы, но нет системы принятия оперативных решений на основе этих данных.

Например использование технологии E-рекрутмент. Digital-рекрутмент – надежный помощник в подборе квалифицированных специалистов. Одной из главных составляющих электронного рекрутмента является использование интернет-сервисов. Например, карьерный сайт вакансий компании, который является платформой для первичного отбора кандидатов.

Например, в одной крупной компании был создан такой сайт. Вроде бы обычная практика, но ресурс компании носит не только информационный характер, а является автоматически формируемой базой данных. На этом ресурсе кандидат может просмотреть всю информацию об интересующей его вакансии и

заполнить определенную форму, составленную под нужды компании. От того, насколько точно заполнены поля формы заявки, зависит, пройдет ли кандидат первый этап отбора.

Далее, для компании очень важным является знание иностранных языков. Поэтому если кандидат указал, что знает два языка и имеет необходимый уровень образования, он автоматически переходит на второй отборочный этап. На этой стадии HR-специалисты не подключаются: все резюме поступают через портал, совмещенный с базой данных, что позволяет компании экономить ресурсы компании и время, обычно затрачиваемое на обработку заявок.

В системе автоматически фиксируются все направленные кандидатами резюме, то есть ни один профиль не теряется, что также является большим преимуществом и для соискателей, и для самой компании. Каждый кандидат получает обратную связь, мы уверены, что на этапе preselection рекрутмент-команда рассматривает полученные резюме, и специалисты контакт-центра звонят кандидатам и проводят телефонное интервью по компетенциям, одновременно проверяя знания иностранных языков.

Затем, соискатели, прошедшие второй тур, могут записывать свое видеointerview, в котором рекрутер оценит не только профессиональные, но и личностные компетенции соискателя, его креативность, активную жизненную позицию. На следующем этапе кандидат получает предложение о работе.

Как видно, современные технологии позволяют рекрутеру существенно экономить свое время, подключаясь только на ключевых этапах отбора [10]. Кроме того, не важно, в каком регионе мира находятся рекрутер и кандидат. Такая мультинациональная команда имеет возможность работать слаженно, экономить бюджет и человеко-ресурсы на формирование рекрутмент-команд в каждой стране.

Также набирают популярность такие онлайн-инструменты рекрутмента как виртуальные стенды на популярных HR-площадках. Достаточно эффективным инструментом является ярмарка вакансий онлайн от Head Hunter. Подобные ярмарки проводятся с большим охватом крупных городов, а виртуальные стенды посещают десятки тысяч кандидатов. Что удобно, поиск работников здесь происходит посредством общения в режиме реального времени (онлайн-собеседования, чатов), что способствует снижению затрат бизнеса на подбор сотрудников [11]. На базе таких площадок можно проводить вебинары, в рамках которых рассказывать о своей компании, чтобы люди больше узнали о бренде, прежде чем откликаться на предложенные вакансии.

Прогноз по данному постулату - российский рынок HR-стартапов сейчас повторяет те тенденции, которые имели место на американском и европейском рынках пять-шесть лет назад. Мы будем двигаться в том же направлении, что и весь мир. Чтобы не отстать от времени, надо учить языки, в том числе искусственные (языки программирования).

Развитие возможно только там, где его стимулирует CEO. Медиаиндустрия была первой отраслью, которую затронула цифровизация. Цифра полностью изменила пейзаж отрасли. Контент теперь передается по разным каналам дистрибуции, и от команд редакторов и издателей требуется умение работать с каждым

каналом. Сотрудники понимают, что медиа меняется, но не всегда готовы меняться сами [12]. Перед HR-менеджерами в медиаотрасли стоит задача искать и находить таких людей, которые готовы к изменениям.

Прогноз: успешное развитие возможно только в тех компаниях, где CEO является спонсором преобразований, где он подает пример и стимулирует сотрудников работать над собой.

В заключении остановимся на некоторых итогах рассмотрения предложенных постулатов.

У бизнеса и государства появляется все больше данных о гражданах, и, рано или поздно эти данные будут интегрированы в базы. Будут созданы цифровые профили граждан, и это обстоятельство окажет влияние на социальную жизнь. Какое именно влияние – пока утверждать рано. В Китае проводится эксперимент по оценке граждан в формате 360 градусов: из суммы поступков гражданина формируется его рейтинг, который может влиять и на ставку, по которой он получит кредит, и на его шансы занять ту или иную вакансию. А в компании Uber на вопрос, какая проблема является главной для компании, ответили, что они не знают, как уволить 1 млн. человек. Кто мог предположить такое еще несколько лет назад?

Прогресс в области развития технологий и доступность новых методик для управления персоналом позволят в ближайшее время перейти на качественно новый этап в этой сфере [13]. Digital-активность в рекрутинговом процессе должна дополнять традиционную HR-стратегию компании, повышать скорость решения задач и продуктивность работы менеджеров по персоналу.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Сервис как идеология высокого смысла и новый взгляд на отношения в обществе // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 224-228.
2. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.
3. Бородай В.А., Петренко А.С. Бенефиты талантливым работникам – фундамент лояльности в сервисной компании // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 25-28.
4. Карич Л.В., Бородай В.А. Репутация сервисной компании как потенциал развития и социальный запас прочности // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 236-243.
5. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.

6. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.
7. Бородай В.А. Рыночные императивы потребительского поведения в XXI веке // В сборнике: **ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ** Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 214-224.
8. Молчанова О.С., Бородай В.А. Ребрендинг сервисной компании как выход на новый качественный уровень развития // В сборнике: Наука, технологии, техника: современные парадигмы и практические разработки сборник научных трудов по материалам I Международного научно-практического форума. 2017. С. 131-146.
9. Бородай В.А. Проблемы эмерджентности системы управления в сервисной деятельности // В сборнике: Развитие науки и технологий: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 7-17.
10. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.
11. Дудкина О.В., Бородай В.А. Информационный индивидуализм сервисных услуг на основе эластичности медийного пространства // В сборнике: **ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ** Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 198-202.
12. Дудкина О.В. Лояльность клиентов как инструмент маркетинга в сфере сервиса // В сборнике: **Фундаментальные и прикладные исследования: опыт, проблемы и перспективы** сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2017. С. 290-300.
13. Бородай В.А. Форсайт как техника принятия решений в туристской сфере в условиях неопределенности // В сборнике: **Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки** Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 371-383.

УДК 33.338

Феоктистов Р.С., Бородай В.А. Трансформации сервисного бизнеса в русле инновационного развития

Transformation of the service business in line with innovative development

Феоктистов Руслан Сергеевич

Кандидат экономических наук, доцент
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Россия

Бородай Владимир Александрович

Доктор социологических наук, профессор
Донской государственный технический университет (ДГТУ)
г. Ростов-на-Дону, Россия

Feoktistov Ruslan Sergeevich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

Borodai Vladimir Alexandrovich
Doctor of sociological Sciences, Professor
Don State Technical University (DSTU)
Rostov-on-Don, Russia

Аннотация. В статье показана необходимость формирования у персонала сервисных компаний инновационной культуры и соответствующего мышления. Показано, что изменение мышления – сложная задача. Она требует много времени, воли и настойчивости руководства, глубоких преобразований бизнеса. И плюс к этому должна быть создана инфраструктура, поддерживающая генерацию и реализацию новых идей. Три кита успешного внедрения инновационного мышления – комплексность, личная заинтересованность руководства плюс вовлечение максимального количества сотрудников, а также готовность к рискам и ошибкам.

Ключевые слова: Инновационный потенциал, корпоративная культура, эффективность, мотивация, стратегическая ориентация.

Abstract. The article shows the need for the personnel of service companies to form an innovative culture and appropriate thinking. It is shown that a change in thinking is a complex task. It requires a lot of time, the will and perseverance of management, deep business transformation. And plus this, an infrastructure must be created that supports the generation and implementation of new ideas. Three whales of successful implementation of innovative thinking - the complexity, personal commitment of management plus the involvement of the maximum number of employees, as well as readiness for risks and mistakes.

Keywords: Innovative potential, corporate culture, efficiency, motivation, strategic orientation.

Одни компании неспособны освоить даже новые программные продукты, а другие проводят радикальные технологические изменения. Причина – в разном подходе к мотивированию на инновации.

Бывает, что руководство сервисной компании приобретает новые технологии и требует их внедрения, абсолютно упуская из вида один из важнейших факторов: люди на местах не мотивированы, а значит, не

готовы к нововведениям. В результате бизнес теряет не только миллионы рублей, но и в большинстве случаев – веру в инновации как таковые [1]. А руководители таких сервисных компаний продолжают недоумевать, почему самого факта покупки технологии оказалось недостаточно, чтобы получить запланированную отдачу.

В практике бизнеса были примеры, когда компании элементарно не могли внедрить новое ПО. Так в одной из топ-20 российских нефтегазовых компаний не смогли сделать это по двум причинам. Сотрудники, которым установили инновационный софт, не были в нем заинтересованы. А руководство решило сэкономить и не стало приобретать у провайдера поддержку и обучение. В результате – полное отсутствие экономического эффекта, денежные потери.

Так что же нужно, чтобы новая технология не легла на полку? Что нужно, чтобы внедрение инноваций стало эффективным?

Важно мыслить как инноватор. Практика сервисной деятельности показывает, что необходимо формировать у персонала инновационную культуру, соответствующее мышление. Инновационность мышления подразумевает понимание того, что происходят быстрые изменения в каждой отрасли, и творческий человек должен не только учиться создавать новое сам, но и своевременно реагировать на создаваемое другими. Человеку с инновационным мышлением необходимо научиться адаптироваться к новым условиям, иметь желание и потребность работать с креативными решениями в команде для получения экономического результата.

При этом нужно помнить, что изменение мышления – сложная задача. Она требует много времени, воли и настойчивости руководства, глубоких преобразований бизнеса. И плюс к этому должна быть создана инфраструктура, поддерживающая генерацию и реализацию новых идей, наподобие совета по инновациям [2].

Три кита успешного внедрения инновационного мышления – комплексность, личная заинтересованность руководства плюс вовлечение максимального количества сотрудников, а также готовность к рискам и ошибкам.

Уровень смертности инноваций всегда будет высоким – предупреждал гуру менеджмента Питер Друкер. От этого и надо отталкиваться, строя успешную инновационную стратегию. Всегда следует учитывать тот фактор, что сфера инноваций – это зона повышенных рисков, и при выборе инновационного курса развития бизнеса нужно быть готовым к возможным ошибкам и неудачам. Это первая константа.

Тем не менее, если выработан правильный подход, данные риски оправдывают себя. Если существует постоянная поддержка руководства, если вовлекается максимальное количество сотрудников, внедрение инновационного мышления в компании становится двусторонним процессом, требующим участия как высшего менеджмента, так и рядовых сотрудников. Это константа два.

Опыт показывает, что для эффективного внедрения инноваций и как следствие – для дальнейшей трансформации бизнеса в русле инновационного развития необходимы изменения во всех трех областях: в

корпоративной стратегии и культуре, в управлении человеческими ресурсами и в бизнес-процессах компании.

Инновации нужны всем отраслям российской промышленности, где потенциал экстенсивного роста исчерпан и необходимо делать ставку на рост эффективности, в том числе за счет использования новых технологий. К примеру, более двадцати лет назад профессионалы-нефтяники заговорили о проблемах, связанных с истощением уникальных месторождений Западной Сибири. Альтернативой называли десятки, если не сотни миллиардов тонн нефти, содержащейся в нефти-материнских толщах Баженовской свиты. На тот момент практически применимых технологий добычи такой нефти в мире попросту не было, и добыча в Баженове казалась фантастикой.

Благодаря развитой культуре инноваций США первыми открыли у себя добычу сланцевого газа, объемы которой уже исчисляются в 260 млрд. кубометров в год и продолжают расти. По прогнозам, этот показатель может достигнуть 485 млрд к 2040 году. В России до 2014 года разработка месторождений сланцевой нефти не обходилась без зарубежных технологий. Но так называемые санкции дали поразительный результат: у нас появились собственные технологии и оборудование для работы с запасами Баженовской свиты, о чем в сентябре 2017 года заявила «Газпром нефть». По мнению экспертов, успех достигнут во многом благодаря инновационному мышлению, вере в успех, стремлению не только разрабатывать, но и широкомасштабно внедрять новые технологии.

Тем не менее, в национальном докладе российского правительства сообщается, что в 2016 году инновационная активность компаний в России не увеличилась, несмотря на улучшение инновационной среды. Техническое отставание российских компаний по сравнению с западными во многом объясняется тем, что в нашей стране мышление людей до сих пор еще обусловлено старыми моделями, малоэффективными в современных экономических условиях.

Уровни и правила инновационной культуры. Так как руководителю сервисной компании внедрить инновационное мышление на своем предприятии? Что сделать, чтобы ускорить, улучшить, упростить внедрение инноваций? Рекомендуем использовать комплексный подход к формированию инновационного мышления, который внедрен во многих крупных компаниях, некоторые из которых известны сегодня как компании с инновационной культурой и стратегией.

Вовлечение персонала организации в инновационный процесс предполагает комплексный подход и включение идеи инноваций на всех уровнях поддерживающей инфраструктуры [3]. Именно такой комплексный подход к внедрению инновационного мышления применяют при реализации проектов прогрессивные компании. Он охватывает три основные области:

Корпоративная культура и стратегия.

Управление персоналом.

Организационная структура и бизнес-процессы.

Подход к формированию инновационной культуры. Ядром системы инновационного мышления являются инновационная культура и стратегия. Всемирно известные компании, в числе которых Neste, L'Oréal, Webexpert, «Силовые машины», Enel, Möbel & Zeit провозглашают инновации в качестве одной из ключевых ценностей. Открытость и готовность к чему-то новому, нацеленность на постоянное улучшение, а также толерантное отношение к идеям сотрудников должны являться неотъемлемой частью корпоративной культуры. Ориентация на инновационные технологии для достижения стратегических целей, а также готовность постоянно инвестировать в развитие инноваций и инновационного мышления должны быть положены в основу долгосрочной стратегии компании. А управление персоналом, нацеленное на развитие инновационного мышления, должно основываться на пяти правилах.

1. Нанимать сотрудников, способных создавать инновационные идеи и внедрять инновационные решения.
2. Ставить задачи по созданию инноваций тогда, когда вы можете правильно качественно и количественно оценить.
3. Награждать новаторов – поощрять материально и морально.
4. Обучать, как создавать инновационные технологии и как ими пользоваться.
5. Дорожить – удерживать наиболее талантливых специалистов, проявивших себя в роли новаторов.

Как приверженность инновациям отражается в бизнес-ценностях. Инновации есть среди ценностей многих российских и зарубежных компаний, и существуют они не только на бумаге. Приведем примеры из их практики, соответствующие пяти правилам формирования инновационного мышления.

1. Нанимать сотрудников, готовых развиваться и работать по-новому каждый день. И не просто талантливых сотрудников, а способных воспринимать и внедрять инновационные идеи и решения. В некоторых компаниях инновационное мышление – творческие возможности, готовность развивать и генерировать новые решения, использовать новые подходы и умение – необходимые качества, которыми должен обладать технический специалист.

В топ-4 ценностей компании Neste наряду с ответственностью, сотрудничеством и результативностью включены инновации. «Neste – пионер в производстве и реализации экотоплива – вкладывает средства не только в разработку новых продуктов, технологий и бизнес-процессов, но и в развитие потенциала наших сотрудников. Кроме того, компания поощряет нестандартные подходы к работе, ведь только так рождаются по-настоящему революционные идеи», – сообщается на сайте компании.

2. Ставить задачи по созданию инноваций тогда, когда вы можете правильно их оценить. Компаниям следует выстроить системный подход к оценке инновационного вклада каждого сотрудника, а также формирование нужного отношения к поставленным задачам.

Сотрудники L'Oréal во всем мире придерживаются ценностей компании в своей повседневной работе. Одна из основополагающих среди шести – инновация. Вот, что гласят ценности компании: «Инновации

являются необходимым элементом развития группы, ведь красота – это бесконечный путь к совершенству, который постоянно требует новых подходов. В L'Oréal мы понимаем, насколько это важно. Постоянное желание раздвигать границы знаний – это способ открывать новые возможности для создания поистине необычных, удивительных средств. Это также способ всегда быть на шаг впереди. Однако невозможно быть первооткрывателем, не проявляя инициативу и решительность. Поэтому компания L'Oréal всегда способствовала развитию своих сотрудников, предоставляя им свободу действий».

3. Награждать новаторов. Создателей инновационных решений необходимо поощрять, причем как материально, так и нематериально. Действенным способом мотивации является система корпоративных наград за наиболее выдающиеся инновационные предложения. Сотрудников следует стимулировать к активному участию в проектах по подготовке и внедрению инноваций. Мотивирует людей и то, чтобы выбранные инновационные технологии были внедрены в жизнь, отслежен эффект и сделаны выводы о дальнейшей применимости.

Möbel & Zeit является законодателем в области мебельных инноваций в мире. «Компанией спроектировано более 20 механизмов трансформации и принадлежит 39 патентов на изобретения и промышленные модели. Разработчиками Möbel & Zeit создан, не имеющий аналогов, механизм ERGOMAX, в котором применено семь патентов. Это самый технически сложный механизм, созданный когда-либо для мягкой мебели», – сообщает компания. И возможны такие результаты благодаря тому, что общие ценности, на основе которых работает ее команда, ориентируют ее на стремление к инновациям в комфорте.

4. Обучать, как создавать инновационные технологии и как ими пользоваться. Сложно переоценить роль обучения в развитии инновационного мышления. Сотрудники должны располагать необходимыми знаниями и навыками для активного участия в инновационном процессе. Тренинги и обучающие семинары не только помогают раскрыть потенциал сотрудников, способных генерировать новые идеи, но и обеспечивают горизонтальное распространение инноваций внутри компании – от создателей к тем, кому предстоит ими пользоваться в своей повседневной работе.

Например, в центре технического обучения, созданного на базе научно-технического подразделения компании ExxonMobil Upstream Research, ежегодно проходят обучение около 7000 сотрудников добывающих активов нефтяного гиганта.

Для внедрения инноваций сотрудники российского подразделения международной энергетической группы Enel «учатся друг у друга и ценят неудачи наравне с успехами». Они «выходят за рамки устоявшихся стереотипов и преодолевают свои страхи, чтобы найти для энергии новые применения, технологии и сделать ее доступной для большего количества людей». Так сформулирована одна из главных ценностей компании, обеспечивающая развитие.

5. Удерживать наиболее талантливых специалистов, проявившихся в роли новаторов. Хорошая практика – использование так называемой двойной карьерной лестницы. Этот управленческий инструмент позволяет

сотруднику расти как управленцу или развиваться до уровня эксперта, либо совмещать оба статуса. А это и признание заслуг новаторов, и широкие возможности реализации своих идей, и дополнительные стимулы к работе в компании.

Для примера, инновации и инициативность неразделимы в ценностях Webexpert. «В нашей компании поощряется инициатива и готовность к ответственности. Мы постоянно ведем поиск новых решений – только так можно обеспечить высокое качество продуктов и услуг».

Инновационность среди общих ценностей и команды единомышленников глобальной энергомашиностроительной компании «Силовые машины»: «Мы стремимся достигать наилучшего результата, внедрять инновации и постоянные улучшения на основе лучших практик, превосходя их и создавая новые. Мы должны опережать запрос клиента и предлагать новые решения и продукты. Мы должны внедрять инновации и совершенствовать наши технологии и процессы производства».

Все перечисленные принципы относятся к одному или нескольким неотъемлемым составляющим комплексного подхода к внедрению инновационной культуры и мышления. Даже из этого краткого обзора видно, что ориентированность на инновации ложится в основу ценностей многих успешных компаний. И как гласит одно их знаменитых правил бизнеса не надо бояться ошибок, закладывайте возможность идти на риск [4].

Знания и новые идеи становятся основными факторами экономического роста во всем мире, а инвестиции в развитие системы управления человеческими ресурсами являются неотъемлемой частью общего курса развития бизнеса.

Инновационный потенциал компании напрямую связан с инновационностью мышления персонала. Для определения этого потенциала компании необходимо формирование полноценной системы оценки компетенций, которая станет основой для разработки плана развития человеческих ресурсов, охватывающего весь процесс управления персоналом – от найма новых сотрудников до создания стимулов для наиболее талантливых из них.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.
2. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.

3. Бородай В.А. Социально-экономическое развитие туристских территорий – институциональные аспекты // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 2012. С. 11-15.

4. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эволюции альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.

ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

УДК 33

Лебедева К.Р. О взаимосвязи ожидаемой продолжительности жизни при рождении с некоторыми факторами

Relationship between life expectancy at birth and some factors

Лебедева К.Р., Научный руководитель: Дюкина Т.О.

1. студентка, Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия

2. к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия

Lebedeva K.R., Supervisor: Dyukina T.O.

1. student, St. Petersburg State University,
Saint-Petersburg, Russia

2. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, St. Petersburg State University,
Saint-Petersburg, Russia

Аннотация. В статье автор исследовал факторы, оказывающие значительное влияние на ожидаемую продолжительность жизни при рождении. На основе эмпирических данных выявлена связь между вариацией уровня ВВП, ВВП, отчисляемого на здравоохранение, а также уровня ВНД на душу населения и ожидаемой продолжительностью жизни.

Ключевые слова: ожидаемая продолжительность жизни, коэффициент корреляции, ВВП, ВНД на душу населения, здравоохранение.

Abstract. In the article the author explored the factors which influenced a significant effect on the expected life expectancy at birth. On the basis of empirical data, a correlation was found between the variation in GDP, total expenditure on health as percentage of GDP, GNI per capita and life expectancy.

Keywords: life expectancy, correlation coefficient, GDP, GNI per capita, health.

Одним из показателей, определяющих социально- экономическое состояние стран, их уровень развития, является ожидаемая продолжительность жизни при рождении. Этот показатель включается в индекс развития человеческого потенциала, который «представляет собой совокупный показатель уровня развития населения в той или иной стране. Нередко он используется в качестве синонимов таких понятий как уровень жизни или качество жизни» [1].

До появления вычислительных машин и специальных информационных ресурсов ведение регистрации рождения, а также смертности было затруднено. В XXI веке уровень технического прогресса

способствовал качественному учету населения не только в экономически развитых, но и в странах третьего мира. Продолжительность жизни изменялась в процессе эволюции следующим образом: рост средней продолжительности жизни от 30 лет в Античном мире и Средние века, что было обусловлено высоким уровнем детской смертности, эпидемиями чумы, оспы, низким качеством медицины, голодом, войнами [2], до 40 лет в Эпоху Просвещения. Наиболее высокой продолжительностью жизни была в Европейских странах до 1990 года, затем по уровню долгожительства стала лидировать Северная Америка. Главными факторами, сыгравшими решающую роль в увеличении продолжительности жизни, стали рост уровня и качества медицины, значительное снижение смертности в младенчестве, а также повышение уровня жизни в целом [3].

Первые данные относительно ожидаемой продолжительности жизни при рождении были получены и систематизированы Дж. Граунтом и Э.Галеем во второй половине XVII века, они служили ценным аналитическим инструментом для демографов, эпидемиологов, актуариев и других ученых и показали, что все изменения в ожидаемой продолжительности жизни при рождении необходимо тщательно контролировать, поскольку она является основной мерой состояния здоровья населения. Численность населения в каждой возрастной группе обычно оценивается по переписям населения или регистрации всех рождений, смертей и миграции. Полученные в результате исследований статистические показатели смертности по каждой возрастной группе затем используются для расчета ожидаемой продолжительности жизни при рождении.

Хотя ведение учета населения распространяется практически на все страны мира, стоимость создания системы, используемой для регистрации рождений и смертности, а также поддержание ее работоспособности обходится государству достаточно дорого, поэтому достоверные данные, как правило, доступны только в экономически развитых странах.

Наиболее полные национальные данные для расчета ожидаемой продолжительности жизни при рождении в конце 90-х годов XX века были доступны только для 65 стран [4]. Отсутствие полной регистрации актов гражданского состояния, а также достоверной информации о смертности в детстве не давало возможности верно оценить ожидаемую продолжительность жизни при рождении, поэтому ее оценка не была статистически точной. В настоящее время определение ожидаемой продолжительности жизни при рождении основывается на информации, собранной из достоверных источников. С течением времени ожидаемая продолжительность жизни при рождении в странах может измениться, это может быть следствием развития медицины, научных достижений, роста уровня технического прогресса, а также «проведения ряда экономических, политических, социальных реформ, а также изменения идеологии общества» [5].

Согласно Большому толковому социологическому словарю ожидаемая продолжительность жизни при рождении является числом лет, которое средний член социальной группы ожидает прожить [6]. Каждая страна обладает совершенно отличными индексами ожидаемой продолжительности жизни при рождении,

зависящими от множества факторов. Наиболее важными являются общий уровень ВВП в долларах США, процент ВВП, отчисляемый на здравоохранение и доходы на душу населения, выраженные в долларах США.

Общие расходы на здравоохранение представляют собой совокупность государственных, частных и внешних расходов, а также расходы системы социального обеспечения и личные расходы населения на лекарственные препараты и медицинские услуги. Расход ВВП на здравоохранение населения является одним из основных индикаторов качества системы здравоохранения в критериях оценки Всемирной организации здравоохранения. Другим не менее важным макроэкономическим показателем является ВНД, который, в отличие от ВВП, учитывает результат деятельности населения страны не только на ее территории, но и за ее пределами [7].

В нашем исследовании по этим показателям собраны данные по 148 странам за 2014 год и выявлена корреляционная зависимость с использованием трех показателей силы связи: линейного коэффициента корреляции, рангового коэффициента Спирмена и коэффициента Фехнера (табл. 1.).

Таблица 1

Результаты корреляционного анализа по данным 148 стран за 2014 год

Показатели	Коэффициенты корреляционного анализа		
	Линейный коэффициент корреляции	Коэффициент Спирмена	Коэффициент Фехнера
ВВП в долларах США и ожидаемая продолжительность жизни при рождении	0,217	0,493	0,034
ВВП, отчисляемый на здравоохранение, и ожидаемая продолжительность жизни при рождении	0,451	0,498	0,401
ВНД на душу населения в долларах США и ожидаемая продолжительность жизни при рождении	0,648	0,849	0,333

Источник: составлено автором на основе [8].

Анализ данных таблицы 1 показал, что согласно ранговому коэффициенту Спирмена между вариацией ВВП и вариацией ожидаемой продолжительности жизни имеется слабая прямая связь. Значение линейного коэффициента корреляции демонстрирует очень слабую линейную связь. При этом коэффициент Фехнера говорит о том, что связь между признаками практически отсутствует.

Между вариацией процента ВВП, отчисляемого на здравоохранение, и ожидаемой продолжительности жизни наблюдается слабая прямая связь, о чем свидетельствуют значения коэффициентов корреляции. Стоит сказать, что при проведении исследования по данным 181 страны между

этими показателями, на основании коэффициента Спирмена, равного 0,220, коэффициента Фехнера, составляющего 0,344 и линейного коэффициента корреляции, равного 0,339, была получена очень слабая прямая связь.

По результатам анализа вариации ВНД на душу населения и вариации ожидаемой продолжительности жизни согласно коэффициенту Спирмена, равному 0,849 и линейному коэффициенту корреляции, составляющему 0,648, было получено значение умеренной прямой связи. В свою очередь, коэффициент Фехнера свидетельствует о незначительной связи.

На ожидаемую продолжительность жизни, согласно полученным результатам анализа, значительное воздействие оказывает ВНД на душу населения. При этом ВВП и процент ВВП, отчисляемый на здравоохранение, безусловно, тоже оказывают влияние, но в меньшей степени.

Таким образом, можно сделать вывод, что вариация отчислений в социальную сферу общества оказывает несущественное влияние на вариацию количества прожитых лет жизни граждан. Тем не менее, уровень экономической развитости страны оказывает непосредственное влияние на доходы граждан, качество жизни населения и, как следствие, на ожидаемую продолжительность жизни при рождении.

Библиографический список

1. Бубис И.В., Гилязетдинова К.Р., Дюкина Т.О. – О взаимосвязи между ВВП на душу населения, индексом счастья, индексом развития человеческого потенциала и индексом экологической эффективности, – Издательство: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, 2014, с. 57-61.
2. Ефремова М.С. – Ожидаемая продолжительность жизни как один из важных показателей качества жизни Молодежь в науке: Новые аргументы, Сборник научных работ V-го Международного молодежного конкурса, Россия, г. Липецк, 10 ноября 2016 г. – с. 17-20.
3. Массимо Ливи Баччи – Демографическая история Европы, Серия "Становление Европы", пер. с итальянского А.Миролюбовой, – СПб., Александрия, 2010, – 304 с.
4. Lopez A.D., Salomon J.A., Ahmad O.B., Christopher Murray J. L., Mafat D. Life tables for 191 countries: data, methods and results. [Электронный документ] / Geneva: World Health Organization. – 2001, 254 pages. – URL: <http://www.who.int/iris/handle/10665/67772> (дата обращения: 20.12.2017).
5. Звездина Н.В., Иванова Л.В. – Ожидаемая продолжительность жизни в России и факторы, влияющие на нее // Вопросы статистики №7, 2015, с. 10-20.
6. Джери Д., Джери Дж. – Большой толковый социологический словарь. В 2-х томах: Пер. с англ. Н.Н. Марчук. М.: Вече, АСТ, 1999, Т.1 - 544с., Т.2 - 528с.
7. Лопатников Л.И. – Экономико-математический словарь: Словарь экономической науки. – М.: Дело. 2003. – 519 с.
8. The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org> (дата обращения: 26.12.2017).

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33

Гайсарова А.А., Ким А.Р. Использование франчайзинга для повышения устойчивости предприятия в условиях конкурентных противостояний
Using franchising to improve the sustainability of an enterprise in a competitive environment

Гайсарова А.А.,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
КФУ им. В.И.Вернадского г. Симферополь

Ким А.Р.,

студентка группы ЭП 3310
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
КФУ им. В.И.Вернадского г. Симферополь

Gaysarova A.A.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
Institute of Economics and Management (structural unit)
KFU them. VI Vernadsky Simferopol
Kim A.R.,
student of group EP 3310
Institute of Economics and Management (structural unit)
KFU them. VI Vernadsky Simferopol

***Аннотация.** В работе раскрыта сущность франчайзинга как формы бизнес сотрудничества, а также рассмотрены его основные формы. Изучены отношения участников франчайзинга, что помогло сформировать совокупность преимуществ и недостатков данного вида предпринимательской деятельности.*

***Ключевые слова:** франчайзинг, франчайзер, франчайзи, товарный франчайзинг, производственный франчайзинг, деловой франчайзинг.*

***Abstract.** The essence of franchising as a form of business cooperation is disclosed in the work, and its basic forms are also considered. The relations of franchising participants were studied, which helped to form a set of advantages and disadvantages of this type of entrepreneurial activity.*

***Keywords:** franchising, franchisor, franchisee, commodity franchising, industrial franchising, business franchising.*

Введение. Решение множества экономических проблем современной России требует внедрения новых экономических механизмов, одним из которых выступает франчайзинг.

Сегодня существует множество форм делового сотрудничества нескольких предприятий. Так как большинство предпринимателей стремится найти более безопасный и в тоже время выгодный вариант

выхода на рынок, то франчайзинг является решением вопроса возможных рисков финансовых потерь. В России существует много трудностей, связанных с франчайзинговым процессом, что и определяет актуальность выбранной темы исследования.

Целью исследования является изучение экономической сущности франчайзинга, а также рассмотрение его характерных особенностей.

Данная цель определяет решение следующего комплекса задач:

- рассмотреть сущность понятия «франчайзинг»;
- охарактеризовать схему отношений участников в системе франчайзинга;
- изучить особенности и рассмотреть виды франчайзинга;
- выявить преимущества и недостатки данного вида предпринимательства.

Объекты и методы исследования. Объектом научного исследования является процесс организации малого бизнеса в современных конкурентных условиях. Предмет исследования – особенности реализации франчайзинга как современного подхода организации малого предпринимательства. При проведении исследования были использованы такие общенаучные методы как анализ, синтез, сравнение, аналогия, графический.

Экспериментальная часть. Термин «франчайзинг» происходит от «franchise», что в переводе с французского означает «льгота, право участие, привилегия» и берет свое начало в США середины 19 века. Исаак Меррит Зингер считается первым франчайзером, который в 1851 году Зингер со своим партнером организовал «объединение швейных машин» и все коммерческие предприятия, входившие в это объединение, получили право реализовывать продукцию торговой марки «Zinger».

Существует множество научных работ, в которых отечественные и зарубежные ученые рассматривают сущность понятия «франчайзинг», а также особенности подобного ведения бизнеса в условиях конкуренции. Так, украинский ученый И. В. Гой в своей работе определял франчайзинг как «метод осуществления предпринимательской деятельности, за которым мощная, известная фирма предоставляет другому предприятию или отдельному предпринимателю право использовать свое имя и товарный знак, изготавливать или продавать ее продукцию (оказывать услуги) в обмен на обязательство выплачивать долю дохода и при условии соблюдения технологий производственных и обслуживающих операций»[1, с. 302].

Б.И. Пугинский при определении франчайзинга делает акцент на формирование комплекса принципов ведения данного бизнеса, утверждая, что «франчайзинг – это система договорных отношений крупных изготовителей (продавцов) с мелкими фирмами, в которых обязательства по продвижению товара сопровождаются использованием на основе лицензии фирменного наименования или товарного знака головной фирмы, а также соблюдением ее технологий производства стратегий по сбыту товаров»[6,с.33].

Гражданский кодекс Российской Федерации использует вместо дефиниции «франчайзинг» термин «договор коммерческой концессии». Суть данного договора определяется в законе следующим образом:

«одна сторона (субъект авторского права, правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок (период) или без указания периода право применять в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, которые принадлежат правообладателю, включая право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие указанные договором исключительные права, в частности, на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау)»[2].

Другими словами, суть франчайзинга заключается в следующем: франчайзер (известная фирма) дает франчайзи (предприниматель) разрешение использовать торговую марку, имя, а также возможность изготавливать, при соблюдении технологий производства, продукцию данного предприятия за определенную часть прибыли (рис. 1).

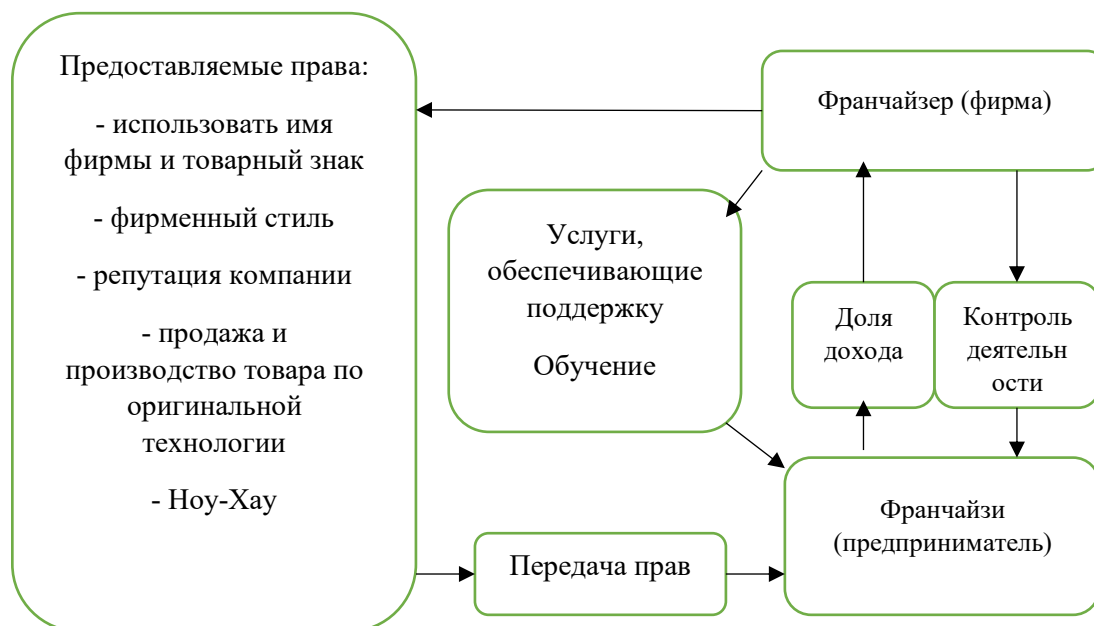


Рисунок 1. Отношения между субъектами в системе франчайзинга.

Составлен авторами по источникам [1, 2, 5].

Все правовые и деловые взаимоотношения между франчайзером и франчайзи регулируются с помощью письменного договора, который регламентирует данные отношения. Договор подлежит государственной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности и содержит следующие положения:

1. Передача прав, а именно:

- техническая и коммерческая документация, а также иная информация, необходимая пользователю;
- право использовать имя фирмы и товарный знак;
- фирменный стиль, в который входят логотип торговой марки, площадь, основные используемые цвета и другое;
- право производства и продажи товара по оригинальной технологии, а также использование патентов и ноу-хау.

2. Вознаграждение, получаемое правообладателем, которое имеет форму фиксированных разовых или периодических платежей, отчисление от выручки или наценки.

3. Контроль деятельности пользователя договора, а именно установление определенных границ деятельности, которые помогают франчайзи следовать общепринятой предпринимательской системе данного предприятия.

В научной литературе принято выделять 6 видов франчайзинга (рис. 2).

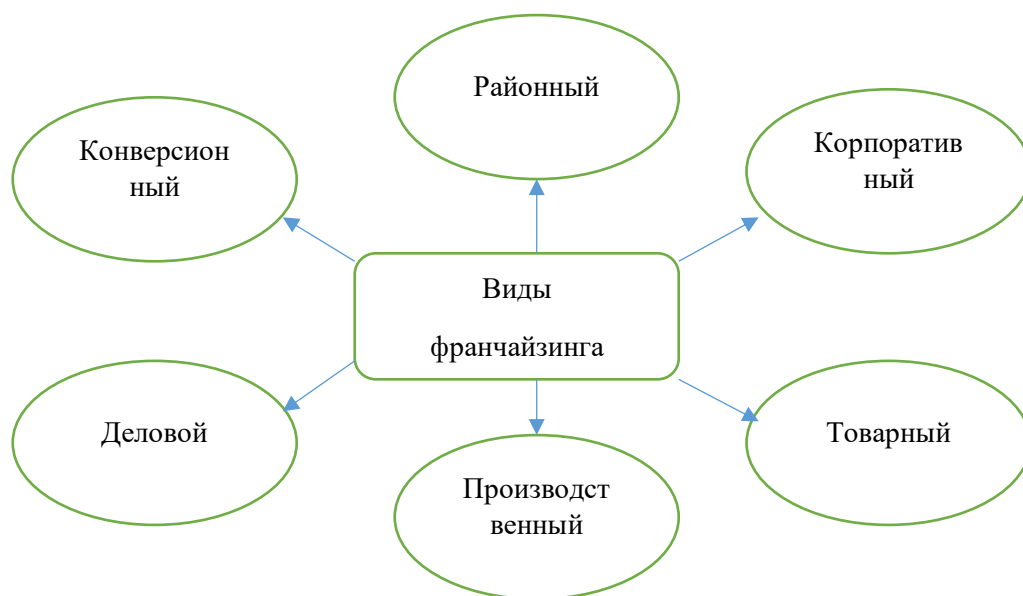


Рисунок 2. Виды франчайзинга.
Составлен авторами по источникам [1, 3, 5].

Корпоративный франчайзинг представляет собой компанию, инвестиционные группы или отдельных инвесторов, которые заинтересованы не в развитии одного конкретного франчайзингового предприятия, а в создании региональной франшизной сети с наемными работниками.

Районный франчайзинг дает франчайзи возможность открывать большое количество предприятий, не ограничиваясь одной определенной территорией.

Также существует конверсионный франчайзинг, который предполагает присоединение к бренду франчайзера самостоятельного предприятия, работающего в той же или смежной отрасли.

Однако на практике чаще всего применяются три основных вида франчайзинга:

- Товарный франчайзинг.
- Производственный франчайзинг.
- Деловой (лицензионный) франчайзинг.

При товарном франчайзинге франчайзи приобретает у крупного предприятия право на продажу, а также на сервисное обслуживание товаров, но при этом реализация продукции конечным потребителям осуществляется исключительно от имени предприятия-франчайзера. Ярким примером могут служить сети по торговле техникой.

В случае производственного франчайзинга предприятие продает франчайзи технологии, патенты и сырье для изготовления определенного продукта. В большинстве случаев право реализации продукции и право использования технологий, патентов, «ноу-хау» предоставляется в пределах конкретного продукта. Часто франчайзингом такого вида пользуются производители напитков.

Последний из рассматриваемых видов - деловой франчайзинг. Суть данного типа франчайзинга заключается в приобретении лицензии на так называемый «бизнес-формат», который включает в себя практически все стадии производственно-коммерческого цикла предприятия, от сырья и технологий до организационных схем и методов отчетности. Данный вид франчайзинга наиболее распространен в торговле, услугах, гостиничном деле, общественном питании.

Результаты. Изучив сущность понятия «франчайзинг» и рассмотрев процесс его осуществления, представляется возможным сформулировать совокупность преимуществ и недостатков данного вида предпринимательской деятельности.

К преимуществам франчайзинга можно отнести:

- получение полной информации о ведении данного бизнеса, а также консультаций со стороны владельца франшизы по вопросам связанных с поставкой, обслуживанием и сбытом;
- вход в бизнес, который успел занять определенную нишу на рынке, имеет определенную репутацию и популярность у потребителей;
- легкость в получении кредита при поддержке владельца франшизы, который может выступить гарантом;
- отсутствие необходимости в новых идеях. Все что требуется для данного вида деятельности – это опыт управленческой работы и денежные средства;

- точность финансовых прогнозов. Опираясь на опыт франчайзера, франчайзи легче спланировать будущие доходы и расходы.

- нет потребности в изучении рынка - владелец франшизы собирает и анализирует все данные по рынку, его изменениях и тенденциях;

Несмотря на большое количество преимуществ франчайзинг имеет и ряд недостатков:

- потребность в значительном капитале - бизнес по франчайзингу является более дорогим, чем открытие бизнеса с нуля;

- риск потери репутации в зависимости от бренда. Так, если бизнес у владельца франшизы идет хорошо, то и у франчайзи не будет никаких проблем. Но если проблемы начинаются у первого, они переходят и ко второму;

- обязательства - предпринимателю необходимо выполнять определенные финансовые обязательства перед владельцем франшизы, вне зависимости от положения дел франчайзи, что может стать фактором, сокращающим доход;

- сомнительное будущее - если владелец франшизы решит закрыть сеть, то предпринимателю придется искать новый способ заработка;

- ограниченный доступ к свободному рынку - обязанность предпринимателя закупать продукцию и сырье у заранее оговоренных поставщиков, даже по завышенным ценам.

Заключение. В результате проведенной работы было доказано, что франчайзинг является эффективным видом предпринимательства, который открывает возможности малому бизнесу на рыночном пространстве. Разрастание сети франчайзинговых предприятий позволяет развивать экономику страны, а также привлекает иностранные инвестиции и дает возможность разнообразить выбор потребителей.

Библиографический список

1. Гой И.В. Предпринимательство: учебное пособие / И.В. Гой, П.Т. Смелянская — К.: Центр учебной литературы, 2013. — 368 с.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) Глава 54. Коммерческая концессия.
3. Мухина И.А. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И.А. Мухина. – М.: Флинта : НОУ ВПО «МПСИ», 2010. – 320 с.
4. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. – 663 с.
5. Земляков Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов. / Д.Н. Земляков, М.О. Макашев — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 142 с.
6. Пугинский Б.И. Коммерческое право России: учебник / Б.И. Пугинский -4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2010. -354 с.

УДК 332.812

Ларин С.Н. Инструментарий оценки качества жилищно-коммунальных услуг

Toolkit for assessing the quality of housing and communal services

Ларин С.Н.

Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва
Larin S.N.

PhD in Engineering, Leading Researcher
FGBUS Central Economical and Mathematical Institute RAS, Moscow

Аннотация. Основная цель данной статьи заключается в обосновании выбора методического инструментария оценки качества жилищно-коммунальных услуг с учетом влияния инновационных механизмов взаимодействия экономических субъектов жилищно-коммунального хозяйства на проведение оценки. Объектом данного исследования является деятельность экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства по предоставлению собственникам и нанимателям жилья жилищно-коммунальных услуг надлежащего качества, а предметом исследования определены показатели качества жилищно-коммунальных услуг и выбор методического инструментария для их оценки. В статье раскрыто определение экономической категории качества жилищно-коммунальных услуг, представлен новый методический подход к измерению и инструментарий оценки качества жилищно-коммунальных услуг с учетом степени удовлетворения собственников и нанимателей жилья качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, субъекты, взаимодействие, инновационные механизмы, методический инструментарий, оценка качества, услуги.

Abstract. The main purpose of this article is to substantiate the choice of methodological tools for assessing the quality of housing and communal services, taking into account the impact of innovative mechanisms of interaction of economic entities of housing and communal services on the assessment. The object of this study is the activity of economic entities in the sphere of housing and communal services in providing housing and communal services of proper quality to owners and tenants of housing, and the quality of housing and communal services and the choice of methodological tools for their evaluation are determined by the subject of the study. The article reveals the definition of the economic category of the quality of housing and communal services, presents a new methodical approach to measurement and tools for assessing the quality of housing and communal services, taking into account the degree of satisfaction of owners and tenants of housing with the quality of provided housing and communal services.

Keywords: housing and communal services, subjects, interaction, innovative mechanisms, methodological tools, quality assessment, services.

Благодарности

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект №17-02-50004а(ф) «Инновационные технологии, механизмы, модели и инструментарий ресурсосбережения и повышения качества жилищно-коммунальных услуг как основа комплексной модернизации сферы ЖКХ».

Введение

Повышение качества жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) сегодня является одной из важнейших проблем, связанных с обеспечением эффективной эксплуатации существующего жилищного фонда, который является объектом управления в сфере ЖКХ [6]. Специфика принятия управленческих решений в этой сфере заключается в одновременном участии большого числа экономических субъектов в производстве и предоставлении ЖКУ собственникам и нанимателям жилья. Осуществляя свою деятельность, экономические субъекты сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) вынуждены взаимодействовать между собой, но при этом каждый из них стремится к достижению своих целей и соблюдению своих интересов. Вполне естественно, что указанные взаимодействия оказывают непосредственное влияние на уровень качества предоставляемых собственникам и нанимателям жилищно-коммунальных услуг [7]. Отсюда возникает необходимость использования нового методического инструментария, который бы позволял проводить оценивание качества конкретных ЖКУ не только с учетом влияния инновационных механизмов взаимодействия экономических субъектов ЖКХ, но и объединял в себе числовые оценочные измерения потребительских, технических и эксплуатационных свойств самих услуг, а также их эффективность. При этом оцениваемые свойства и характеристики могут быть выражены через аналитические показатели, которые получены при помощи формализованных оценок или в результате проведения измерений с применением метрологических средств и приборов. Подход к решению данной проблемы будет представлен в настоящей статье.

Основная часть

1. Цели и результаты проведения рыночных реформ в сфере ЖКХ

Начало реформирования сферы ЖКХ многие справедливо связывают с массовой приватизацией жилищного фонда, а также стационарных и сетевых объектов ее коммунальной инфраструктуры. Именно приватизация дала толчок появлению в этой сфере большого числа частных операторов, для обеспечения эффективного взаимодействия которых потребовалось создание институциональной рыночной среды и внедрение конкурентных механизмов. При этом стало очевидно, что взаимодействия экономических субъектов в сфере ЖКХ имеют свои принципиальные особенности, которые проявляются в развитии конкурентных механизмов. С одной стороны, механизмы взаимодействия экономических субъектов этой сферы между собой имеют все признаки прямой конкуренции между ними как поставщиками различных видов коммунальных ресурсов и как производителями ЖКУ, предоставляющими их на условиях разного рода хозяйственных договоров. Но, с другой стороны, в зависимости от профиля своей деятельности экономические субъекты этой сферы конкурируют между собой на конкретных рынках ЖКУ, например, в области управления и эксплуатации жилищного фонда, стационарных и сетевых объектов коммунальной инфраструктуры. Учет данного обстоятельства потребовал совершенствования существующих и создания новых эффективных механизмов взаимодействия экономических субъектов в сфере ЖКХ [7].

Динамичный рост оборота финансовых средств в сфере ЖКХ в настоящее время превысил 4 трлн. руб. [3]. Это обстоятельство стало важным стимулом для привлечения средств частных инвесторов и привело к увеличению доли частных операторов на рынке ЖКУ с 2 до 20%, а также доли жилищного фонда, переведенного в собственность населением, с 42% в 1995 году до 82% по состоянию на конец 2016 года [3]. Для текущего управления и эксплуатации существующего жилищного фонда собственники и наниматели жилья привлекают управляющие организации в лице частных управляющих компаний (УК) или товариществ собственников жилья (ТСЖ). За последние несколько лет доля частных УК выросла более чем в два раза и сегодня составляет 82%. Еще 16,2% управляющих организаций представлены ТСЖ [3].

Следствием проведения рыночных реформ и изменения форм собственности основной массой экономических субъектов сферы ЖКХ стал тот факт, что сегодня на рынке ЖКУ большая часть услуг предоставляется частными операторами, правовые формы собственности которых достаточно разнообразны. Увеличение доли частных операторов, занятых предоставлением ЖКУ собственникам и нанимателям жилья, наряду с ростом разнообразия их форм собственности, безусловно, следует считать положительным результатом проведения рыночных реформ. Однако, несмотря на наличие положительных сдвигов, полностью конкурентная институциональная рыночная среда в сфере ЖКХ на данный момент времени не сформирована, внедрение инновационных механизмов взаимодействия экономических субъектов этой сферы развивается медленными темпами, а самое главное – они никак не влияют на реальное проведение рыночных реформ. При этом одной из наиболее сложных проблем, сдерживающих развитие рыночных отношений в сфере ЖКХ, является несоответствие качества ЖКУ, предоставляемых собственникам и нанимателям жилья, установленным требованиям и действующим нормативным показателям [9, 10].

В связи с этим в ходе дальнейших исследований будет дано определение понятия «качество ЖКУ» как экономической категории, кратко проанализированы особенности зарубежного опыта и применяемые подходы для решения исследуемой проблемы, а также предложен методический инструментарий измерения и оценки качества ЖКУ.

2. Определение содержания экономической категории «качество ЖКУ»

Определение экономической сущности категории «качество» применительно к услугам и в нашей стране и за рубежом осуществляется на основании требований государственных стандартов. В России определение категории «качество» относительно той или иной услуги устанавливает ГОСТ ISO 9000-2011. В соответствии с требованиями этого документа под качеством услуги понимается совокупность ее свойств и характеристик, посредством которых достигается удовлетворение потребностей пользователей, обусловленных предполагаемым действием факторов, связанных с реализацией ими своей профессиональной деятельности, индивидуальных предпочтений, повышением благосостояния, созданием условий для нормальной жизнедеятельности [1]. Однако потребности пользователей обладают свойством изменяться во времени, как правило, в сторону повышения их качества и расширения ассортимента. Поэтому

организации, занятые производством и предоставлением разного рода услуг, должны учитывать в своей деятельности данное обстоятельство наряду с постоянным ростом конкуренции и непрерывным развитием научно-технического прогресса. На этом основании можно сделать вывод о том, что экономическая сущность категории «качество» по отношению к услугам в сфере ЖКХ заключается в их способности удовлетворять постоянно растущие потребности пользователей – собственников и нанимателей жилья. Для этого экономические субъекты сферы ЖКХ в своей практической деятельности должны постоянно стремиться к повышению качества предоставляемых ими ЖКУ, расширяя их ассортимент и повышая качественные характеристики с целью максимального удовлетворения потребностей собственников и нанимателей жилья [2].

Таким образом, отправной точкой экономической сущности категории «качество» по отношению к ЖКУ являются потребности пользователей – собственников и нанимателей жилья. Изначально они предполагаются, а в последующем устанавливаются в соответствующих нормативных документах в форме показателей качества и становятся обязательными для соблюдения и выполнения экономическими субъектами сферы ЖКХ. По своему функциональному назначению эти показатели можно ранжировать по видам и категориям в соответствии с различными требованиями к качеству ЖКУ, предъявляемыми собственниками и нанимателями жилья. Отсюда вытекает еще одно определение экономической сущности категории «качество» применительно к ЖКУ – его следует понимать как степень соответствия присущих конкретной услуге свойств и характеристик потребностям собственников и нанимателей жилья, выраженную через соответствующие показатели, установленные в нормативных документах.

Учитывая, что абсолютное большинство услуг имеет нематериальный характер, а их материализация происходит только в момент потребления, то есть в результате взаимодействия экономического субъекта и конкретного пользователя, сформулируем обобщенный подход к раскрытию экономической сущности категории «качество» применительно к ЖКУ. Конкретная услуга может считаться обладающей надлежащим качеством при условии, если, с одной стороны, конкретный экономический субъект сферы ЖКХ обладает надлежащими способностями и потенциалом производства данной услуги при условии соблюдения и выполнения установленных в нормативных документах показателей качества. А с другой стороны, любой потребитель данной услуги будет воспринимать ее как полностью соответствующую требованиям нормативных документов и указанным в них показателям.

3. Подходы к решению проблемы повышения качества жилищно-коммунальных услуг за рубежом

В настоящее время экономические субъекты, обеспечивающие управление и эксплуатацию существующего жилищного фонда нашей страны, по целому ряду объективных (значительный физический износ оборудования и сетевой инфраструктуры) и субъективных (медленные темпы внедрения инновационных механизмов взаимодействия экономических субъектов и др.) причин не могут в полной мере обеспечить собственников и нанимателей жилья даже минимальным объемом ЖКУ надлежащего качества.

Более того, по сравнению с большинством развитых стран сфера ЖКХ России пока еще значительно уступает по ассортименту и качеству ЖКУ, предоставляемых собственникам и нанимателям жилья [5]. Сложившаяся ситуация во многом объясняется разными подходами к управлению и эксплуатации существующего жилищного фонда. За рубежом повышение качества ЖКУ во многом основывается на выделении управления и эксплуатации существующего жилищного фонда в самостоятельный вид деятельности. Такой подход стимулирует создание конкурентного рынка профессиональных управляющих компаний и способствует привлечению малого бизнеса в сферу ЖКХ. В результате на рынке ЖКУ имеет место постоянный рост предложения услуг по управлению жилищным фондом, а собственники и наниматели жилья практически всегда могут выбрать ту управляющую компанию, которая способна предоставить им услуги более высокого качества и широкого ассортимента. Покажем это на примере двух стран, которые являются нашими северными соседями.

Так, в Швеции контроль качества ЖКУ, предоставляемых собственникам и нанимателям жилья обеспечивают их союзы и ассоциации, которые достаточно широко развиты по всей стране. Как правило, каждый союз или ассоциация имеют собственный штаб и отделения на уровне регионов и муниципалитетов, которые организованы по территориальному признаку. Естественно, что через эти организации происходит взаимодействие с муниципалитетами и государственными органами власти, а также проводится мониторинг цен по всему ассортименту ЖКУ. В состав членов таких союзов и ассоциаций сегодня входят сотни тысяч собственников и нанимателей жилья. Главная цель этих организаций заключается в привлечении собственников и нанимателей жилья к процессу управления его эксплуатацией и повышению их заинтересованности в получении качественных ЖКУ. Для ее достижения обычно применяют одну из двух распространенных моделей - модель «скидки» или модель «амортизации». В основу модели «скидки» положена возможность выбора того ассортимента услуг, которые желает получать собственник или наниматель жилья. Оплата услуг устанавливается пропорционально выбранному ассортименту. Модель «амортизации» основывается на экономном расходовании всех видов потребляемых коммунальных ресурсов. Естественно, что при большей экономии ресурсов собственник или наниматель жилья в меньшем размере оплачивает потребляемые им ЖКУ [4].

В Финляндии жилищный фонд представлен порядка 1,4 млн. домов. Контроль за качеством предоставления ЖКУ осуществляют около 70 тыс. акционерных обществ, в которые объединены собственники и наниматели жилья. Из них почти 50 тыс. привлекают для этого частных операторов, которые одновременно заняты и управлением эксплуатацией жилищного фонда, а еще примерно 20 тыс. занимаются контролем и управлением эксплуатацией жилищного фонда самостоятельно [4].

Частные операторы осуществляют контроль качества предоставления ЖКУ и управление эксплуатацией жилищного фонда на основании договоров, в которых четко оговариваются все условия предоставления ЖКУ, их ассортимент и стоимость. В свою очередь, частные операторы на конкурсных

условиях могут выбрать для предоставления ЖКУ эксплуатирующую организацию, которая будет по договору либо самостоятельно оказывать услуги, либо привлекать для этого другие специализированные компании. Эксплуатирующая организация ежегодно отчитывается перед собственниками и нанимателями жилья о своем финансовом положении. Благодаря такому подходу сфера ЖКХ в Финляндии отличается высоким качеством ЖКУ, которые предоставляются потребителям практически бесперебойно.

В Финляндии сфера ЖКХ уже давно стала нормальным бизнесом, который устойчиво функционирует в любых условиях. При этом не важно, как осуществляется управление жилищным фондом, поскольку вся система управления построена на единых принципах: сокращение издержек, экономия ресурсов и внедрение инновационных технологий. Например, для получения тепловой энергии можно использовать три источника - уголь, газ и энергию гидроэлектростанций. Выбор, как правило, делается в пользу более дешевого источника ресурсов, а на случай непредвиденного повышения пиковых нагрузок в крупных городах имеются резервные котельные с необходимыми запасами ресурсов.

Муниципалитеты внимательно отслеживают деятельность частных операторов с тем, чтобы они не имели явно выраженных конкурентных преимуществ, а также следят за тем, чтобы любой собственник или наниматель жилья имел не только право, но и технические возможности для выбора альтернативного поставщика ЖКУ. Для этого он должен всего лишь своевременно оплачивать предоставляемые ЖКУ от альтернативного поставщика.

Естественно, что для поддержания коммунальной инфраструктуры в рабочем состоянии и ее обновления требуются определенные финансовые ресурсы. Для их минимизации в Финляндии не допускают износа коммунального оборудования более 60%. Поэтому объем единовременно привлекаемых финансовых ресурсов, как правило, не значителен. Поступление необходимых объемов финансовых ресурсов происходит всегда своевременно, поскольку система управления сферой ЖКХ проста и прозрачна, а получение кредита не является проблемой ни для муниципалитета, ни для частного оператора [4].

Обобщая используемые за рубежом подходы к решению проблемы повышения качества предоставления ЖКУ собственникам и нанимателям жилья, можно сделать вывод о том, что для достижения этой цели они объединяются в некоммерческие потребительские организации, которые осуществляют управление и эксплуатацию жилищного фонда при одновременном контроле качества предоставляемых ЖКУ. В большинстве стран получили распространение такие формы объединений собственников и нанимателей жилья, как: территориальные сообщества, кондоминиумы и жилищные кооперативы в США и Канаде; союзы и ассоциации в Швеции; акционерные общества в Финляндии. Именно эти структуры в настоящее время обеспечивают предоставление ЖКУ надлежащего качества и дальнейшее повышение его уровня.

4. Методический инструментарий измерения и оценки качества ЖКУ

По мнению автора, методический инструментарий измерения и оценки качества ЖКУ должен аккумулировать в себе числовые оценочные измерения потребительских, технических и эксплуатационных

свойств услуги, а также ее эффективность, выраженные аналитически, при помощи формализованных оценок или измеренные с применением метрологических средств и приборов. Функциональная схема, отражающая понятие идентифицированного качества ЖКУ показана на рисунке.

Оценивание качества ЖКУ имеет системотехнический характер, поскольку оно охватывает всю совокупность указанных выше оценочных измерений [8]. Идентификация качества ЖКУ происходит изначально при ее проектировании, когда формируется целевая задача предоставления нового вида услуг. Кроме этого она может иметь место при проведении экспресс-оценки нескольких видов ЖКУ, когда требуется решить задачу по определению наиболее качественной услуги из представленных в группе.



Рисунок 1. Функциональная схема, отражающая понятие идентифицированного качества ЖКУ.

Качество ЖКУ определяется совокупностью ее свойств и характеристик, отражающих ее способность удовлетворить потребности собственников и нанимателей жилья. Поскольку оценивание качества ЖКУ, как правило, всегда осуществляется с учетом запросов и требований ее конкретных потребителей, то выбор оценочных показателей качества должен основываться на тщательном изучении всех ее существенных свойств. Форма, в которой производится оценивание качества ЖКУ, обуславливается его целями и задачами. При оценивании качества ЖКУ обычно решается следующая задача – за определенное время необходимо определить из ряда рассматриваемых ЖКУ наиболее качественную в зависимости от совокупности ее функциональных свойств и характеристик, используя для этого подходящий математический аппарат и допустимый методический инструментарий.

В соответствии с основными функциональными свойствами и характеристиками ЖКУ их качество принято оценивать с учетом различных показателей: единичных (для характеристики частного качества); определяющих (доминирующих в оценке качества); обобщенных (учитывающих одновременно несколько качественных показателей); интегральных (оценивающих практически одновременно всю совокупность функциональных свойств и характеристик). С позиции оценивания качества ЖКУ наиболее предпочтительно

иметь на выходе интегральные показатели, однако это не всегда удается сделать, поскольку многие функциональные свойства и характеристики этих услуг пока еще остаются не раскрытыми.

Поскольку оценивание качества ЖКУ в настоящее время является актуальной задачей, то для ее решения важно иметь существующий или разработать новый методический инструментарий оценивания с учетом особенностей предоставления ЖКУ, а также их функциональных свойств и характеристик.

Процесс оценивания качества ЖКУ условно можно разделить на три этапа:

- 1) системное оценивание, которое включает в себя формирование степеней идентифицированного качества с обязательным определением числовых значений функциональных свойств и характеристик ЖКУ;
- 2) экспертное оценивание, в результате которого осуществляется ранжировании степеней идентифицированного качества ЖКУ по их весовому значению;
- 3) расчетное оценивание, которое позволяет выполнить расчет степеней качества и провести натурные или стендовые испытания качественных характеристик конкретной ЖКУ.

На этапе системного оценивания основным предметом рассмотрения является определение таких степеней качества, которые имеют числовые меры, получаемые путем расчетов или измерений, и объективно характеризуют качество конкретной ЖКУ. При системном оценивании качества ЖКУ рассматривается как система, совокупность степеней качества которой позволяет объективно судить о достигнутом уровне качества. Представление о целостности системы оценивания базируется на необходимом и достаточном количестве системообразующих степеней качества. При этом некоторые степени качества могут быть сформированы, но в процессе его идентификации может оказаться, что будут получены не вполне удовлетворительные результаты. База данных степеней качества является открытой системой, а сама система оценивания качества ЖКУ может рассматриваться как многомерная и многосвязная.

На этапе экспертного оценивания качества ЖКУ формируется группа из 5-ти – 7-ми узких специалистов, хорошо знакомых с услугами данного вида. Имея в наличии сформированную базу степеней качества, они ранжируют их по значимости, то есть по весовым значениям. В предлагаемой методике оценивания используется двоичная числовая мера, поэтому ранг значимости представляет собой не что иное как весовой коэффициент. Результатом экспертного этапа оценивания качества ЖКУ является экспертное заключение.

На этапе расчетного оценивания качества ЖКУ определяются расчетные значения степеней качества. На основании числовых мер по всем степеням качества, полученным на предыдущем этапе, формируются оценки качества ЖКУ в двоичной системе счисления. Полученную двоичную меру переводят в десятичную и присваивают конкретной ЖКУ оценку в десятичной системе счисления. При этом можно утверждать, что чем выше числовая оценка, тем более высокий уровень качества имеет конкретная ЖКУ.

Заключение

На основе полученных в ходе проведения исследований результатов можно сделать следующие выводы:

1. Несмотря на динамичный рост оборота финансовых средств в сфере ЖКХ в последние годы, процесс ее реформирования идет недостаточно быстрыми темпами. Большинство из поставленных целей на данный момент не достигнуто, а имеющиеся положительные результаты никого не могут убедить в успешном проведении рыночных реформ в сфере ЖКХ.

2. Определено экономическое содержание категории «качество ЖКУ», под которым следует понимать определенную степень соответствия присущих конкретной услуге свойств и характеристик потребностям собственников и нанимателей жилья, выраженную через соответствующие показатели, установленные в нормативных документах.

3. Раскрыта экономическая сущность некоторых подходов к решению проблемы повышения качества жилищно-коммунальных услуг за рубежом на примере таких стран как Швеция и Финляндия. Обобщая используемые за рубежом подходы, можно сделать вывод о том, что для решения проблемы повышения качества предоставления ЖКУ собственники и наниматели жилья объединяются в некоммерческие потребительские организации, которые осуществляют управление и эксплуатацию жилищного фонда при одновременном контроле качества предоставляемых ЖКУ.

4. Предложен новый методический инструментарий измерения и оценки качества ЖКУ, которые объединяет в себе числовые оценочные измерения потребительских, технических и эксплуатационных свойств самих услуг, а также их эффективность, через выраженные аналитически показатели, которые получены при помощи формализованных оценок или в результате проведения измерений с применением метрологических средств и приборов.

Библиографический список

1. ГОСТ ISO 9000_2011 [Электронный ресурс]. URL – <http://docs.cntd.ru/document/1200093424> (дата обращения - 20.01.2018).
2. Жилищный кодекс Российской Федерации. – М.: Норматика, 2017. – 160 с.
3. Жилищное хозяйство в России. 2016: Статистический сборник. – М., Росстат, 2016. – 63 с.
4. Зарубежный опыт управления многоквартирными домами [Электронный ресурс]. URL – <http://maxpark.com/community/4701/content/3451982> (дата обращения 20.01.2018).
5. Комиссарова Л.А. Жилищно-коммунальное хозяйство как объект инновационного развития // Вестник НГИЭИ. – 2014. – №5(36). – С. 73-79.
6. Ларин С.Н., Хрусталёв Е.Ю. Повышение качества жилищно-коммунальных услуг как основная цель комплексной модернизации сферы ЖКХ // Политематический научный электронный журнал КубГАУ

[Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2017. – №02(126). URL – <http://ej.kubagro.ru/2017/02/pdf/06.pdf>. – IDA [article ID]: 1261702006. [http://dx.doi.org/ 10.21515/1990-4665-126-006](http://dx.doi.org/10.21515/1990-4665-126-006).

7. Павленков М.Н., Кемайкин Н.К. Социально-экономические аспекты взаимодействия участников в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Российское предпринимательство. – 2013. – № 24 (246). – С. 198-204.

8. Правила предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 06.05.2011 № 354.

9. Распоряжение Правительства РФ. Комплексная программа реформирования и модернизации ЖКХ на период 2010-2020 гг.: распоряжение Правительства: [№ 102-р принято 2 февраля 2010 года]. – М.: Собрание законодательства РФ, 15.02.2010, №7, ст.769.

10. Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением правительства РФ № 80-р от 26 января 2016 года.

УДК 330.34

Ларин С.Н., Соколов Н.А. Возможные сценарии развития российской экономики в условиях действующих санкционных ограничений

Possible scenarios for the development of the Russian economy in conditions
existing sanctions restrictions

Ларин С.Н., Соколов Н.А.

1. Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник
2. Кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, Москва
Larin Sergey Nikolaevich, Sokolov Nikolay Aleksandrovich
1. Candidate of Technical Sciences, Leading Researcher
2. Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Leading Researcher
FGBUS Central Economical and Mathematical Institute RAS, Moscow

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые из прогнозных сценариев развития российской экономики в 2017-2020 годах с учетом негативного влияния санкционных ограничений. Они разработаны специалистами ведущих зарубежных и отечественных организаций, основной профиль деятельности которых связан с прогнозированием развития экономики отдельных стран или конкретной страны и оценкой его динамики. В этой связи объектом исследования в данной статье была выбрана российская экономика, а предметом исследования стали прогнозные сценарии ее развития на ближайшие три года. Основная задача исследования заключалась в выявлении наличия влияния ключевых факторов и перспектив реализации новых возможностей для восстановления и перехода к устойчивому росту российской экономики. Для ее решения нами был рассмотрен ряд прогнозных сценариев развития российской экономики и выявлены ключевые факторы, способствующие их реализации. Кроме того, был проведен сопоставительный анализ прогнозных сценариев, разработанных специалистами ведущих зарубежных и отечественных организаций. Его результаты, а также статистические оценки текущего состояния позволили сформулировать вывод о том, что, несмотря на негативное влияние комплекса санкционных ограничений, российская экономика в течение 2017 года продемонстрировала более высокие темпы восстановительного роста и опережающего развития в ряде ведущих отраслей. Данный факт служит убедительным подтверждением наличия у российской экономики значительного потенциала для восстановления и перехода к устойчивому росту, а также возможностей для минимизации негативного влияния санкционных ограничений в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: российская экономика, санкционные ограничения, оценка влияния, сценарии развития.

Abstract. In the article some of the forecast scenarios of the development of the Russian economy in 2017-2020 are considered taking into account the negative influence of sanctions restrictions. They are developed by specialists of leading foreign and domestic organizations whose main activity profile is related to forecasting the development of the economy of individual countries or a particular country and assessing its dynamics. In this regard, the object of the study in this article was chosen by the Russian economy, and the subject of the study were the forecast scenarios of its development for the next three years. The main objective of the study was to identify the presence of the influence of key factors and the prospects for realizing new opportunities for recovery and transition to a sustainable growth of the Russian economy. To solve it, we considered a number of forecast scenarios for the development of the Russian economy and identified key factors that facilitate their implementation. In addition, a comparative analysis of forecast scenarios developed by specialists from leading foreign and domestic organizations was carried out. Its results, as well as statistical assessments of the current state, made it possible to formulate the conclusion that, despite the negative impact of the sanctions package, the Russian economy in 2017 demonstrated higher rates of recovery growth and outstripping development in a number of leading industries. This fact is a convincing confirmation of the Russian economy's significant potential for recovery and transition to sustainable growth, as well as opportunities to minimize the negative impact of sanctions restrictions in the short term.

Keywords: *Russian economy, sanctions restrictions, impact assessment, development scenarios.*

Введение

Четыре года прошло с момента введения США, большинством стран-членов ЕС и рядом других экономически развитых стран (Австралия, Канада, Япония и др.) комплекса санкционных ограничений, направленных на удушение развития российской экономики. За это время стал очевиден достаточно существенный ущерб от этих ограничений, который испытала на себе как экономика России в целом, так и ее отдельные отрасли и сектора, а также домохозяйства. Прежде всего, его ощутили ключевые сектора российской экономики – нефтегазовый и военно-промышленный комплексы, практически вся сфера космической деятельности и многие отрасли тяжелой промышленности (машино- и станко- строительный комплекс, транспортный и кораблестроительный комплексы, автомобильная и авиационная промышленность, промышленность строительных материалов и др.), целый ряд конкретных предприятий и корпораций, а также отдельные физические лица, списки которых с определенной периодичностью обновляются и расширяются [12]. Предпринимаемые странами-инициаторами введения санкционных ограничений шаги и меры в международной политике с большой уверенностью позволяют утверждать, что их смягчения или отмены не предвидится даже в отдаленном будущем.

Объекты и методы исследования

Ситуация на международной арене все с большей определенностью складывается в сторону достаточно длительного периода действия санкционных ограничений против российской экономики. Но это совсем не означает, что Россия безропотно смирится с таким положением. Скорее, следует ожидать ответной реакции и принятия комплекса асимметричных мер для противостояния санкционным ограничениям и снижения их негативного влияния на развитие российской экономики. В этой связи представляется целесообразным исследовать возможности и проанализировать различные сценарии развития российской экономики, сделанные как зарубежными, так и отечественными специалистами, экспертами и аналитиками. В данной статье будут представлены такого рода прогнозные оценки, а также кратко проанализированы определяющие их условия.

Экспериментальная часть

1. Оценка перспектив развития российской экономики иностранными аналитиками

Как правило, иностранные аналитики дают менее оптимистичные оценки текущего состояния и прогнозы ожидаемых перспектив развития российской экономики по сравнению с отечественными специалистами из Правительства РФ, Центрального Банка РФ, профильных министерств и ведомств. Это объясняется, главным образом, тем обстоятельством, что они вынужденно оперируют с ограниченными объемами экономической информации и не могут видеть общую картину происходящих изменений в российской экономике изнутри. Поэтому зарубежные аналитики и специализированные агентства проявляют

осторожность в своих оценках. Учитывая высокую нестабильность внешних рынков, наличие внутренней инфляции и незавершенность процессов структурной перестройки, в своих прогнозах они предполагают достаточно длительный период развития российской экономики с незначительными темпами роста.

1.1 Прогнозные сценарии аналитиков Всемирного банка

Аналитики Всемирного банка (ВБ) сочли оправданным принятие Правительством РФ специального антикризисного плана, а также усилия государства по привлечению средств из резервного фонда для финансирования достаточно значительного (до 2,4% ВВП) дефицита бюджета в 2015 году. По их мнению, наибольший ущерб от действия санкционных ограничений испытала на себе экономика домохозяйств. Их следствием стала резкая девальвация рубля, обесценивание валюты до 12% и рост инфляции более 9%. В результате этого сократился реальный уровень заработной платы, пенсий и других социальных пособий, что привело к снижению потребления населения в 2015 году на 9,6%. На этом фоне Центральному банку России удалось выработать и реализовать на практике грамотно обоснованную монетарную политику, основная цель которой заключалась в постепенном снижении уровня инфляции в стране. Эта политика привела к тому, что уже в конце 2017 года реальный уровень инфляции составлял 2,4% при установленном его плановом значении 4% [10].

В отчете Всемирного банка отмечено, что изменения в мировой рыночной конъюнктуре привели к осознанию необходимости ускоренного перехода экономической политики России от доминирования экспорта сырьевых ресурсов к инновационному развитию нетрадиционных отраслей ее экономики. Практика показала, что сырьевая направленность развития российской экономики сделали ее зависимой от снижения рыночных цен на энергоносители и введение санкционных ограничений на закупки высокотехнологичного оборудования и комплектующих иностранного производства. Данное обстоятельство стало подтверждением необходимости проведения в экономике страны структурных преобразований, в том числе реформирования нормативно-правовой и законодательной базы, повышения прозрачности ведения бизнеса и повышения обоснованности проводимой экономической политики в целом. Именно сегодня внешние обстоятельства заставляют руководство страны приступить к реальному осуществлению структурных преобразований.

Прогнозные сценарии специалистов ВБ по дальнейшему развитию российской экономики отличаются друг от друга по уровням динамики ее восстановления, а также по учету степени влияния внешних факторов на рост благосостояния населения. Так, базовый сценарий предполагает среднюю цену на нефть в 2016 году в пределах 37-40 долл США за баррель с последующим ростом ее ценовых котировок в течение 2017 года до 50 долл США за баррель (рисунок 1). При этом в условиях базового сценария предполагается сохранение действия всего комплекса санкционных ограничений до 2018-2020 годов. При реализации базового сценария ВВП российской экономики к концу 2016 года снизится еще на 1,9%, а незначительный рост этого

показателя ожидается не ранее 2017 года примерно на 1,1%. И только в 2018 году российская экономика будет расти более высокими темпами - до 1,8% ВВП [10].

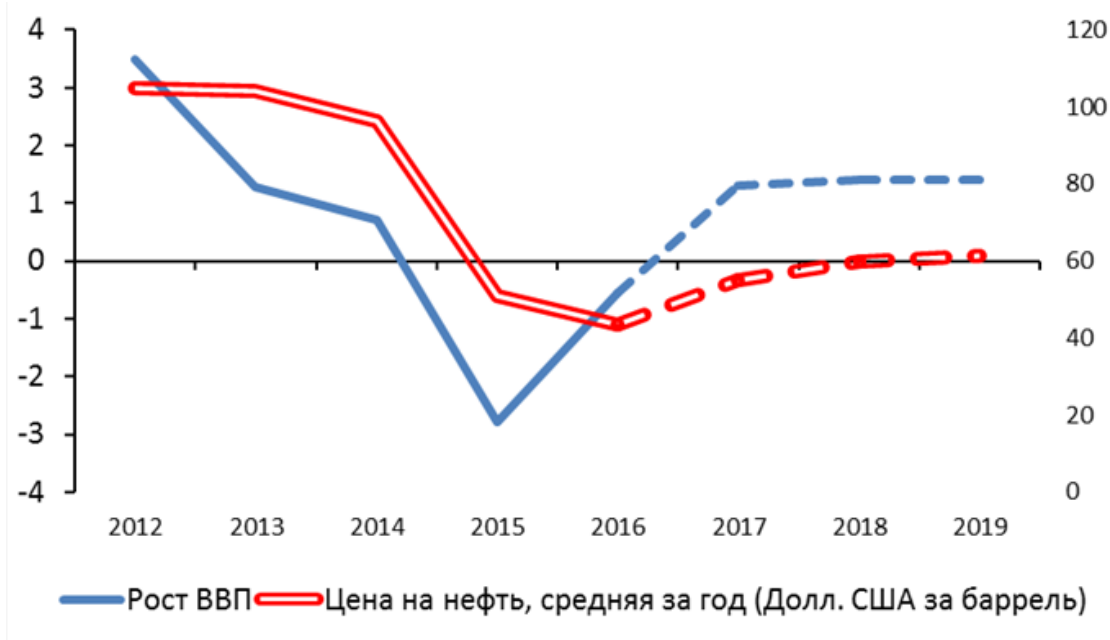


Рисунок 1. Зависимость роста ВВП российской экономики от динамики рыночных ценовых котировок на нефть.

Источники: составлено по данным Росстата и Всемирного банка [3].

Позитивный и негативный сценарии развития российской экономики основаны на отклонениях в динамике рыночных ценовых котировок на нефть в сторону их роста или снижения соответственно. Позитивный сценарий предусматривает положительную динамику рыночных ценовых котировок на нефть. Однако даже при таком развитии событий нет достаточных оснований для прогнозирования резкого роста российской экономики, поскольку высокая волатильность ценовых котировок на рынках углеводородного сырья будет способствовать повышению внешних рисков. Только проведение реальной реструктуризации российской экономики позволит надеяться на улучшение основных макроэкономических показателей. Последствия шоков 2014 и 2015 годов выразятся в дальнейшем снижении ВВП на 0,7% в 2016 году, и только затем ожидается незначительный рост этого показателя по сравнению с базовым сценарием в 2017 году до 1,7% с последующим его увеличением в 2018 году до 2%.

Негативный сценарий предусматривает отклонение динамики рыночных ценовых котировок на нефть в сторону уменьшения по сравнению с базовым сценарием. В этом случае негативное влияние внешних рисков на российскую экономику продолжится, что приведет к потере в 2016 году до 2,5% ВВП.

Восстановления развития российской экономики следует ожидать не ранее 2017 года - сначала на $0,3 \div 0,5\%$ ВВП, а к концу 2018 года этот показатель может вырасти до $1,6 \div 1,8\%$ [2].

Указанные выше прогнозные сценарии роста ВВП в 2017-2019 годах приведены на рисунке 2.

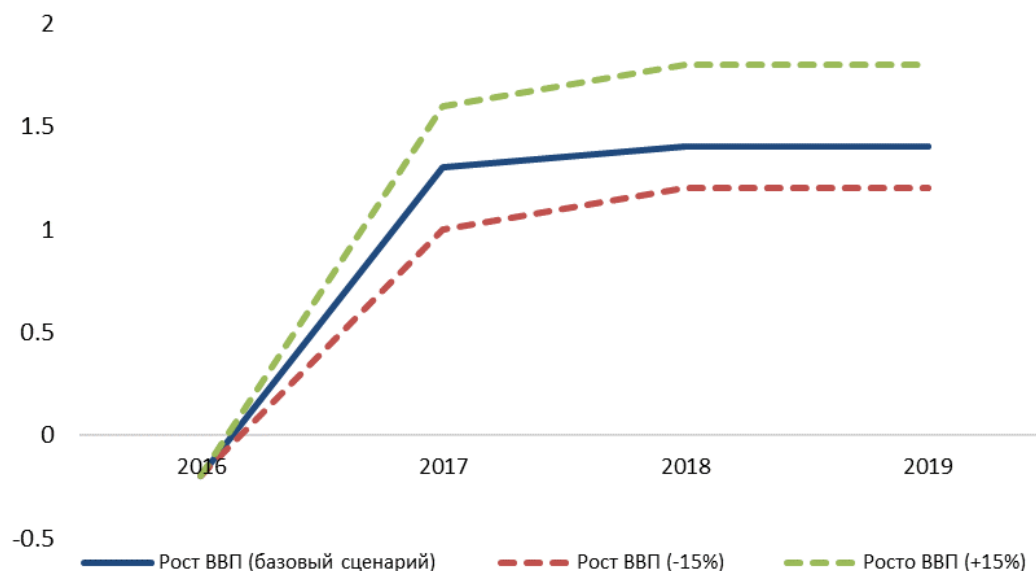


Рисунок 2. Прогнозные сценарии роста ВВП российской экономики в 2017-2019 годах.

Источник: составлено по материалам официального сайта Всемирного банка [3].

По прогнозам ВБ можно сделать вывод о том, что российская экономика вышла из рецессии и вернулась к умеренным темпам роста в 2017 году.

1.2 Прогнозы специалистов Европейской комиссии

Специалисты Европейской комиссии немного повысили свои предыдущие прогнозы относительно развития российской экономики на период 2017-2019 годов. Так, улучшение прогноза относительно роста ВВП они связывают с некоторой стабилизацией курса рубля и динамики рыночных ценовых котировок на рынках углеводородного сырья. Основываясь на действии указанных факторов, они полагают, что рост ВВП российской экономики на конец 2017 года составит 1,7%, но затем в этом прогнозе преобладают пессимистические оценки, согласно которым ожидаемый рост ВВП российской экономики замедлится до 1,6% на конец 2018 года с последующим его снижением до 1,5% на конец 2019 года [16].

Такие прогнозы были сделаны на основании корректировок роста ВВП российской экономики, сделанных в первой декаде ноября 2017 года крупнейшим швейцарским банком UBS и Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), которые пересмотрели свои оценки по темпам роста этого показателя в

2017 году соответственно с 1,6% до 1,9% и с 1,2% до 1,8%. Кроме того, ЕБРР скорректировал прогнозы роста ВВП российской экономики и на 2018 год с 1,4% до 1,7%. При этом, по мнению специалистов ЕК, негативное влияние на темпы роста экономики РФ окажут недостаточная финансовая консолидация активов банковского и реального секторов, продление действия санкционных ограничений, а также недостаточно быстрая ее структурная перестройка. Ожидается, что очередное продление санкционных ограничений окажет негативное влияние на рост российской экономики в средне- и долго- срочной перспективе, поскольку оно, по-прежнему, будет сдерживать доступ российских банков и предприятий реального сектора к внешним источникам финансирования [16, р.154].

В материалах ЕК отмечается, что перспективы роста российской экономики пока еще сильно зависят от перспектив роста сырьевых добывающих отраслей как по значению показателя добавленной стоимости, так и по генерации налоговых поступлений. По прогнозным оценкам значительных сдвигов в этом направлении в 2017-2019 годах не ожидается. Так же сохраняют свое влияние внутренние факторы, препятствующие росту российской экономики, такие как: неблагоприятная среда для ведения бизнеса, недостаточный приток реальных инвестиций, медленные преобразования на рынке труда и др. Учитывая сохранение слабой динамики реформ, можно с уверенностью утверждать, что эти недостатки еще больше усилят риски в финансовом секторе, а финансовые ограничения, по всей вероятности, будут оказывать негативное влияние на рост российской экономики в ближайшей перспективе.

Вместе с тем к концу 2018 года специалисты ЕК прогнозируют снижение в России безработицы до 5,6% и темпов инфляции до 4,7%.

Основные показатели развития российской экономики и их прогнозные оценки, сделанные специалистами ЕК, приведены в таблице 1 [16, р.154].

1.3 Прогнозные оценки перспектив развития российской экономики МВФ

В основу формируемых Международным валютным фондом (МВФ) прогнозных оценок перспектив развития российской экономики положен учет совокупного влияния двух основополагающих факторов, а именно: тенденции роста долгосрочных рисков при относительной стабилизации рубля и незначительного увеличения ценовых котировок нефти на мировых рынках, а также дальнейшее проведение Центральным Банком России жесткой денежно-кредитной политики. Базовый сценарий МВФ на 2017 год сформирован, исходя из уровня ценовых котировок нефти 50,6 долл США за баррель (для марки Brent).

Таблица 1

Основные показатели развития российской экономики и их прогнозные оценки

Основные показатели	млрд руб.	%, ВВП	Годовое процентное изменение					
			2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП	86043,6	100	0,7	-2,8	-0,2	1,7	1,6	1,5
Частное потребление	44273,3	51,5	2,0	-9,7	-4,5	2,4	2,6	2,5
Общественное потребление	15549,4	18,1	-2,1	-3,1	-0,5	0,2	-0,4	-0,2
Валовое накопление основного капитала	17169,5	20,0	-1,3	-10,4	-1,4	3,5	2,3	2,0
Экспорт (товары и услуги)	22124,4	25,7	0,5	3,7	3,1	5,1	4,3	4,2
Импорт (товары и услуги)	17685,8	20,6	-7,3	-25,8	-3,8	9,7	6,2	5,9
ВНД (дефлятор ВВП)	83970,0	97,5	1,1	-2,2	-0,2	1,8	1,6	1,6
Занятость			0,2	1,1	-2,1	0,1	0,1	0,1
Уровень безработицы			5,2	3,9	5,7	5,4	5,2	4,9
Индекс потребительских цен			7,8	15,5	7,1	3,9	3,7	3,5
Торговый баланс (товары)			9,0	10,7	7,0	7,5	7,4	7,2
Баланс текущего счета			2,6	4,8	1,8	2,0	1,8	1,5
Общий баланс			-1,0	-3,4	-3,7	-2,5	-1,7	-1,1
Общий валовой долг			16,1	15,9	16,3	15,6	15,3	14,4

По данным доклада о развитии мировой экономики МВФ прогнозируемые темпы роста ВВП российской экономики будут иметь незначительную положительную динамику до 1,5% ежегодно, начиная с 2018 года [18]. При этом МВФ исходит из дальнейшего снижения оценок инфляции в России, которые уже в 2018 году должны стать ниже до 4% и приблизиться к среднему для крупных «нефтяных» экономик уровню, таких как Казахстан, Азербайджан и Нигерия (рисунок 3).

Эксперты МВФ полагают, что с учетом вынужденно проводимой жесткой денежно-кредитной политики и всемерной экономии средств бюджета Правительству РФ не удастся оперативно использовать для ускорения экономического роста институциональные факторы. Хотя определенные предпосылки для этого в 2017-2021 годах будут созданы, а именно: ожидается, что сбережения населения превысят валовые накопления основного капитала на 3,5-4,0% ВВП, а их доля в ВВП будет увеличиваться с 22,4% в 2018 году до 24% в 2021 году. Но при этом низкая инвестиционная активность не позволит обеспечить поступательный рост чистого экспорта, который в условиях девальвации рубля мог бы повлечь за собой рост ВВП российской экономики в анализируемом периоде. Кроме этого, физические объемы импорта в стоимостном выражении в этом периоде могут превышать темпы прироста объемов экспорта, значение которых прогнозируется на уровне 1-3% в год. Они соответствуют средним значениям для нефте-зависимых экономик, но эти прогнозные оценки явно ниже по сравнению с такими странами, как Казахстан или Нигерия. Однако даже при незначительной динамике прироста объемов экспорта баланс счета текущих операций в российском бюджете

останется на уровне от 3,9% ВВП в 2018 году до 4,4% ВВП в 2021 году [1]. Это дает все основания прогнозировать стабильность развития российской экономики и устойчивость валютного курса рубля.

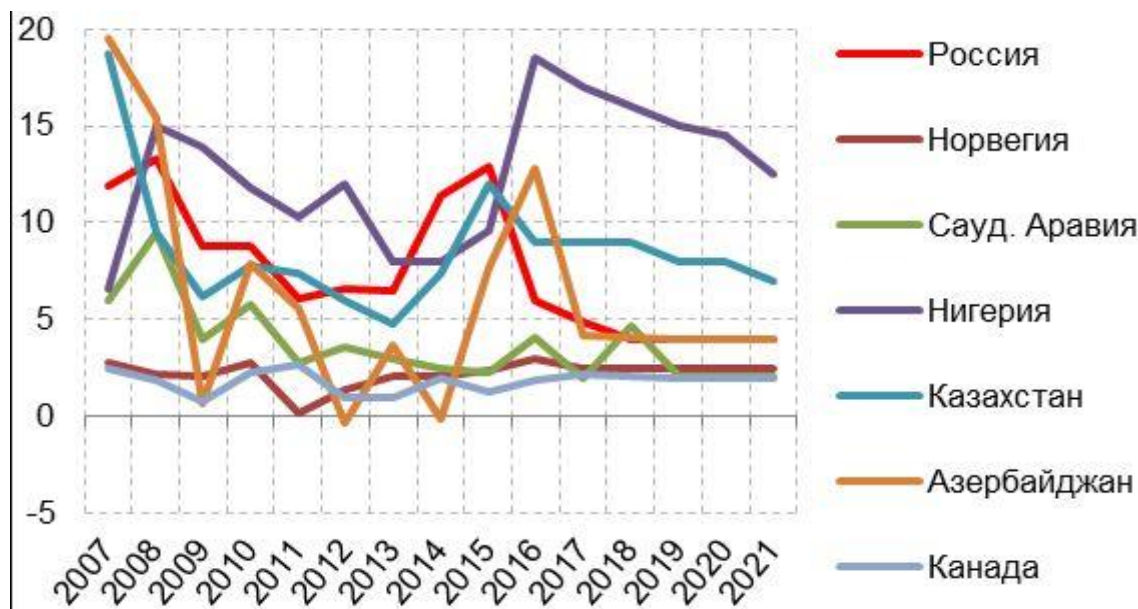


Рисунок 3. Фактические темпы и прогноз динамики инфляции, в %.

Источник: составлено по материалам официального сайта МВФ [1].

1.4 Прогноз экспертов аналитического агентства Standart & Poor's

Эксперты аналитического агентства Standart & Poor's (S&P), прогнозируют переход к развитию российской экономики в течение 2017 года, который, по их расчетам, приведет к росту ВВП на 1,4%. Однако, это значение не может быть признано оптимальным, поскольку реальное развитие российской экономики эксперты агентства связывают только с проведением ее реструктуризации. До проведения структурных преобразований российская экономика, по их мнению, будет оставаться подверженной влиянию динамики рыночных ценовых котировок на рынках углеводородного сырья. При устойчивых ценовых котировках или их незначительном росте значение показателя ВВП российской экономики может в 2018-2020 годах увеличиться до 1,7% по сравнению с 2017 годом. В случае снижения ценовых котировок рост показателя ВВП российской экономики будет характеризоваться меньшими значениями. Эксперты агентства прогнозируют рыночные ценовые котировки на нефть в 2017 году на уровне в 52,4 долл США за баррель. Специалисты Международного валютного фонда ожидают, что значения рыночных ценовых котировок на нефть в 2017 году установятся на уровне около 50,6 долл США за баррель в 2017 году с возможным их ростом до 53,1 долл США за баррель в 2018 году [4].

Эксперты агентства S&P полагают, что при незначительном повышении макроэкономических показателей российская экономика сможет обеспечить нормальное функционирование своего банковского сектора. Рассчитывать же на рост потребления со стороны населения пока еще рано, поскольку падение его реальных доходов сказалось достаточно существенным. Для восстановления потребления населения на уровне 2014 года по оценкам экспертов агентства необходимо обеспечить ежегодный рост, прежде всего, заработной платы, в пределах от 10% до 12%.

Основываясь на приведенных выше прогнозах, Международное аналитическое агентство (S&P) 17 марта 2017 года также повысило и прогноз по суверенному рейтингу России со «стабильного» до «позитивного» [14].

1.5 Прогнозные оценки перспектив развития российской экономики агентства Fitch

Многие рейтинговые агентства достаточно длительное время ставили российской экономике уровень «Негативный». На этом фоне положительным исключением стали прогнозные котировки рейтингового агентства Fitch, которое еще в год назад (в октябре 2016 года) присвоило уровень «Стабильный» по долгосрочному рейтингу дефолта эмитента (РДЭ) по ряду российских банков и для российской экономики в целом (IDRs) [5]. Так же экспертами агентства Fitch было отмечено, что по сравнению с другими странами-экспортерами нефти Правительство и Центральный Банк РФ проводят более адекватную макроэкономическую политику, которая учитывает динамику изменения цен на нефть и другие природные ресурсы.

Международное рейтинговое агентство Fitch в первой декаде ноября 2017 года объявило о повышении прогноза по росту ВВП России с 1,6% до 2%, а в 2018-2019 годах рост экономики России в среднем составит 2,1% [17]. Основанием для этого стала реализация среднесрочной налоговой стратегии в России, в соответствии с которой планируется замораживание или снижение бюджетных расходов по некоторым статьям с одновременным повышением акцизов и ряда других налоговых сборов. Тем самым, агентство признало наличие восстановительного тренда в развитии российской экономики при достижении рекордно низкого уровня инфляции и стабильности финансовой системы. В результате агентством было принято решение об изменении рейтинга России со «Стабильного» до «Позитивного» [8].

2. Оценка перспектив развития российской экономики специалистами отечественных организаций

Конечно, говорить о том, что у специалистов отечественных организаций имеется единая точка зрения относительно перспектив развития российской экономики, не имеет смысла, поскольку все специалисты подходят к решению исследуемой проблемы с учетом разных исходных данных, что, собственно говоря, и делает их оценки разными. Как правило, прогнозы правительственных организаций более оптимистичны по сравнению с оценками независимых специализированных институтов и агентств. Все они признают, что в отличие от других сырьевых экономик российская экономика реально обладает, по существу, неограниченными возможностями для быстрой адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры [15].

Многие высказываются в пользу того, что стабильное развитие российской экономики начнется уже с 2018 года. Вместе с тем, практически никто из отечественных специалистов не решается прогнозировать высокую динамику и устойчивость экономического роста. Большая часть специалистов сходится во мнении, что российской экономике удалось со второй половины 2017 года выйти из состояния рецессии и начать переход к постепенному экономическому росту пусть пока еще и с незначительной, но все-таки положительной динамикой.

2.1 Прогнозы специалистов Минэкономразвития России

Основные параметры Прогноза Минэкономразвития России на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов определены с учетом тенденций развития мировой экономики, динамики конъюнктуры спроса и предложения на внешних рынках, а также уровня влияния степени изменений внутренних условий и текущих результатов развития российской экономики в первом полугодии 2017 года [13]. В его основу положен сценарный подход, а в самом документе представлены три ожидаемых сценария развития российской экономики - базовый, консервативный и целевой. При этом все сценарии прогноза предполагают дальнейшее проведение Центральным Банком России денежно-кредитной политики, направленной на таргетирование инфляции и обеспечивающей значение целевого показателя инфляции в пределах 4% в течение всего периода прогнозирования. Кроме того, все сценарии прогноза основаны на фиксированной базовой цене нефти марки «Юралс» в размере 40 долл США за баррель в реальном выражении (в ценах 2017 г.). Такой подход предполагает взаимную увязку расходов федерального бюджета с нефтегазовыми доходами, рассчитанными при базовой цене на нефть.

Базовый сценарий предполагает сохранение комплекса действующих санкционных ограничений в отношении российской экономики на всем его протяжении, а также ответных мер, предпринятых со стороны России для минимизации их негативного влияния. Этот сценарий прогнозирует постепенное увеличение темпов роста российской экономики с 2,1% в 2017 году до 2,3% к 2020 году.

В основу целевого сценария положены внешнеэкономические предпосылки, аналогичные базовому сценарию. Его отличие заключается в более высоком демографическом прогнозе Росстата, который предполагает более высокие коэффициенты рождаемости и более высокий миграционный прирост. При реализации целевого сценария ожидается ускоренное проведение структурной перестройки российской экономики, что позволит к 2020 году выйти на показатель ее роста в 3,1% ВВП.

Консервативный сценарий прогноза предусматривает более существенное сокращение роста мировой экономики, дальнейшее ослабление рубля в связи с ухудшением условий торговли и усилением оттока капитала из страны. В этих условиях, по оценкам специалистов, темпы роста ВВП снизятся в 2018 году до 0,8% с последующим их восстановлением к 2020 году до 1,5%.

Ожидаемая динамика изменения показателя ВВП по трем основным сценариям прогноза развития российской экономики на 2018-2020 годы, сделанных специалистами Минэкономразвития, приведены в таблице 2 [13].

Таблица 2

Ожидаемая динамика изменения показателя ВВП по сценариям Минэкономразвития

Сценарии прогноза	2016	2017	2018	2019	2020
	отчет	оценка	прогноз		
Базовый	-0,2	2,1	2,1	2,2	2,3
Целевой	-0,2	2,1	2,2	2,6	3,1
Консервативный	-0,2	2,1	0,8	0,9	1,5

Если признаки стабилизации российской экономики были отмечены в отдельных ее отраслях еще во втором полугодии 2016 года, то в 2017 году восстановление экономического роста наблюдалось почти во всех отраслях. При этом основными факторами, обеспечившими положительный рост ВВП, стали восстановление запасов материальных оборотных средств (0,7%), рост инвестиций в основной капитал (0,9%) и восстановление потребительского спроса (1,2%) [7]. Главным фактором развития российской экономики в 2018-2020 годах станет рост инвестиционной активности, в основном за счет повышения доли частного капитала. Ожидается, что рост инвестиций в основной капитал приведет к постепенному увеличению показателя ВВП с 1,0% в 2018 году до 1,3% 2020 году [6].

По сравнению с предыдущими прогнозами аналитиков Минэкономразвития только консервативный сценарий ориентирован на снижение темпов роста ВВП, в то время как базовый и особенно целевой сценарии предполагают достаточно оптимистичную динамику изменения этого показателя. Очевидно, что одним из определяющих факторов для таких прогнозов стало снижение темпов инфляции до 2,4% уже к ноябрю 2017 года. Другим определяющим фактором стала динамика роста нефтяных котировок. Если в еще начале 2017 года эксперты ожидали колебания цен в пределах 40-50 долл США за баррель, то опять таки в ноябре 2017 года котировки цен на нефть превысили отметку в 60 долл США за баррель. Естественно, это не могло не отразиться на прогнозных сценариях развития российской экономики, сделанных аналитиками Минэкономразвития.

2.2 Прогнозы специалистов Центрального Банка России

Основные варианты прогнозных сценариев развития российской экономики представлены специалистами ЦБ РФ в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов», которые были одобрены Советом директоров 10 ноября 2017 года [11]. При формировании прогнозных сценариев развития российской экономики специалисты Банка России основывались на консервативных оценках инфляционных рисков, а также возможностей экономического

роста под действием внутренних факторов. Такой подход привел к устойчивой тенденции укрепления курса рубля в течение 2017 года и, тем самым, внес существенный вклад в снижение инфляции до 2,7% на конец октября этого года.

Банку России удалось целенаправленно сочетать меры государственной политики (применение инструментов рефинансирования) и усилий частного сектора по снижению издержек, укреплению финансового положения и использованию новых возможностей для восстановления и расширения производства в реальном секторе экономики. Комплекс этих мер способствовал смене в 2017 году драйвера роста промышленного производства. Так, еще во второй половине 2016 года увеличение выпуска в промышленности обеспечивалось за счет роста добычи в сырьевых отраслях, но с начала 2017 года основной вклад в повышение этого показателя уже приходился на обрабатывающие производства. Вместе с тем позитивные изменения в экономике пока еще не приобрели системного характера в ведущих отраслях и регионах страны. Поэтому, по результатам 2017 года специалисты Банка России прогнозируют прирост ВВП в пределах 1,7÷2,2%.

Прогнозируя сценарии развития ближайшей российской экономики, специалисты Банка России предполагают, что характер действия фундаментальных факторов не претерпит значительных изменений. Так, с одной стороны, отсутствие возможностей для увеличения добычи сырьевых ресурсов и наращивания объемов их поставки на международный рынок, будет существенно ограничивать потенциал роста российской экономики. С другой стороны, ограничением для роста и модернизации экономики будет выступать целый ряд внутренних факторов. Среди них – невысокое качество управления на всех уровнях, слабое развитие транспортной и логистической инфраструктуры, высокая монополизация, недостаточный объем инвестиций в развитие инновационных технологий, высокая степень износа основных фондов производства. В этих условиях темпы роста российской экономики в 2018-2020 годах, по оценкам специалистов Банка России, будут не выше 1,0÷1,5% при базовом сценарии прогноза ее развития и 1,5÷2% при альтернативном сценарии [11, С.58].

При этом в базовом сценарии замедление темпов роста ВВП российской экономики в 2018 году до 1,0÷1,5% по сравнению с 1,7÷2,2% по оценкам для 2017 года будет связано с предполагаемым снижением цен на нефть и сокращением доходов от экспорта. В течение 2019-2020 годов ожидается постепенное восстановление темпов роста ВВП до 1,5÷2%. Ожидать более высоких темпов роста ВВП в этом периоде не приходится, поскольку потенциал роста российской экономики пока еще существенно ограничен влиянием структурных факторов.

Альтернативный сценарий предполагает более высокие темпы роста заработной платы, инвестиций и потребления по сравнению с базовым, прежде всего, за счет увеличения среднегодовых котировок цен на нефть до 60 долл США за баррель в 2018-2020 годах. Это несколько увеличит ожидаемые доходы

от экспорта сырьевых ресурсов. Однако при сохранении структурных диспропорций в экономике для обеспечения части внутреннего спроса потребуется проведение достаточно масштабных импортных закупок. Поэтому ежегодный прирост показателя ВВП останется на уровне базового сценария и не превысит $1,5 \div 2\%$.

2.3 Прогнозы специалистов неправительственных российских организаций

Коллективами специалистов неправительственных российских экономических организаций - Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара (ИЭП) и Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ) - о подготовлены свои варианты сценариев развития российской экономики в 2017-2018 годах [9]. При их разработке они исходили из того, что, начиная со второй половины 2016 года, в российской экономике наметился подъем, который сохранится в течение 2017-2018 годов. При этом темпы роста российской экономики будут положительными, но невысокими, а основное влияние на ее развитие, по-прежнему, будут оказывать цены на нефть. С учетом ожидаемой динамики цен на нефть специалистами указанных выше организаций разработаны прогнозные сценарии возможного развития российской экономики в 2017-2018 годах – базовый и консервативный.

Условия базового сценария учитывают положительный тренд в нефтяных ценах в пределах 50-60 долл США за баррель. Наиболее вероятным представляется его сохранение в течение ближайших двух лет. Условия консервативного сценария основаны на нефтяных ценах до 40 долл США за баррель. При любом сценарии коллектив специалистов этих организаций прогнозирует рост показателя ВВП российской экономики. В консервативном сценарии он составит 0,6% в 2017 году и 1,7% в 2018 г., а в базовом сценарии эти показатели увеличатся соответственно до 1,4% и 2,2% [9]. Более высоких темпов роста ВВП в условиях медленного проведения структурных преобразований возможно достичь только при резком повышении котировок цен на нефть до 100 долл США за баррель, но этот вариант в современных условиях представляется маловероятным.

Нетрудно заметить, что оба из рассматриваемых сценариев предполагают сохранение неустойчивости российской экономики на период 2017-2018 годов, а ее стабилизация и перспективы уверенного роста ожидаются не ранее 2019 года. При этом специалисты полагают, что темп роста российской экономики в любом из рассмотренных сценариев не достигнет темпов роста стран, относящихся к лидерам мировой экономики. Вместе с тем в случае стабилизации нефтяных цен или их роста с одновременным замедлением инфляционных процессов в российской экономике может возобновиться рост доходов населения страны. Однако значительного роста потребительского спроса не произойдет, поскольку население предпочтет не тратить деньги, а накапливать их в условиях отсутствия стабильности. Кроме того, замедление инфляции, по мнению специалистов этих организаций, имеет временный характер. Как результат этого они прогнозируют значение показателя инфляции на конец 2018 года в пределах 6%. Как видно, позиция специалистов неправительственных российских экономических организаций отчасти противоречит заявлениям Президента

и Правительства страны, которые утверждали, что Россия преодолела кризис еще в 2015 году, а сегодня ее экономика демонстрирует устойчивый рост.

Результаты сравнения вариантов прогнозов зарубежных и российских аналитиков

Анализируя приведенные выше прогнозы развития российской экономики, можно сделать вывод о том, что практически все организации формируют их на основе оценок динамики преимущественно внешних или внутренних факторов. Однако, с течением времени большая часть этих прогнозов достаточно быстро претерпевает существенные изменения. Так, если в первой половине года 2017 года большинство иностранных аналитиков прогнозировали дальнейшее замедление рецессии в России, то в большинстве, базовых сценариев середины года в их прогнозах появляются утверждения о возможности перехода российской экономики к росту уже к концу этого года. При этом, прогнозные оценки разных организаций отличаются друг от друга в пределах от 0,5% до 1,2% (см. табл.3 [1, 3-6, 9, 11, 13, 16]).

Таблица 3

Прогнозы роста ВВП российской экономики, в %

	2016 год	2017 год	2018 год
Минэкономразвития России (10.2017)	- 0,2	2,1	2,1
Центральный Банк России (11.2017)	- 0,2	1,7÷2,2	1,0÷1,5 (базовый) 1,5÷2,0 (альтернативный)
РАНХиГС, ИЭП и ВАВТ (01.2017)	- 0,6	0,6 (консервативный) 1,4 (базовый)	1,7 (консервативный) 2,2 (базовый)
Всемирный банк (06.2017)	- 1,9	1,1	1,8
Европейская комиссия (10.2017)	-	1,7	1,6
МВФ (10.2017)	- 0,8	1,1	1,2
Агентство Standart & Poor's (10.2017)	-	1,4	1,7
Агентство Fitch (10.2017)	- 0,8	2,0	2,1

Источник: составлено по данным, размещенным на официальных сайтах организаций.

Большинство зарубежных аналитиков сходятся во мнении, что целый ряд факторов, а именно: переход к гибкому валютному курсу, проведение таргетирования инфляции и оказание своевременной поддержки финансовому сектору, - способствовали тому, что российской экономике удалось избежать значительного спада и сохранить возможности для своего постепенного восстановления и развития.

Отличие в прогнозных оценках перспектив развития российской экономики российских и зарубежных аналитиков, которая видна из данных, приведенных в таблице 3, можно объяснить разными предпосылками в прогнозах рыночных ценовых котировок на нефть. В анализируемом периоде они варьируются в пределах от 40 до 50 долл США за баррель. Для более глубокого понимания логики получения прогнозных оценок перспектив развития российской экономики экспертами МВФ, целесообразно проанализировать не на сами

значения показателей, а сопоставить динамику прогнозов ее развития с другими странами, экономика которых так же находится в зависимости от ценовых котировок нефти на мировых рынках. Это позволит более точно оценить перспективы развития российской экономики (рисунок 4).

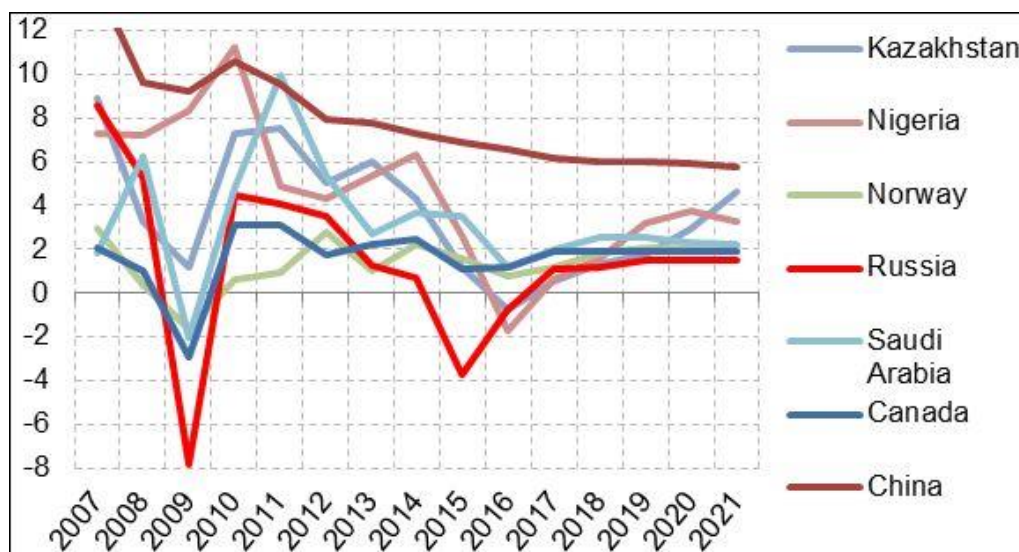


Рисунок 4. Фактические темпы и прогноз роста ВВП стран с нефте-ориентированной экономикой и Китая.

Источник: составлено по материалам официального сайта МВФ [1].

Обобщая прогнозные оценки перспектив развития российской экономики, сделанные международными организациями и специализированными агентствами, а также учитывая статистические показатели последних месяцев 2017 года, можно сделать вывод о том, что ее переход к росту уже наступил. При этом темпы роста российской экономики будут незначительно отставать от темпов роста мировой экономики в целом, но постепенно будут приближаться к ним. Это, безусловно, положительно скажется на уровне жизни населения, создаст благоприятные условия для привлечения иностранных и отечественных инвесторов, откроет новые возможности для накопления человеческого капитала и укрепит положение России на мировой арене. Очевидно, что на ближайшую перспективу перед российской экономикой будет поставлена задача не только соответствия базовым прогнозам ее развития, но и достижения более высоких темпов экономического роста и реализации новых возможностей для проведения ее ускоренной модернизации.

Заключение

На основании результатов проведенного исследования и их анализа можно сформулировать следующие выводы.

1. К развитию российской экономики в современных условиях проявляют повышенный интерес не только российские, но и ведущие зарубежные организации, для которых повышенный интерес представляет

феномен ее устойчивости к восприятию введения все новых пакетов санкционных ограничений со стороны США, стран-членов ЕС и их сателлитов в лице Австралии, Грузии, Канады, Украины, Японии и ряда других стран.

2. Большинство ведущих зарубежных организаций при прогнозировании сценариев развития российской экономики на ближайшую перспективу основаны на учете влияния лишь одного ключевого фактора, а именно – ожидаемой динамики мировых котировок цен на нефть. Однако специалисты этих организаций не располагают всей необходимой информацией для учета проводимых структурных преобразований в российской экономике. Поэтому прогнозные сценарии развития российской экономики, выполненные специалистами этих организаций, незначительно отличаются друг от друга. Они предполагают, что переход российской экономики к устойчивому росту может начаться не ранее 2019-2020 годов.

3. Наиболее полной информацией о реальном развитии российской экономики и проведении ее реструктуризации обладают Минэкономразвития и Центральный Банк России. Не случайно разработанные их специалистами прогнозные сценарии развития российской экономики более объективны, поскольку учитывают перспективную динамику изменения большего числа ключевых факторов по сравнению с прогнозными сценариями, разработанными зарубежными организациями. Это означает, что они в большей степени соответствуют объективным реалиям развития российской экономики.

4. При сравнительном сопоставлении прогнозных сценариев развития российской экономики в качестве основного показателя нами рассматривался рост ВВП. При этом косвенно оценивалось и влияние некоторых других важных показателей, которые не были системно представлены во всех прогнозных сценариях. Однако, несмотря на это, приведенная в статье информация позволяет сделать однозначный вывод о том, что после введения санкционных ограничений российской экономике удалось не только пройти стадию восстановления, но и перейти к этапу развития. При этом темпы ее роста пока будут ниже темпов роста мировой экономики в целом, но постепенно они будут сближаться с ними. В ближайшей перспективе уже достигнутые и ожидаемые результаты окажут положительное влияние на повышение уровня жизни населения, создадут новые возможности для накопления человеческого капитала и привлечения инвестиций для развития российской экономики, что позволит укрепить положение России на мировой арене.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №16-02-50036а(ф) «Развитие российской экономики в условиях санкций: оценки влияния, защитные контрмеры, прогнозные сценарии».

Библиографический список

1. Годовой отчет МВФ. Содействие всеобъемлющему росту. URL – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/pdfs/AR17-RUS.pdf> (дата обращения 16.11.2017).
2. Два сценария развития российской экономики. URL – <http://www.bbc.com/russian/news-38725055> (дата обращения 06.11.2017).
3. Материалы официального сайта Всемирного банка. URL – <http://www.worldbank.org/> (дата обращения 06.11.2017).
4. Материалы официального сайта аналитического агентства Standart & Poor's. URL – http://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/ (дата обращения 07.11.2017).
5. Материалы официального сайта Международного рейтингового агентства Fitch. URL – <https://www.fitchratings.com/site/pr/1029591> (дата обращения 12.11.2017).
6. Материалы официального сайта Министерства экономического развития России. URL – <http://economy.gov.ru/> (дата обращения 12.11.2017).
7. Материалы официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL – <http://www.gks.ru/> (дата обращения 12.11.2017).
8. Международное рейтинговое агентство Fitch улучшило прогноз по рейтингу России «BBB-». URL – <http://c-ib.ru/biznes/104188.html> (дата обращения 07.11.2017).
9. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2017. №1(39). Январь / ИЭП, РАНХиГС, ВАРТ. – 23с. URL – http://www.iep.ru/files/text/crisis_monitoring/2017_1-39_January.pdf (дата обращения 14.11.2017).
10. От рецессии к восстановлению. 37-й доклад об экономике России. Группа Всемирного Банка, май 2017. URL – <http://pubdocs.worldbank.org/en/894401495493535366/RER-37-May26-FINAL-with-summary-RUS.pdf> (дата обращения 06.11.2017).
11. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов. Одобрены Советом директоров Банка России 10.11.2017. – М.: Банк России. – 144с. URL – http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018%282019-2020%29.pdf (дата обращения 14.11.2017).
12. Перспективы экономики России 2017-2020. URL – <http://smartmoney.today/news/398-perspektivy-ekonomiki-rossii-2017-2020.html> (дата обращения 07.11.2017).
13. «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов». Разработан Минэкономразвития РФ в составе проекта федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов».
14. Российская экономика будет демонстрировать рост. URL – <https://regnum.ru/news/2251228.html> (дата обращения 07.11.2017).
15. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия-2020). Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года № 2227-р.
16. European Economic Forecast. Autumn 2017. European Economy Institutional Papers. INSTITUTIONAL PAPER 063 / NOVEMBER 2017. Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 193 p.
17. Fitch повысило прогноз роста ВВП России до 2%. URL – <http://www.vestifinance.ru/articles/91834> (дата обращения 12.11.2017).
18. World Economic Outlook, October 2017. Seeking Sustainable Growth: Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. International Monetary Fund. – 271 p

УДК 33.338

Токарев В.А. Формирование стратегических альтернатив для начинающих компаний

Forming strategic alternatives for start-up companies

Токарев Владимир Александрович

кандидат экономических наук, доцент

Рязанский государственный радиотехнический университет

Рязань, Россия

Tokarev Vladimir Alexandrovich

candidate of economic sciences, associate professor

Ryazan State Radio Engineering University

Ryazan, Russia

Аннотация. В статье рассматривается проблема стратегического планирования для начинающих бизнес предприятий. Показано, что стратегический менеджмент появился как ответ на нарастающие изменения внешней среды. Предложены альтернативные варианты стратегий для начинающих компаний. Делается вывод о том, что движение по выбранному пути должно обязательно обеспечить компании усиление существующих долгосрочных конкурентных преимуществ

Ключевые слова: Стратегия, планирование, кризис, сценарный подход, внешняя среда, конкуренция.

Abstract. The article deals with the problem of strategic planning for start-up business enterprises. It is shown that strategic management emerged as a response to the growing changes in the external environment. Alternative strategies for start-up companies are proposed. It is concluded that the movement along the chosen path should necessarily provide the company with the strengthening of existing long-term competitive advantages

Keywords: Strategy, planning, crisis, scenario approach, external environment, competition.

Пытаясь разработать стратегию в условиях изменений внешней среды, компании занимаются всего лишь долгосрочным планированием. Как повысить вероятность удачного стартапа, опираясь на уже существующие инструменты менеджмента и маркетинга? Успех начинающего бизнеса можно значительно повысить, если разработать полноценную стратегию [1]. Но, для начала необходимо разобраться – что такое стратегия, чем стратегический план отличается от долгосрочного плана? Прежде чем выполнить разработку стратегии применительно к стартапу, полезно разобраться в сущности современного стратегического менеджмента, поскольку вопрос не такой простой, как кажется на первый взгляд. Для этой цели обратимся к эволюции стратегического управления.

Долгосрочное планирование. К сожалению, следует констатировать, что в большинстве случаев то, что у нас называется стратегией, ею не является. Обычно стратегией называют долгосрочный план компании. Поэтому, прежде чем выполнить разработку стратегии нового продукта, нам нужно определиться с сущностью современного стратегического менеджмента [2].

История вопроса. Стратегический менеджмент появился как ответ на нарастающие изменения внешней среды. Топ-менеджмент компании составляет долгосрочный план развития фирмы, а тут, например, вдруг незапланированный экономический кризис. И планы становятся недостижимыми. Приходится вместо плана развития составлять новый план выживания фирмы в условиях непредсказуемого кризиса и спада спроса на свою продукцию. Такой подход к стратегическому управлению часто называют «формирование пожарной команды», чаще всего именно такой подход реализуется во многих компаниях на практике.

Например, во второй половине 1990-х годов в консалтинговую компанию обратился завод по производству спецавтомобилей с просьбой разработать программу реструктуризации компании. Проблемы этого ОАО были вызваны тем, что госзаказ, который «кормил» это небольшое предприятие, неожиданно прекратился, пришлось сократить большую часть работников и искать новые «мирные» направления деятельности компании.

Сценарный подход. Неожиданными могут быть не только неприятности, но и благоприятные условия. Они превращаются в неприятности, если вовремя к этим благоприятным условиям не подготовиться [3]. Причина банальна – тогда благоприятной ситуацией воспользуются конкуренты, и «хорошее» неожиданно превращается в «плохое». Например, если во время экспоненциального роста спроса на доступ в интернет, компания оказалась не готова к таким благоприятным развитиям событий, скорее всего ей суждено покинуть рынок. Чтобы избежать подобной ситуации, был предложен сценарный подход (отметим, что он до сих пор пользуется большой популярностью). Суть его проста: вместо одного плана руководство компании разрабатывает несколько: на случай естественного хода событий, когда обычный долгосрочный план работает хорошо, на случай плохой конъюнктуры, а также на случай неожиданно хорошего развития событий [4].

Пример: в начале 2000-х годов в одну из компаний по стратегическому развитию обратился руководитель консультируемого предприятия с личной просьбой – помочь его «взрослому ребенку», который недавно устроился в один из российских филиалов крупнейшей западной консалт-фирмы. Его непосредственный начальник дал очень сложное задание – он попросил подготовить проект заявки для участия в тендере по разработке стратегии одного крупного клиента. Поскольку специалист был молодой, его не ограничивали в возможностях привлечения для выполнения задания помощников со стороны, таким привлеченным специалистом оказался сотрудник небольшой консалтинговой компании. Сотрудник данной компании с удовольствием согласился, поскольку появилась возможность узнать, как организована работа у наших крупнейших западных конкурентов в сфере управленческого консультирования.

Когда сотрудник познакомился с требованиями участия в тендере, он увидел, что у заказчика – организатора тендера – очень жесткие условия. Нужно было предложить за разумную цену разработку нескольких стратегий компании для разных сценариев внешних событий. Консультация сотрудника для молодого специалиста западной консалт-фирмы была такова: клиент не только просит предложить свое

видение по разработке стратегии (то есть цель понятна), но еще и описывает, какими именно средствами эта цель должна быть достигнута. Спрашивается, если вам определили не только цель, но и средства для ее достижения, кто будет нести ответственность, если результат не будет получен? Вопрос риторический.

Еще один пример: совсем недавно консалтинговой фирме пришлось анализировать стратегию одного региона, где разработчиками использовался сценарный подход. Из трех предложенных стратегий для региона ни один не был хотя бы немного похож на то, что произошло в реальности на рынке страны. И, соответственно, не были достигнуты цели ни одного из возможных сценариев, которые планировалось использовать.

Управление по слабым сигналам. У сценарного подхода много минусов. Мало того, что детальная проработка сразу нескольких долгосрочных планов развития компании требует большего количества ресурсов (либо несколько сценариев будут разработаны весьма поверхностно). Может оказаться так, что неожиданные события произойдут совсем не там, где они ожидались [5]. Например, средний банк ожидает роста спроса на кредиты со стороны физических лиц, а в это время государство в лице своих органов информирует о новых значительно возросших требованиях к собственному капиталу банка. И даже при верном прогнозе значительного роста спроса на кредиты со стороны физических лиц, банк, не имеющий возможности быстро нарастить собственный капитал, теряет свою лицензию и перестает существовать.

Одним из вариантов решения проблемы успешной работы в условиях особенно быстрых изменений внешней среды явилось управление по слабым сигналам. Суть этого метода управления состоит в том, что по мере усиления сигналов с рынка, фирма совершает все более активные действия с учетом реальности и силы этих сигналов [6]. Такое управление на изменения внешней среды в чем-то похоже на разгон спортсмена во время получения эстафетной палочки: когда событие произошло, фирма уже должна быть готова активно действовать, раскачиваться нет времени.

Пример использования слабых сигналов для проведения изменений. Один из институтов иностранных языков, в самом начале перестроечных реформ в стране отправил несколько своих специалистов за границу для ознакомления с программами обучения бизнесу в ряде западных вузов. По мере того, как становилось все более ясно, что формированию рыночных механизмов в России не избежать, в институте уже перевели и адаптировали западные программы обучения по ряду направлений – финансам, менеджменту, маркетингу.

А когда рыночные сигналы в 1991-1992 годах стали очевидны уже всем, институт (известный до этого только подготовкой учителей иностранного языка для средних школ) удивил другие нижегородские вузы, в которых и раньше шла подготовка экономистов и управленцев для народного хозяйства, тем, что открыл одновременно с ними отделение международного бизнеса. Пользуясь технологией управления по слабым сигналам, ВУЗ сумел вовремя диверсифицировать свой бизнес и привлечь часть рынка, что обеспечило ему прирост коммерческой составляющей государственного вуза.

Долговременные конкурентные преимущества (SCA – Sustainable Competitive Advantages). Однако даже управление по слабым сигналам перестало защищать бизнес от нарастающих и,

главное, непредсказуемых изменений внешней среды [7]. Спрашивается, что делать в условиях, когда изменения непредсказуемы и вовремя отреагировать на них нельзя? Рыночные сигналы огромной силы сразу обрушиваются на фирму, и «или пан», если есть чем их встретить, «или пропал», если не готов.

Иногда, при общении с потенциальными клиентами, компаниям приходится сталкиваться с ситуацией, когда генеральный директор говорит: «О какой долгосрочной стратегии может идти речь, если мы не знаем, что может произойти через полгода». Такая реплика – это незнание сущности современного стратегического управления.

Дело в том, что именно для таких, совершенно непредсказуемых изменений внешней среды и был разработан современный стратегический менеджмент. Концепция этой технологии достаточно проста и понятна. Фирма формулирует для себя стратегические цели и движется к ним по намеченному плану. Намеченные цели могут оказаться недостижимыми в силу внешних обстоятельств. Но движение по выбранному пути должно обязательно обеспечить компании усиление существующих долговременных конкурентных преимуществ (SCA – также используется перевод «устойчивые конкурентные преимущества») и формирование новых SCA [8].

Если в самом начале деятельности одной из компаний по консультированию по вопросам стратегии особое значение уделяли формированию главных целей (например, увеличения доходности или прибыльности компании), то при использовании концепции долговременных конкурентных преимуществ этот вопрос стал для них второстепенным по ряду причин.

Вот пример обсуждения стратегического продукта с генеральным директором одной лизинговой компании в Москве. Был задан вопрос: «Какой именно стратегической цели хотелось бы достичь в ходе годового консультационного проекта по разработке стратегии. Увеличения доходности компании до такой-то величины или что-то иное?». Генеральный директор нам ответил: «Нет, у меня другие цели. Хотелось, чтобы стратегический план предусматривал возможность увеличить до такой-то величины капитализацию компании, в наших планах продажа компании».

Такой ответ не смутил разработчиков стратегии по той причине, что изменения во внешней среде могут кардинально поменять начальные планы. Даже на стадии разработки стратегии при анализе потенциала компании и возможностей во внешней среде намеченные планы нужно будет скорректировать. Более того, при движении к достижению поставленных стратегических целей могут произойти такие изменения, что планы не могут быть достигнуты в принципе (или, напротив, окажутся слишком скромными, при неожиданно благоприятной экономической конъюнктуре рынка) [9]. Однако в любом случае при движении к вполне конкретным намеченным целям фирма должна приобрести долговременные конкурентные преимущества, которые ей помогут как в сложных условиях, так и в случае, если фортуна окажется благоприятной.

В качестве долговременных конкурентных преимуществ, которые фирма приобретает при реализации стратегии, могут выступать: сформированная высокая квалификация специалистов фирмы, формирование

имиджа производителя продуктов высокого качества, гибкость фирмы по разработке новых продуктов и т.д. [10]. Вот еще два примера.

Лизинговая компания, которой помогали разработать стратегию, попала в неожиданный для всех финансовый, а затем экономический кризис 2008 года. Для выхода из этого кризиса компании оставалось надеяться только на сформированные у нее SCA, в частности – на умения в условиях нечеткой юридической законодательной базы успешно заниматься лизингом недвижимости даже в условиях кризиса.

Другой пример. Компания, будучи дилером крупного металлургического комбината, намечала в ходе реализации стратегии несколько изменить структуру своих продуктов – частично (до 10% в течение двух лет) перейти с российского на импортный металл. В ходе реализации стратегии она приобрела опыт работы с западными партнерами (SCA). И тут неожиданно для всех крупнейший российский поставщик на три месяца заморозил свое производство (особого сортамента), надеясь решить свои проблемы – пролоббировать новые льготы от государства (увеличение таможенных пошлин на импортную продукцию). Накопленный опыт позволил быстро переориентироваться на зарубежные продукты и не только не потерять наработанные связи с покупателями (российскими машиностроительными заводами), но и значительно их нарастить. Долговременные цели компании в объемах продаж были реализованы в неожиданно короткие сроки (вместо пяти лет планы были достигнуты за два года, что позволило сформировать новые более напряженные стратегические цели).

Подведем итоги. Несмотря на многочисленные публикации по теме стратегического управления и моду на стратегию, к сожалению, следует констатировать, что на самом деле стратегического менеджмента в подавляющем числе российских компаний на самом деле нет [11]. В этом лишний раз убеждаешься, когда, например, одной из компаний приходилось анализировать итоги конкурса по номинации «Лучшая корпоративная стратегия развития бизнеса», где в конкурсе участвовали не только иностранные, но и крупнейшие российские компании («Северсталь», «МТС», «Уралкалий» и др.). Суть условий конкурса достаточна проста:

Во-первых, компания должна представить стратегию, которая уже к моменту конкурса опубликована в открытых источниках (например, в СМИ или на сайте, где представлена стратегия для ознакомления действующим или потенциальным инвесторам).

Во-вторых, нужно представить данные о том, как опубликованную стратегию компания смогла успешно реализовать за последний год (в год, когда проходит анализ результатов номинантов).

Понятно, никому из потенциальных участников конкурса в голову не приходит представить результаты по реализации стратегии, если запланированные на последний год результаты не достигнуты. В то время как нужно было представить, как нам представляется, совсем иное – как, двигаясь к поставленным целям (быть может, недостигнутым по плану последнего года из-за непредсказуемых внешних изменений), фирма приобрела или укрепила важные долговременные конкурентные преимущества, которые либо помогли ей

выжить в трудных условиях, либо которые можно будет использовать при неожиданных благоприятных возможностях [12].

Библиографический список

1. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.
2. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.
3. Дудкина О.В., Бородай В.А. Информационный индивидуализм сервисных услуг на основе эластичности медийного пространства // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 198-202.
4. Бородай В.А. Сервис как идеология высокого смысла и новый взгляд на отношения в обществе // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 224-228.
5. Карич Л.В., Бородай В.А. Репутация сервисной компании как потенциал развития и социальный запас прочности // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 236-243.
6. Бородай В.А., Петренко А.С. Бенефиты талантливым работникам – фундамент лояльности в сервисной компании // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 25-28.
7. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.
8. Бородай В.А. Проблемы эмерджентности системы управления в сервисной деятельности // В сборнике: Развитие науки и технологий: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 7-17.

9. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.

10. Бородай В.А. Рыночные императивы потребительского поведения в XXI веке // В сборнике: **ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ** Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 214-224.

11. Бородай В.А. Форсайт как техника принятия решений в туристской сфере в условиях неопределенности // В сборнике: **Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки** Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 371-383.

12. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: **Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения** Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.

УДК 33.338

Шершунов В.А., Гарбузар Ю.Н. Принципы разумной достаточности
информационных нагрузок
Principles of reasonable adequacy of information loads

Шершунов Виктор Александрович

Кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет

Гарбузар Юрий Николаевич

Кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет

Shershunov Victor Alexandrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
St. Petersburg State University

Garbuzar Yuri Nikolaevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
St. Petersburg State University

Аннотация. В статье проблематика информационных перегрузок в бизнесе. Показано, что избыток информации также вреден как и ее недостаток. Если организация заинтересована в своей непоказной и долгосрочной эффективности, фундаментом которой является результативность ее отдельных сотрудников, функциональных подразделений и проектных команд, то в ней особое внимание должно уделяться информационной гигиене, или информационной диете. То есть выработке и исполнению правил информационного потребления, структурирования и обмена информацией, постановки задач и контроля информационных нагрузок.

Ключевые слова: Эффективность, информационные каналы, диверсификация, мессенджер, функции управления.

Abstract. In the article the problems of information overload in business. It is shown that the excess of information is also harmful as well as its lack. If the organization is interested in its non-indicative and long-term effectiveness, the foundation of which is the effectiveness of its individual employees, functional units and project teams, then it should pay special attention to information hygiene, or information diet. That is, the development and implementation of rules for information consumption, structuring and exchange of information, setting tasks and monitoring information loads.

Keywords: Efficiency, information channels, diversification, messenger, management functions.

Меньше – значит, больше: как работа под таким девизом повышает эффективность [1]. И почему борьба за информационную гигиену стала приоритетной задачей менеджмента XXI века.

Какую информацию, связанную с вашей непосредственной профессиональной должностью или зоной ответственности, потребляет ваш мозг? В каких количествах? Кто и как определяет ее приоритетность?

Можете ли вы позволить себе не изучать все письма и приложенные к ним материалы, которые приходят к вам по рабочим информационным каналам? Как вы решаете, что и когда читать / слушать / смотреть? Все ли сообщения с пометками «Срочно», «Архи-гипер-важно», «Бросай все дела и ответь, иначе уволю» вы достаиваете своим вниманием? Знают ли коллеги и начальники о ваших правилах фильтрации информации?

Стремитесь ли вы быть в курсе того, что происходит в вашем профессиональном сообществе и примыкающих к нему сферах и областях знаний, в вашей организации и у ваших конкурентов? Какие профессиональные интернет-издания, газеты, журналы вы изучаете регулярно и от случая к случаю? Обсуждаете ли вы деловые новости из СМИ с коллегами? Чаще делаете это лично или по электронным каналам, отправляя ссылку на материал и втягиваясь в теннисный матч по отправке друг другу разрастающейся «портянки» комментариев на изначальное сообщение?

Как в вашей организации принято готовить информацию для того, чтобы представить ее коллегам? По электронной почте, в виде доклада или презентации? Какие правила по скорости изучения и реакции на пересылаемые внутри организации информационные сообщения существуют у вас? Каковы санкции за нарушение этих правил, например – за нарушение сроков реагирования?

На этом серию вопросов остановим. Дальше, считаем целесообразным предложить информацию для размышлений, в результате которых можно выработать корпоративные правила информационной гигиены с нуля, либо уточнить уже существующие. И обеспечить, тем самым, резкое увеличение лично и коллективной продуктивности [2].

Как мы объедаемся информацией. Наверное, многим известна фраза из «Алисы в стране чудес»: Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее. Собственники и руководители компаний очень любят, когда бизнес-консультанты используют эту фразу, чтобы стимулировать персонал «работать быстрее, лучше, достигать большего». Но мы хотим сказать диаметрально противоположное. В современном мире высоких скоростей и стремительного устаревания знаний меньше – значит, больше. Почему это так?

Большинство информационных каналов осыпает нас сообщениями: «нужно постоянно держать руку на пульсе основных новостей»; «нужно поддерживать широкие контакты в профессиональном сообществе и быть в дружественных отношениях со значимыми персонами»; «нужно иметь мнение не только о тенденциях в своей профессии, но и представление о трендах в смежных областях». И мы, рационально понимая, зачем все это, соглашаемся вести себя подобающим образом, потребляя информацию по принципу «чем больше, тем лучше» [3].

Нам важно быть диверсифицированными на сложном рынке труда, где бал правят работодатели, и на любую более-менее интересную вакансию быстро выстраивается очередь «квалифицированных менеджеров». Нам нужен широкий перечень деловых контактов, если вдруг мы потеряем нынешнюю работу. Мы уверены, что быстрее конкурентов найдем новую работу, если коллеги по цеху будут нас воспринимать как

«квалифицированного специалиста» в своей предметной области и как «вполне коммуникабельную персону» [4]. Нами движет страх и неуверенность.

В результате мы изнемогаем от избытка информации, значительную часть которой просто сканируем, не успевая осмыслить, превратить в осознанный опыт и навыки. О многом мы просто слышали, и сможем при необходимости поддержать несколько минут «милый светский разговор». Но если нам придется столкнуться с профессионалом, и он по каким-то причинам пожелает копнуть глубже, выяснится, что мы «просто интересуемся темой». И поскольку этот интерес не находится в фокусе нашего внимания, то продвинулись мы в ней недалеко.

Каким же образом наш мозг осмысливает и усваивает новое? За последние двадцать лет в вопросе понимания этих механизмов науке удалось сильно продвинуться. В 1997 году американский невролог Гордон Шульман впервые сформулировал революционную гипотезу, которая была подтверждена в 2001 году и оформлена в подробную теорию его коллегой Маркусом Рэйчелом: были открыты дефолт-системы мозга. Никто в научном мире уже не ставит под сомнение тот парадоксальный факт, что в состоянии так называемого «блуждания» (или «ничегонеделания»), когда наше внимание в данный момент осознанно не сконцентрировано на решении какой-либо узкой задачи, мыслительные механизмы нашего мозга более активны и продуктивны [5].

Иными словами, когда мы изначально и длительно озабочены какой-либо сложной задачей, но при этом не просиживаем над ее непосредственным решением по 60-80 часов за офисным столом, а перемешиваем работу с прочими жизненными активностями, включая бытовую рутину, физическую активность, хобби – то наши результаты в решении этой задачи будут априори лучше.

И еще: наш мозг устроен так, что мы можем либо потреблять новую информацию (постановку задачи; условия, которые нужно учесть для ее решения), либо ее перерабатывать (усваивать, размышлять, строить логические связи) и искать решения, в большинстве случаев – подсознательно. Первое (потребление) менее энергозатратно, чем второе (думанье). А организм всегда стремится экономить энергию, что обеспечивает ему больше шансов на выживание. Поэтому если есть выбор – то мозг всегда выбирает инфопотребление, а не думанье.

Теперь вернемся к нашим рабочим будням. Эксперименты доказывают, что для подготовки к решению более-менее сложной задачи, требующей мыслительных усилий (типа подготовки аналитической записки, изучения корпоративного отчета и подготовки замечаний к нему, подготовки презентации для выступления на профессиональном мероприятии) в среднем человеку нужно минимум 25 минут. Важно поразмыслить, походить вокруг, мысленно настроиться, поймать должное эмоциональное состояние [6]. И в то же время:

– Новое сообщение в мессенджер, в социальную сеть, по SMS, через пуш-уведомление поступает в наш смартфон каждые две-три минуты, в подавляющем большинстве случаев сопровождаясь цепляющим вниманием звуковым сигналом.

– Новое письмо на корпоративную электронную почту поступает каждые восемь-десять минут, также в большинстве случаев сопровождаясь звуковым и визуальным уведомлением.

Это средние цифры. В зависимости от социальной активности и должности эти сообщения могут поступать и намного чаще (можете сопоставить со своим рабочим ритмом). Эти раздражители сбивают ваши настройки на работу «с погружением в сложность» и каждый раз после отвлечения мозга на них – нам приходится либо в очередной раз находить эти подготовительные 25 минут, либо, если их уже нет, и что более реально, работать в менее включенном режиме.

А если сотрудник еще подчиняется не одному человеку, а нескольким? Например, административному руководителю, функциональному руководителю, и руководителю как минимум одного проекта? А если в вашей организации есть правило, что в рабочее время вы должны отвечать на запросы руководства в течение двух часов? Получается, что даже если не отвечать на поступающие сообщения, все равно практически невозможно сосредоточиться над действительно важными и сложными задачами, за результаты которых в большинстве случаев нам и платят [7].

А если сотрудники еще перегружены многозадачностью (ведь одно из негласных правил всех начальников: «Кто везет – на том и едут»), и менеджмент при этом транслирует тезис: «Претендентов на ваше место много», – то у сотрудников возникает следующий порочный круг:

– Вам поручены «в параллель» много важных и срочных задач. И при этом вы вынуждены регулярно отвлекаться на срочные информационные сообщения с дополнительным контентом →

– В условиях жестких дедлайнов, множества плановых и регулярно возникающих срочных внеплановых задач вы вынужденно выдаёте далеко не 100-процентные результаты →

– Понимая несовершенство результатов своего труда, вы испытываете, чаще не осознавая этого, негативные эмоции и страх возможного увольнения или задержек в карьерном продвижении →

– Для компенсации негативных эмоций и ретуширования страха вы ищете, также, не осознавая этого, источники положительных эмоций. И одним из самых простых и доступных таких источников, находящихся всегда под рукой – на работе, в дороге, и дома – являются социальные сети, любимые интернет-сайты и инфоканалы [8]. Вы потребляете контент со страничек своих друзей, получая подтверждение своей коммуникабельности, эмпатичности и экспертности по широчайшему спектру вопросов и тем самым выключаете свою энергозатратную дефолт-систему – систему настоящего думанья. И здесь круг замкнулся. Вы не успеваете размышлять над сложностью, и поэтому глупеете. И глупость эта касается уже не только рабочих задач, но и всех остальных сфер вашей жизни.

Описанный порочный круг не просто теоретическая конструкция. Экспериментально доказано, что сотрудники, работающие в условиях многозадачности, далеко не самые эффективные. Они быстрее сдаются в ситуациях, где для действия нужно выждать правильный момент (просто не могут долго ждать). И они притормаживают с принятием решения в ситуации, где действовать нужно незамедлительно (то есть скорость реакции у них меньше).

Таким образом, если организация действительно заинтересована в своей непоказной и долгосрочной эффективности, фундаментом которой является результативность ее отдельных сотрудников, функциональных подразделений и проектных команд, то в ней особое внимание должно уделяться информационной гигиене, или информационной диете. То есть выработке и исполнению правил информационного потребления, структурирования и обмена информацией, постановки задач и контроля информационных нагрузок [9]. При этом одним из базовых должен быть принцип разумной достаточности.

Резюмируем. Если руководителю действительно нужна эффективность, то ему необходимо придерживаться в отношении себя, и в отношении своих сотрудников, четырех правил:

1. Фокусироваться – и фокусировать других – на главном, не распыляйтесь в стремлении быть курсе всего в поиске бизнес-возможностей, отношений, и знаний. Четче выделяйте персональную специализацию. Будьте озадачены максимальной сложностью, привязывая к ней инструменты мотивации, работайте с крупными формами – проектами, задачами, инструментами – и при этом изначально выработайте критерии для отсека всего лишнего.

2. Давайте мозгу достаточно времени для «ничегонеделания», так как именно в эти периоды, при условии соблюдения правила №1, и вырабатываются наиболее интересные идеи, прорывные решения. Не забивайте делами расписание под завязку на все 16 часов бодрствования в сутках. Работайте, чтобы жить, а не живите, чтобы работать. По второму варианту добровольно живут только те, кому страшно и неудобно в этом «живом мире»; но кто не может себе в этом признаться.

3. Осторожно относитесь к многозадачности. Наличие в организации нескольких менеджеров, имеющих право ставить задачи одному и тому же сотруднику, не должно приводить к перегрузке этого сотрудника. Если такие перегрузки у сотрудника регулярно возникают – то в организации должен быть механизм включения красного сигнала светофора для исправления ситуаций [10].

4. Соблюдайте личную информационную диету и корпоративные правила информационной гигиены. Это повысит вашу индивидуальную эффективность и эффективность вашей организации. Какие именно правила нужны, как их вырабатывать и контролировать – это одна из приоритетных задач современного менеджмента. И это одна из немногих остающихся возможностей для менеджмента, помимо концепции лидерства, по-новому доказать свою необходимость в нашем стремительно роботизируемом мире.

В общем, меньше – значит, больше. Хотя бы в тех вопросах, которые действительно важны для вашей организации.

Библиографический список

1. Бородай В.А. Социально-экономическое развитие туристских территорий – институциональные аспекты // Социально- экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 2012. С. 11-15.
2. Карич Л.В., Бородай В.А. Репутация сервисной компании как потенциал развития и социальный запас прочности // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 236-243.
3. Бородай В.А. Проблемы эмерджентности системы управления в сервисной деятельности // В сборнике: Развитие науки и технологий: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 7-17.
4. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.
5. Дудкина О.В., Бородай В.А. Информационный индивидуализм сервисных услуг на основе эластичности медийного пространства // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 198-202.
6. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.
7. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.
8. Бородай В.А. Рыночные императивы потребительского поведения в XXI веке // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 214-224.

9. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.

10. Бородай В.А. Сервис как идеология высокого смысла и новый взгляд на отношения в обществе // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 224-228.

УДК 33.338

Яковлева И.Г. Проблемы формирования устойчивого и неконкурентного бизнеса

Problems of formation of a sustainable and non-competitive business

Яковлева Ирина Григорьевна

Кандидат экономических наук, доцент

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Краснодар, Россия

Yakovleva Irina Grigoryevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina

Krasnodar, Russia

Аннотация. В статье рассматривается проблема формирования бизнеса как устойчивого и неконкурентного. Показано, что любой бизнес начинается с создания идеи и миссии. И чем сильнее они отличаются от конкурентов, тем просторнее «голубой океан». Делая упор на новизне и ценностях, компании можно выйти из конкуренции. Опираясь на «стратегию голубого океана», показаны способы, как раздвинуть границы рынка и занять свободное место. Делается вывод о том, что в условиях, когда будущее не определено до конца, но благодаря регулярному анализу рынка, конкурентов и текущей ситуации в своем бизнесе, руководитель сам определяет, как использовать стратегию «голубого океана».

Ключевые слова: Конкуренция, бенчмаркинг, стратегия, миссия, потребитель.

Abstract. The article considers the problem of forming a business as sustainable and non-competitive. It is shown that any business begins with the creation of ideas and missions. And the more they differ from competitors, the more spacious the "blue ocean". By focusing on novelty and values, companies can get out of competition. Relying on the "blue ocean strategy", we show how to push the boundaries of the market and take a free place. It is concluded that in circumstances where the future is not determined to the end, but thanks to regular analysis of the market, competitors and the current situation in their business, the head himself determines how to use the "blue ocean" strategy.

Keywords: Competition, benchmarking, strategy, mission, consumer.

«Стратегия голубого океана» – красивая метафора Чана Кима и Рене Моборн, которые рассказывают о том, как сделать бизнес неконкурентным, красивым и чистым, как спокойные бескрайние воды. Как работает стратегия в сервисном бизнесе, и на что важно обратить внимание, чтобы успешно ее применять? Любой бизнес начинается с создания идеи и миссии [1]. И чем сильнее они отличаются от конкурентов, тем просторнее «голубой океан». Для этого совсем необязательно изобретать квадратное колесо, достаточно

посмотреть на уже существующие примеры и понять, чего в них не хватает. Это, так называемые элементы бенчмаркинга. Так, зачастую в бизнесе появляются идея и миссия компании.

Законы традиционного бизнеса суровы: конкуренция, расшатанные нервы и деньги во главе всего. Слишком мерзкий и неблагородный стиль для работы в сервисе, клиенты которого за версту чувствуют фальшь и агрессию. Можно продать слона взрослому человеку, но даже он, спустя какое-то время, почувствует себя пингвином, которому навязали тонну снега, который можно было получить бесплатно. А что говорить про клиентов сервисного бизнеса, которые абсолютно не адаптированы к агрессивному поведению компаний на рынке. Крайне важно, чтобы ожидания клиентов совпали с реалиями социальной среды, и предприниматели, в силах создать адекватные условия для того, чтобы клиент адаптировался к большому и сложному миру конкуренции [2].

В соответствии с стратегией «голубых океанов», будем моделировать ситуацию в никем не занятой нише: гармоничное развитие творческих способностей в соответствии с потребностями клиентов. Допустим, занятия в школе-студии проходят по основной и смежным дисциплинам. В процессе обучения клиент может раскрыться в смежной дисциплине даже больше, чем в основной. Творчество – это не только развитие какого-то определенного навыка: быть хорошим вокалистом или хорошо танцевать. В первую очередь – это самовыражение [3]. Клиента (молодого человека) приводят в актерскую студию, а через полгода он начинает петь, и видно без сомнения, что это – талант.

Делая упор на новизне и ценностях, можно выйти из конкуренции. Опираясь на «стратегию голубого океана», можно выделить пять способов, как раздвинуть границы рынка и занять свободное место.

1. Анализировать альтернативные ниши и стратегии конкурентов. Важно выяснить, чем руководствуются клиенты и покупатели перед тем, как сделать выбор [4]. Лучший способ получить клиента – оперативно собрать обратную связь. Ни один канал привлечения, даже если это звездный инстаграм, не справится с тем, что ожидания клиента не оправдались. Например, компания, благодаря анкетированию родителей открыла группы выходного дня. А в первые месяцы работы выясняется, что часть потенциальных клиентов уходит по одной простой причине: нет возможности оплаты по банковской карте. Какая разница, через какой канал пришел клиент, если у компании нет возможности оказать услугу в комфортной для него манере?

2. Изучать покупательскую цепочку. Одни компании продают товары оптом, другие – в розницу. А если подойти к своей покупательской цепочке иначе? Например, многие детские школы работают напрямую с детьми, забывая о родителях, у которых тоже есть желания и потребности. Так может появиться идея создания детского лагеря, например, на Кипре – для детей и взрослых. Наверняка вы бывали в детских лагерях и помните ощущения свободы и эйфории от происходящего: новые знакомства, активные игры, кружки самодельности. Восторга хватало на весь учебный год. Такой лагерь на Кипре – это возможность для

работающих и занятых мам побыть немного детьми, отдохнуть от повседневных забот, научиться новому и развлечься. При этом, не изнывая от беспокойства за своего ребенка.

3. Ориентироваться на эмоции потребителей. Стратегию бизнеса изменить нетрудно, если ориентироваться на эмоции клиента [5]. Когда продукт или услуга вызывают определенные позитивные эмоции, глупо не использовать это. На наш взгляд, сегодня уже не работает банальное «продай-купи». А с детьми все еще сложнее. Ценность обучения в школе – эмоциональный комфорт, который выстраивается, начиная с того, как пахнет, красится и одевается преподаватель. Однажды компании пришлось отказать в приеме на работу прекрасному педагогу-женщине из-за яркого макияжа: это отвлекает от главного. Кстати, брать на работу с условием, что человек перестанет ярко краситься, не выход. Это психологическое давление, дискомфорт, который скажется на работе. Очень важно и соблюдать этические моменты [6]. Некоторые компании намеренно не берут на ресепшн женщин моложе 40 лет, чтобы не создавать конфликтных ситуаций между мамами и папами: женщины бывают разные, ревнивые в том числе.

4. Придумывать дополнительные продукты и услуги. Потребности и желания человека безграничны. Многие из нас слабо представляют фитнес-клуб без бассейна, а торговый центр без ресторана. А это всего лишь возможность удовлетворить несколько желаний сразу. Почему бы не попробовать так же? Обучая детей, важно помнить про комфорт и всестороннее развитие: мастер-классы для детей и их родителей, встречи со звездами и экспертами, праздничные мероприятия. Мамам компания может предложить оздоровительную программу LadyDance, при этом детей необязательно оставлять дома с няней или бабушкой. В то время, пока мама занимается, дети проводят время с педагогами.

5. Смотреть вперед. Будущее не за горами, и это надо понимать уже на этапе создания бизнес-стратегии. Необходимо регулярно анализировать текущую ситуацию и иметь возможность оперативно подстроиться под изменения [7]. Будучи руководителем, следует всегда держать руку на пульсе и иметь обратную связь. Развитие детей – процесс перманентный, взгляды и интересы ребенка меняются, и необходимо в этот момент услышать и понять его.

Три главных параметра «стратегии голубого океана». Самое страшное в традиционном бизнесе – слепая вера в аналитику. Как выглядит стандартный бизнес-план? Куча цифр, планы по снижению издержек, оптимизации расходов, стратегия отвоения кусочка за кусочком на рынке и бесчисленная масса целей [8]. Среди этого теряются три самых главных параметра:

1. Фокус на конкретной отрасли: чтобы добиться успеха, не нужно завоевывать все существующие рынки, можно создать свою нишу и быть в ней единственным и лучшим.
2. Пока ценности вашей компании не пересекаются с ценностями конкурентов, бизнес живет и развивается.
3. Чем проще звучит девиз, тем доступнее для большинства миссия того, что вы делаете.

Не все то золото, что блестит, или как найти свою целевую аудиторию. Традиционный бизнес учит нас тому, что крайне важно выделять свою целевую аудиторию, искать под нее место, если мы говорим про офлайн-бизнес, и делать предложения конкретно под этих людей [9]. «Стратегия голубого океана» предлагает заинтересовать и тех, кто на первый взгляд не является целевой аудиторией. Чтобы это сделать, нужно выйти за рамки существующей стратегии и оглядеться.

Проверка коммерческой идеи на прочность. Все-таки бизнес – это не благотворительность. Принимая решение о реализации идеи, важно проверить ее жизнеспособность.

Какую пользу получает потребитель? Если нет пользы, то бизнес не выстрелит.

Доступные ли цены для большинства потребителей? Инновационная и полезная идея – не повод устанавливать заоблачные цены. После запуска любого проекта необходимо собрать отзывы клиентов и скорректировать ценовую политику.

Получает ли бизнес прибыль, покрывая издержки? Безусловно, бизнес ориентирован на получение прибыли. Как минимум, необходимо оплачивать аренду, покупать реквизит и платить зарплату сотрудникам. Главное, чтобы количество денег не сказывалось на результате и качестве оказываемых услуг. Нельзя одновременно продавать вкусный салат за триста рублей и невкусный – за сто пятьдесят. Это уже двойные стандарты.

Какие препятствия могут возникнуть на пути к реализации? Ответ на этот вопрос – фундамент бизнеса и подушка безопасности. Планируя сроки открытия бизнесаследует понимать, что могут возникнуть проблемы с поиском помещения, с ремонтом, да мало ли бытовых ситуаций, вырастающих на нашем пути каждый день. Но гораздо проще подготовиться заранее, чем столкнуться с проблемами нежданно-негаданно [10].

Создание внутрикорпоративного климата. Какой бы потрясающей ни была «стратегия голубого океана», но даже при ее реализации возникают трудности:

Идея, которую понимают не все. Важно, чтобы каждый сотрудник понимал ценности компании.

Ограниченность ресурсов. Некоторые люди думают, что для больших успехов нужны большие деньги. Но даже при ограниченных ресурсах можно развиваться, если направлять усилия на самые важные критические точки. Многие понимают это выбирая каналы продвижения. Изучая статистику, можно увидеть, сколько тратится денег на каждый канал продвижения, и оценить, на какие каналы можно тратить ресурсы, а на какие – нет. Если можно использовать наилучший результат с наименьшими затратами, нужно этим пользоваться. По этому принципу формируется команда, которая выстраивает процессы внутри компании, чтобы каждый человек занимался своей зоной ответственности. Руководитель, как и положено, определяет критичные моменты и осуществляет контроль, не распыляясь на все подряд.

Сколько лет просуществует «голубой океан»? Любая система может выйти из строя, если вовремя не вмешаться. Как и в традиционном бизнесе, в «стратегии голубого океана» важен контроль и продуманный путь вперед. Для малого бизнеса, имеющего планы стать большим – это ориентация на франчайзинговую сеть.

Тем более, что в регионах нет адекватных творческих школ. Местечковые студии и «совковые» дома культуры не в счет. Не хватает качественного образования. Будущее не определено до конца, но благодаря регулярному анализу рынка, конкурентов и текущей ситуации в своем бизнесе, мы сами определяем, как долго нам предстоит любоваться на бескрайние просторы «голубого океана» [11].

Библиографический список

1. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.
2. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.
3. Бородай В.А. Сервис как идеология высокого смысла и новый взгляд на отношения в обществе // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 224-228.
4. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.
5. Бородай В.А. Рыночные императивы потребительского поведения в XXI веке // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 214-224.
6. Карич Л.В., Бородай В.А. Репутация сервисной компании как потенциал развития и социальный запас прочности // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 236-243.
7. Бородай В.А. Форсайт как техника принятия решений в туристской сфере в условиях неопределенности // В сборнике: Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 371-383.
8. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.

9. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.

10. Дудкина О.В., Бородай В.А. Информационный индивидуализм сервисных услуг на основе эластичности медийного пространства // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 198-202.

11. Бородай В.А. Проблемы эмерджентности системы управления в сервисной деятельности // В сборнике: Развитие науки и технологий: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 7-17.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.242.4

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Кирсанов П.Э., Чашин Е.А. Технико-экономическая эффективность внедрения дефектоскопа с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line на железнодорожном транспорте

Technical and economic efficiency of the introduction of the flaw detector with the function of determining the permissible load on the section of the rail mode on-line on railway transport

Арутюнов Ю.А.

Федеральный научно-клинический центр специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий Федерального медико-биологического агентства, Россия, г. Москва

Архипов И.П.

ГБП ОУ Московской области «Ногинский колледж», Россия, Московская обл., городской округ Балашиха

Кирсанов П.Э.

ФГБОУ ВО «Московский государственный университет путей сообщения имени императора Николая II», Россия, г. Москва

Чашин Е.А.

ФГБОУ ВО «Ковровская государственная технологическая академия имени В.А. Дегтярева», Россия, г. Ковров

Arutyunov Y.A.

Scientific-Clinical Center of Sports Medicine Federal Medical-Biological Agency of Russia, Russia, Moscow

Arhipov I.P.

Noginsk College, Russia, Moscow

Kirsanov P.E.

Moscow State University of Railway Engineering, Russia, Moscow

Chaschin E.A.

Kovrov State Technical Academy, Russia, Kovrov

Аннотация. В статье рассмотрена новая технология определения допустимой нагрузки на участок рельса при помощи дефектоскопа, осуществляемая в режиме on-line на железнодорожном транспорте с целью безаварийной эксплуатации подвижного состава. Разработан алгоритм принятия решения о дефектности рельса по сигналам дефектоскопа с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line. Выполнена оценка стоимости данного проекта, разработан план-график его выполнения, рассчитана эффективность и окупаемость данного инвестиционного проекта.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, дефектоскоп, нагрузка на участок рельса, безаварийная эксплуатация, инвестиции, эффективность, окупаемость.

Abstract. The article describes a new technology of determining the permissible load on the section of rail using the detector implemented in the on-line mode of railway transport with the purpose of trouble-free operation of rolling stock. The

algorithm of the decision on the presence of defects in rail flaw detector signals with the function of determining the permissible load on the section of rail in the on-line mode. Estimated cost of the project, developed a schedule of its execution, the calculated efficiency and the payback of this investment project.

Keywords: rail, flaw detector, load area rail, accident-free operation, investment, efficiency, profitability.

Постановка проблемы. Современные технологические процессы изготовления продукции машиностроения во многих случаях сопровождаются промежуточным контролем качества изделий. В связи с этим важное значение приобретают неразрушающие методы контроля качества, которые позволяют не только обнаруживать дефекты на поверхности или в толще изделия, но и определять их форму и размеры, а также пространственное положение. Каждый из этих методов обладает определенными преимуществами, что позволяет с большей точностью выявлять те или иные типы дефектов. Процессы образования и роста дефектов ставят под угрозу возможность безаварийной эксплуатации подвижного состава. Обеспечение безопасности движения за счет своевременного обнаружения заводских и усталостных дефектов в ответственных элементах пути и подвижного состава приносит огромный экономический эффект и служит сохранению человеческих жизней [1].

Изложение основного материала. Железнодорожный транспорт является крупнейшей отраслью народного хозяйства, мощность которого определяет пропускная и провозная способность дороги. Эти показатели определяются пассажирскими и грузовыми потоками [2]. Для увеличения объемов грузовых перевозок необходима надежная и бесперебойная работа железнодорожного пути. Наиболее часто причиной излома рельсов в пути являются поперечные трещины в головке рельса, которые развиваются под отслоениями и выкрашиваниями металла на поверхности катания. В процессе УЗК сигналы, сформированные переотражениями в слое между поверхностью катания головки и продольной трещиной, по своей форме могут не отличаться от сигналов, отраженных от поперечной трещины. Следовательно, возникают ошибки при интерпретации данных УЗК и неправильная оценка степени опасности дефектных рельсов [3].

Расслоение и выкрашивание головки рельса является источником образования поперечных трещин. При этом с ростом глубины расслоения вероятность возникновения поперечных трещин возрастает, что увеличивает вероятность возникновения излома. Оценка уровня эксплуатационной стойкости и надежности дефектных рельсов по результатам УЗК, выполняемого с помощью дефектоскопа с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line, осуществлялась путем установления связи условных размеров дефектов с максимальной статической нагрузкой выдерживаемой дефектными рельсами до полного излома под прессом. Проконтролированные дефектные рельсы вырезались и ломались с помощью специального пресса. В момент излома рельса фиксировались максимальная статическая нагрузка $F_{\text{и}}$ стрела прогиба рельса l . Поверхность катания дефектного рельса и поверхность излома фотографировались.

Производился совместный анализ данных УЗК и излома дефектных рельсов. Всего было обработано 33 дефектных и острodefekтных рельсов типа R-65 изъятых из пути с пропущенным тоннажем (200 - 300) млн. тонн и грузонапряженностью (15÷30) млн. т. в год. Из представленных данных следует:

1. Чем больше развит дефект в рельсе, тем больше его условные размеры ($H_{\max}$, ΔH , L) и тем меньше сила излома F и стрела прогиба I .
2. Для рельсов, имеющих повреждения головки в виде расслоений поверхности катания из которых развиваются поперечные трещины, сигналы, сформированные по каналу 70° не полностью перекрываются сигналами, принятыми по каналу 0° . Наличие расслоения определяется по отсутствию донного сигнала в канале 0° .
3. При отсутствии поперечных трещин, независимо от условных размеров дефекта, B -индикации канала 70° полностью перекрываются сигналами канала 0° .

В качестве максимально допустимой статистической нагрузки, при которой рельс еще может эксплуатироваться, выберем величину $F_0=120$ т. Этому значению F_0 соответствует $\Delta H=20$ мм. Аналогичные расчеты, выполненные для сигналов, принятых по каналу 70° показывают, что в случае $F_0=120$ т., допустимое значение соответствующей максимальной глубины $H_{\max}=20$ мм.

На основании вышеизложенного разработан алгоритм принятия решения о дефектности рельса по сигналам дефектоскопа с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line для рельсов имеющих повреждения головки в виде расслоения поверхности катания из которых развиваются поперечные трещины.

Технико - экономическая эффективность проекта

Базы данных дефектных рельсов и статистическая оценка их эксплуатационной стойкости позволяют прогнозировать техническое состояние рельсов. Указанный прогноз осуществляется путем сравнительного анализа сигналов полученных при УЗК дефектных рельсов в разное время.

Ультразвуковой контроль рельсов с помощью дефектоскопа с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line по техническому состоянию позволяет значительно уменьшить необходимые трудозатраты при сохранении требуемого уровня безопасности движения поездов.

Выполним в соответствии с известными рекомендациями [4] с известными оценку стоимости реализации проекта. План-график реализации проекта приведен в таблице 1.

Таблица 1

План-график выполнения работ

Наименование работы	Срок выполнения	Стоимость, тыс. руб
Проведение маркетинговых исследований	2 месяца	50
Разработка блок-схемы и алгоритма	1 месяц	20
Создание инвестиционной заявки	1 месяц	20
Разработка технического задания для создания программы	1 месяц	10
Разработка программных средств и их апробация	2 месяца	50
Разработка коммерческой версии программного обеспечения и его апробация	1 месяц	40
Апробация и внедрение в эксплуатацию дефектоскопа с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line	1 месяц	30

Общая сумма затрат на выполнение проекта составляет 220 тыс. руб. при сроке выполнения 9 месяцев. Определим величину дисконта. Расчет дисконта проводится по формуле [5, с.106]:

$$d = a + b + c, \quad (1)$$

где a – принимаемая цена капитала (очищенная от инфляции) или доходность альтернативных проектов вложения финансовых средств, принимается равной 10% – это ставка депозита; b – уровень премии за риск для проектов данного типа (в соответствии с классификацией инновации), исходя из данных, приведенных ниже (табл. 1), принимается равной 10%; c – уровень инфляции установлен Министерством Экономического Развития РФ и составляет 5,6%.

Определение премии за риск производим на основе методики, предложенной М.Н. Берлизовым [6, с.61]. Так как дефектоскоп с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line является новой технологией или методом, значение среднего класса инноваций составит 6. Из таблицы 2 определяем, что премия за риск в этом случае составит 10%.

Таблица 2

Определение премии за риск, исходя из соотношения среднего класса инноваций и средней премии за риск [4, с.63]

Средний класс инноваций	1	2	3	4	5	6	7	8
Премия за риск, %	0.0	0.5	1.0	2.0	5.0	10.0	20.0	50.0

Определим величину рассчитанного дисконта, подставляя значения в формулу (1):

$$d = 10\% + 10\% + 5,6\% = 25,6\%.$$

Так как период дисконтирования составляет квартал, то есть, разбит на 3 периода, используем преобразованный дисконт согласно следующей формуле:

$$K_d = \sqrt[4]{1/(1 + d/100\%)^{t-1}}, \quad (2)$$

где d – рассчитанный дисконт, равный 25,6%; t – период измерения, равный кварталу.

Расчет денежного потока для данного инвестиционного проекта приведен в таблице 3.

Таблица 3

Расчет денежного потока, тыс.руб.

№	Квартал	1	2	3
1	K_d	1	0,943	0,891
2	Приток	-220	200	300
3	Выручка	0	200	300
4	Текущие затраты	120	120	120
4.1	Аренда	20	20	20
4.2	З/П рабочих и упр. персонала	60	60	60
4.3	Материал. затраты	40	40	40
4.4	Амортизация	0	0	0
5	Отток	120	120	120
6	Cash Flow	-320	80	180
7	Cash Flow Накопленный	-240	-160	20
8	Приток (d)	-220	188,6	267,3
9	Отток (d)	120	113,16	106,92
10	ЧДД	-220	75,44	160,38
11	NPV	-220	75,44	160,38

Срок окупаемости проекта представляет собой расчетную дату, начиная с которой NPV принимает устойчивое положительное значение. Такой датой является 2-й квартал. Индекс доходности – это отношение суммарного дисконтированного дохода к суммарным дисконтированным затратам. Рассчитаем индекс доходности ИД по формуле:

$$ИД = \frac{ЧДД}{K_0} + 1, \quad (3)$$

где ЧДД – чистый дисконтированный доход, равный 160,38 тыс.руб. (данные табл.3); K_0 – приведенная величина использованных капиталовложений, равная 160,38 тыс.руб. (данные табл.3)

Следовательно, подставляя данные в формулу (3):

$$ИД = (160,38/160,38)+1 = 1+1 = 2.$$

Индекс доходности ИД данного проекта = 2. Это означает, что прибыль с каждым годом накапливается. Рентабельность проекта рассчитывается по следующей формуле [7, с.63]:

$$P = \frac{ИД-1}{n} \times 100\% , \quad (4)$$

где P – рентабельность инвестиционного проекта; n – срок реализации проекта

Следовательно: $P = (2-1)/3 \times 100\% = 33,3\%$.

Рентабельность данного проекта равна 33,3% свидетельствует о том, что проект окупается и повышает производительность, выручку и снижает себестоимость. Таким образом, результаты вычислений показывают, что чистая приведённая стоимость NPV после 2-го квартала стала больше 0, следовательно, проект успешен. Так же видно, что условие $T_{ок} < T_{норм}$ выполняется $2 < 3$, т.е. проект окупается в течение реализации. Индекс доходности ИД > 1 , при рентабельности проекта более 33%. Это позволяет сделать вывод о большой вероятности успешности данного проекта.

Заключение: существующая система неразрушающего контроля соответствует необходимому уровню обеспечения безопасности движения поездов, но требует постоянного развития и совершенствования, изучения зарубежного опыта и привлечения квалифицированных специалистов.

Современные дефектоскопы с функцией определения допустимой нагрузки на участок рельса в режиме on-line, что были рассмотрены в статье, позволяют обеспечить надежное и бесперебойное функционирование перспективных участков железнодорожного пути, где планируется внедрение скоростного движения на железных дорогах России при безусловном обеспечении необходимого уровня безопасности движения.

Библиографический список

1. Техно-НДТ. Неразрушающий контроль [Электронный ресурс] / Неразрушающий контроль: методы, характеристики, преимущества 2014г. Режим просмотра: <http://t-ndt.ru/nerazrushayushhij-kontrol-metodyi,-kharakteristiki,-preimushhestva-1888.html>(Ссылка актуальна на 22.01.2018).
2. Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чашин Е.А., Желонина Ю.А. Технологии бизнес-планирования разработки метода по снижению воздействия бокового ветра на подвижной состав при транспортировке сыпучего груза по железным дорогам //Экономические исследования и разработки № 10 – 2017. с. 292-303.
3. Характеристика и устройство ультразвукового дефектоскопа УД2-12 [Электронный ресурс] 2015 г. Режим просмотра: <http://xreferat.com/76/1687-1-harakteristika-i-ustroystvo-ul-trazvukovogo-defektoskopa-ud2-12.html> (ссылка актуальна на 22. 01.2018).
4. Арутюнов Ю., Архипов И., Барыкин А. Модель инновационного развития //Предпринимательство № 6 - 2006. с. 137-139.

5. Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Дробязко А.А., Глинских В.А., Зотова В.Б., Рудой А.А., Чашин Е.А. О прогнозировании создания и финансирование производства новой продукции // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований № 5-1 - 2017. с. 105-110.

6. Берлизов М.Н. Определение риска при инвестировании в инновационные проекты на основе определения «среднего класса» инновации// Финансы и кредит № 16 - 2010. с.58-63.

7. Арутюнов Ю. А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чашин Е.А. Необходимость разработки технологии бизнес-планирования инновационных проектов // Экономические исследования и разработки №7 - 2017. с. 63-79.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 33

Гайсарова А.А., Ким А.Р. Коучинг как инструмент совершенствования трудового потенциала предприятия

Coaching as a tool for improving the labor potential of an enterprise

Гайсарова А.А.,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
КФУ им. В.И.Вернадского г. Симферополь

Ким А.Р.,

студентка группы ЭП 3310
Институт экономики и управления (структурное подразделение)
КФУ им. В.И.Вернадского г. Симферополь

Gaysarova A.A.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
Institute of Economics and Management (structural unit)
KFU them. VI Vernadsky Simferopol
Kim A.R.,
student of group EP 3310
Institute of Economics and Management (structural unit)
KFU them. VI Vernadsky Simferopol

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности применения на предприятиях коучинга как сложной технологии управления трудовыми ресурсами в целях улучшения качественных или количественных характеристик их деятельности. Также рассмотрены основные работы современных ученых касательно сущности и специфики внедрения коучинга в практику менеджмента предприятия.

Ключевые слова: коучинг, наставничество, обучение, трудовой потенциал, управленческий консалтинг.

Abstract. This article discusses the specifics of using coaching at the enterprises as a complex technology for managing human resources in order to improve the qualitative or quantitative characteristics of their activities. Also considered are the main works of modern scientists on the essence and specifics of the introduction of coaching into the practice of enterprise management.

Keywords: coaching, mentoring, training, labor potential, management consulting.

Введение. В современном мире, при возникновении новых технологий, товаров и услуг, количество которых увеличивается ежедневно, предприниматели вынуждены вести свой бизнес, учитывая человеческий фактор в работе по причине увеличения сложности производства, а также усиления конкуренции.

В настоящее время коучинг имеет ряд технологий, которые обеспечивают более успешную реализацию функций управления. Среди них можно выделить деятельность, направленную на развитие корпоративной культуры и поддержание корпоративного духа, сертификацию, обучение, адаптационные

меры по улучшению новичков, работу с резервами, и это далеко не полный перечень мероприятий, направленных на успешное развитие и координацию организации. На данный момент, время является конкурентным преимуществом для предприятия, которое основано на внедрении новых технологий, но удержать его можно только на короткий промежуток времени, так как бизнес требует постоянных инноваций и развития, максимального обзора, четкого представления планов и исследования перспектив. Современный руководитель должен открывать для себя новые стили лидерства, которые обеспечивают высокую производительность сотрудников, стремление к достижению организационных целей. Подавляющее большинство генеральных директоров готовы инвестировать в развитие персонала и в качестве основного определяющего элемента системы управления, управленческий персонал оказывает решающее влияние на его формирование и совершенствование. В этом и заключается актуальность выбранной темы исследования.

Целью статьи является изучение коучинга как составной части процесса обучения трудового потенциала предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд следующих задач:

- ознакомиться с возникновением и сущностью коучинга;
- ознакомиться с трудами специалистов, которые работали в области коучинга;
- определить виды коучинга;
- составить сравнительную характеристику коучинга от других видов обучения персонала.

Объекты и методы исследования. Объектом научного исследования являются проблемы совершенствования подготовки кадров определенной компетенции. Предмет исследования - коучинг как направление подготовки кадров соответствующей квалификации. В работе использованы такие методы исследования, как сравнение, аналогия, анализ, графический.

Экспериментальная часть. Свое развитие коучинг получил в Соединенных Штатах в 1974 году и его основной задачей являлось развитие у человека, занимающегося профессиональной деятельностью, чувства ответственности и самосознания.

На данный момент не существует единого определения коучинга, в чем заключается его уникальность.

Американский ученый Тимоти Голви определял коучинг как «искусство создания, с помощью беседы и поведения, среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям, так, чтобы оно приносило удовлетворение»[3, с.129]. Этот американский тренер является автором серии книг, которые описывают предлагаемый им метод повышения личной и профессиональной эффективности, так называемую внутреннюю игру. Согласно данному методу, «противник в голове гораздо опаснее противника по другую сторону «сетки»»[3, с.129]. Задача тренера заключается в том, чтобы помочь игроку устранить или смягчить внутреннее препятствие. В результате появляется естественная способность человека учиться и достигать эффективных результатов. Цель «внутренней игры» заключается в том, чтобы уменьшить какое-либо вмешательство в раскрытие и реализации полного потенциала индивида.

Мэрилин Аткинсон - автор огромного количества обучающих методик, статей, книг в области консалтинга, направленного на принятие решений - считает, что цель коучинга состоит в том, чтобы помочь людям раскрыть свой внутренний потенциал, определить свои основные ценности и видение цели в их жизни. Аткинсон является создателем собственной системы коучинга, которая основана на поиске решения. На ее тренингах затрагиваются вопросы создания взаимопонимания и правильного мышления во время разговора, изучаются навыки слушания и формулировки открытых вопросов, а также осваивается искусство управления концентрацией [1].

Как и любая методика, коучинг включает в себя ряд задач, реализация которых предполагает раскрытие его сущности:

1. Выход из проблемной ситуации человека с использованием следующих инструментов: эффективные вопросы, внимательное слушание, обучение и совместного поиска жизненного баланса.
2. Принятие человеком самостоятельного решения.
3. Раскрытие потенциала индивида.
4. Повышение мотивации у клиента.

В процессе коучинга эффективно сочетаются два принципа: принцип осознанности и принцип ответственности. В том случае, когда человек соблюдает принципы коучинга, он чувствует себя свободным. Свобода проявляется именно тогда, когда человек полностью осознает свои желания и устремления, определяет для себя, на каком этапе он находится на пути к достижению своей цели, выбирает из всего разнообразия путей свой собственный, с помощью которого он достигнет намеченной цели[5].

В работе «Управление персоналом организации» Дейнека А. В. рассматривает различные виды коучинга (рис.1).



Рисунок 1. «Виды коучинга для организации» (составлено авторами по источнику[4])

Рассмотрим сущность каждого из представленных видов коучинга.

1. Индивидуальный коучинг - проводится консультантами из других организаций, обычно, для людей, которые занимают руководящие должности и менеджеров.

2. Групповой коучинг ориентирован больше на группу лиц без каких-либо функциональных взаимосвязей.

3. Системный коучинг подобен групповому, но он нацелен на группу людей, между которыми есть функциональные связи в целях рационализации взаимодействия, своевременно разъяснять критические моменты, принимая во внимание интересы организации в целом и ее специфики для каждой иерархической ступени.

4. Управленческий коучинг как управление персоналом, направлен на развитие организации, повышению эффективности работы сотрудника.

5. Коучинг для отдельного проекта предусматривает, например, образование группы исполнителей.

Решая одну из поставленных нами задач данной работы, целесообразно рассмотреть отличительные черты коучинга от иных методов обучения персонала. Нами предложена сравнительная характеристика понятий коучинг, наставничество и тренинг по целям и сущности понятия (рис.2).

Метод	Цель	Характеристика
Коучинг	Достижение результата, раскрыть свой внутренний потенциал, определить свои основные ценности и видение цели в жизни	Способствует самостоятельности, инициативе сотрудника, формирует у него чувство ответственности за результат.
Наставничество	Обмен опытом, помощь сотрудникам в их профессиональном становлении.	Передаются готовые решения для определенной проблемы, опыт.
Тренинг	Приобретение навыков, изменение отношения к работе	Нужно применять полученные навыки в реальной жизни

Рисунок 2. Отличие коучинга от наставничества и тренинга
(составлено авторами по источникам [3,4,5])

Следует отметить, что коучинг характеризуется направленностью на формирование у обучающегося ориентации на саморазвитие. При этом, разрабатываются методические приемы и возможности реализации внутреннего потенциала человека. Коучинг является новым этапом развития тренинга, консультаций и других смежных отраслей. Одно из самых важных преимуществ коучинга – предоставление возможности дополнения существующий стилия управления, делая его более эффективным.

Результаты. По нашему мнению, можно добавить лишь то, что коучинг - это длительный, кропотливый и сложный труд, долгая совместная работа коуча и слушателя. Индивид сможет развиваться лишь тогда, когда самостоятельно будет прикладывать максимальное количество усилий для определения и практического решения поставленных задач.

Сегодня коучинг набирает обороты. Однако из-за незнания предмета обучение часто приравнивается к психотерапии, психоанализу или психологии, что создает негативные ассоциации среди потенциальных слушателей.

Внедряя технологию коучинга в организацию, руководитель получает мобилизованный персонал, способный своевременно найти решение для поставленных задач, а также быстро и легко адаптироваться к изменениям.

Заключение. В заключении хочется отметить, что эффективность применения коучинга доказана на практике: люди достигают поставленных целей и получают уверенность в том, что выбранное ими направление развития является верным, что и способствует профессиональному росту в современном мире бизнеса.

Библиографический список

1. Аткинсон Мэрлин Достижение целей. Пошаговая система / Мэрилин Аткинсон , Рае Т. Чойс. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 288 с.
2. Богатырева М. Р. Коучинг как метод управления персоналом/ М. Р. Богатырева, Р. Р. Гильманова: сб. материалов Международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и управления» (3-4 декабря 2013 г.). – Прага, 2013. – С. 27.
3. Голви Т. Работа как внутренняя игра: Раскрытие личного потенциала. — М.: Альпина Паблишер, 2012.-417с.
4. Дейнека А. В. Управление персоналом организации. Учебник / А.В. Дейнека. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 288 с.
5. Коноплёва Г. И. Коучинг как основа развития персонала в условиях инновационной среды/Г. И. Коноплёва, А. С. Борщенко // Современные наукоемкие технологии. — 2013. — № 10-2. — С. 190;
6. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом = Coaching for Perfomance: Growing Human Potential and Purpose. — М.: [«Альпина Паблишер»](#), 2012. — 312 с

УДК 33

Караваев А.В. Труд как социально-экономическая категория в экономических исследованиях

Labor as a socio-economic category in economic research

Караваев Артём Валерьевич,

студент-бакалавр,

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»,

Волошин Андрей Владимирович

доцент кафедры Торгового дела и маркетинга,

Сибирский федеральный университет,

Karavaev Artyom Valerievich,

The student-bachelor,

Siberian Federal University

Scientific adviser: Voloshin A.V., Associate Professor of the Department of Trade and Marketing,

Siberian Federal University

Аннотация. В статье автор проводит исследование различных теоретических подходов к сущности труда, отдельное внимание уделяя взаимосвязи между его экономическими и социальными аспектами. Не смотря на широкое освещение в научной литературе труда как экономической категории, внимание исследователей обусловлено социально-экономическим характером его сущности и значением эффективности использования трудовых ресурсов для обеспечения инновационного развития общества.

Ключевые слова: труд, экономика, социология, трудовая деятельность

Abstract. In the article the author conducts research of various theoretical approaches to the essence of labor, paying special attention to the relationship between his economic and social aspects. Despite the wide coverage in the scientific literature of labor as an economic category, the attention of researchers is due to the socio-economic nature of its essence and the value of the effectiveness of the use of labor resources to ensure the innovative development of society.

Keywords: labor, economics, sociology, labor activity

Труд, бесспорно, следует считать важнейшим проявлением общественных отношений. Эволюционные процессы, которые происходили с ним на протяжении всей истории человечества, в конечном итоге привели к тому, что сегодня труд выступает в качестве первостепенного фактора производства материальных и нематериальных благ и базового источника удовлетворения потребностей любого работника. Иными словами, его содержание актуально рассматривать как минимум с двух точек зрения: с экономической и социальной.

Сущность труда широко освещена в экономической литературе, ряд авторов, устанавливая акцент на его социально-экономической сути, при этом, вводит в научный оборот собственные определения категории

труд. Наиболее ярко указанная тенденция проявляется в работах следующих авторов: У. Петти [9], Д. Рикардо [9], А. Смита [9], К. Маркса [7], а также Ворожейкина И.Е. [2], Адамчука В. В. [1], Генкина Б.М. [3], Кибанова А.А. и Баткаева И.А. [4], Кулинцова И.М. [5], Рофе А.И. [8], Марковича Д. [6] и др.

С точки зрения У. Петти [9, С. 85], труд есть нечто главное по сравнению с остальным, «отец» (а земля – «мать»), в связи с чем выступает первопричиной возникновения человеческого богатства. Мнение Д. Рикардо [9, С. 133] отличалось менее глобальным характером и сводилось к тому, что не природа, а именно труд является основой земельного дохода. А. Смит [9, С. 136], в свою очередь, считал, что труд необходимо анализировать в рамках подразделения на производительный и непроизводительный (первый вид связан с созданием материальных товаров, а второй, соответственно, с формированием услуг), при этом он, например, не отрицал, что земельная рента – это доход, получаемый собственником участка, как раз за счёт труда рабочих.

Непохожее на вышеизложенные положения, более развёрнутое определение можно найти у Карла Маркса [7, С. 188]. С его точки зрения, труд представляет собой процесс, который совершается в связке «человек-природа», где человек путём своих действий опосредует, направляет и надзирает «обмен веществ между собой и природой».

Учитывая, что предложенные представителями классической экономической мысли объяснения содержания труда отличаются друг от друга, всё же можно наблюдать некоторое сходство, сводящееся к тому, что по конкретным причинам они опираются в большей степени на экономическую составляющую рассматриваемого термина. Это подтверждают следующие выводы авторов: труд – источник богатства, база для получения дохода; труд бывает производительный и непроизводительный; труд – это деятельность по преобразованию природы с целью извлечения конкретных выгод.

Что касается современных трактовок понятия «труд», в которых явно прослеживается социально-экономическая взаимосвязь, то следует обратить внимание на следующие.

Автор множества пособий в области экономики И.Е. Ворожейкин [2] отмечает, что труд нужно рассматривать как сознательную и целенаправленную деятельность, характеризующуюся человеческими умственными и физическими стараниями, которые направлены на создание каких-либо продуктов, оказание работ и услуг, необходимых ради удовлетворения собственных потребностей. При этом он подчёркивает, что данная категория выступает в роли базовой формы жизнедеятельности как для конкретного индивида, так и для всего общества [2, С. 23]. Подобные взгляды на сущность рассматриваемого понятия можно обнаружить в учебнике «Экономика и социология труда» от авторов В. В. Адамчука, О. В. Ромашова и М.Е. Сорокиной [1], раскрывающих труд как комплекс действий, отличающихся целесообразностью, направленный на формирование материальных и духовных ценностей [1, С. 122].

Противоположную точку зрения вкладывает в свою трактовку «труда» Б.М. Генкин [3]. По его мнению, труд нужно рассматривать в качестве преобразовательного процесса именно по отношению к природным

ресурсам, результат которого предстаёт в формах материальных и интеллектуальных благ. Он также отмечает, что этот процесс осуществляется «либо по принуждению (административному, экономическому)», либо по собственному волеизъявлению человека, или вследствие обеих причин. [3, С. 176]. Предложенная трактовка труда возвращает нас к определению К. Маркса, но также заставляет обратить внимание на выделенный в нем личностный аспект, мотивирующий человека участвовать в трудовых отношениях, что отражает социальную сторону процесса труда.

Похожее по смыслу, но более углублённое в контексте социо-экономики объяснение понятия «труд» можно встретить в работе А.Я. Кибанова, Н.А. Баткаевой и Г.П. Гагаринской [4]. По мнению авторов, рассматриваемая категория включает процессы, основанные на базе разделения и кооперации, преобразующие вещественные и ментальные ресурсы в определённую продукцию, насыщающую потребности индивида и социума в форме блага, относящегося к частной собственности [4, С. 213].

Изложенные выше подходы свидетельствуют о том, что труд связан с деятельностью по созданию благ. Однако, И.М. Кулинцов, в своей работе [5], предлагает взглянуть на содержание изучаемого термина с маркетинговой (в том числе социальной) точки зрения. Так, труд понимается как любой другой продающийся товар, при этом являясь уже упомянутой основой создаваемой продукции [5, С. 39]. Данная мысль весьма интересна, поскольку является в некотором роде новой и впервые отсылает нас к рынку труда, где в действительности главный объект купли-продажи – это право найма рабочей силы.

Связь экономических и социальных признаков явно отражена в определении труда, введённом в научный оборот А.И. Рофе [8]. Согласно которому, труд это совокупность действий человека, характеризующихся качественной полезностью и целенаправленностью и направленных на удовлетворение индивидуальных и коллективных потребностей посредством производства материальных и нематериальных благ [8, С. 35].

Более ёмкое объяснение термина «труд», учитывающее социальный и экономический характеры его содержания, предлагает Д. Маркович [6]. С его точки зрения, труд заключается в осознанном и организованном порядке действий людей, суть и направленность которого зависит от уровня развитости трудовых средств и характеристик общественных отношений, направленных на создание материальных и духовных ценностей, ориентированных на удовлетворение их потребностей [6, С. 26].

Рассмотренные выше подходы, с точки зрения автора, иллюстрируют переплетение экономических и социальных аспектов сущности категории «труд». Все они, так или иначе, акцентируют внимание на том, что труд обязательно ориентирован на производство благ. При этом не менее важным аспектом является наличие личностных (в значении «социальных») характеристик работника вроде его физических и интеллектуальных способностей и неудовлетворённых потребностей, мотивирующих к трудовой деятельности.

Рассматривая изложенные ранее взгляды учёных и экономистов на сущность социально-экономической категории «труд» следует признать, что вне зависимости от объёма и полноты изложения

каждый подход имеет свою ценность. Учитывая их структурное разнообразие, практически в каждом объяснении можно найти общие черты, для рассмотрения которых обратимся к таблице 1.

Таблица 1

Обобщённые признаки сущности труда как социально-экономической категории, исходя из различных авторских трактовок (составлено автором)

Наименование признака	Характеристика признака
Универсальный субъект, наделённый конкретными навыками	Независимо от понимания термина «труд» субъектом труда остаются или один человек, или группа людей, применяющая в ходе трудовой деятельности свои умения и способности
Целесообразность и сознательность	Труд преследует определенную цель и задачи, осуществляется осознанно и, как правило, направлен на социальное развитие личности и общества.
Преобразующий характер	Труд позволяет людям совершенствовать окружающую действительность, посредством производства материальных и нематериальных благ.
Ориентация на удовлетворение потребностей	Несмотря на то, что в сущности труда лежат как минимум два составляющих аспекта, он в любом случае ставит в качестве цели удовлетворение личных или общественных потребностей

На основе проведённого обзора теоритических подходов к раскрытию социально-экономического содержания категории «труд», включая приведённые выше его базовые характеристики, автор исследования уточняет и дополняет определение его сущности. Итак, труд – это деятельность людей, отличающаяся целеполаганием, рациональной организацией, использованием собственных умений и навыков, а также поощрением (натуральным или денежным), направленная на удовлетворение личных или общественных потребностей за счёт грамотного оперирования факторами производства и оптимального производства благ. Обозначенная авторская трактовка термина «труд», совмеща в себе социальные и экономические аспекты, более полно отражает те теоретические ранее рассмотренные теоретические аспекты.

Таким образом, труд в действительности совмещает в себе и экономические, и социальные признаки. Говорить о том, какая составляющая преобладает, довольно сложно, поскольку обозначенные характеристики должны находиться и, как свидетельствует проведенное исследование, находятся в равновесии, между этими двумя признаками проявляется взаимосвязь и взаимозависимость, которые наблюдаются не только в теории, но и в большинстве случаев на практике.

Библиографический список

1. Адамчук В.В., Ромашов О. В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда. – 2000. – 407 с.;
2. Ворожейкин И.Е. История труда и предпринимательства: Учебное пособие. – 2001;
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. 7-е изд., доп. – 2007. – 448 с.;
4. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – 2010. – 524 с.;
5. Кулинцов И.М. Экономика и социология труда. – 1999;
6. Маркович Д. Социология труда. – 1988. – 632 с.;
7. Маркс К. Капитал. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т. 23.;
8. Рофе А.И. Экономика труда. – 2010. – 400 с.;
9. Ядгаров Я.С. История экономических учений. – 2009. – 480 с.
10. Волошин А.В. Экономический механизм как инструмент повышения эффективности деятельности предприятий [Текст] / А.В. Волошин// Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: сб. науч. статей.- Севастополь, 2016.- С.173-177.
11. Волошин А.В. Эволюция теорий конкуренции и конкурентоспособности в экономической науке [Текст]/ А.В. Волошин, Ю.Л. Александров // Фундаментальные исследования.- 2017.- №4-2.- С. 330-338.
12. Белоногова Е.В. Методические подходы к оценке эффективности систем материального стимулирования труда работников торговых организаций [Текст] / Е.В. Белоногова, Ю.Ю. Суслова, А.В. Волошин// Фундаментальные исследования.- 2016.-№ 8-1.- С. 96-101.
13. Рябова Е.И. Проблемы методологии исследования социально-трудовой сферы: экономико-правовые аспекты [Текст] // Е.И. Рябова, Т.А. Богаткевич, А.В. Волшин // Этносоциум и межнациональная культура.- 2016.- № 7(97).- С. 116-125.
14. Суслова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учебное пособие [Текст] / Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко.- Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2014.- 120с.
15. Суслова Ю.Ю. Доходы и прибыль предприятия торговли: монография / Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко.- Красноярск: Краснояр. гос. торгово-экон. ин-т, 2004.- 270с.
16. Подачина Л.И. Современные подходы к классификации и оценке услуг, влияющих на параметры качества жизни / Л.И. Подачина, Ю.Ю. Суслова // Проблемы современной экономики.- 2012.- №4.- С. 347- 351.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 336.22

Бадалова А.З. Досудебное урегулирование налоговых споров как институт повышения эффективности налогового администрирования Pre-trial settlement of tax disputes as the institute of improvement of efficiency of tax administration

Бадалова Айсел Зурят кызы

Научный руководитель: **Петечел Татьяна Александровна**

1. студентка 1-го курса магистратуры, Школа экономики и менеджмента, ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет», Россия, Владивосток

2. кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Российская Федерация
Badalova Aysel Zuryat kizi

Scientific adviser: Tatiana Pethechel

1. a student of the first course of the master's degree,

2. the School of Economics and Management, Far-Eastern Federal University, Russia, Vladivostok

2. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russian Federation

Аннотация. Важными показателями при оценке эффективности контрольной работы налоговых органов также являются показатели досудебного урегулирования налоговых споров. Данный вид налогового администрирования позволяет в разы снизить уровень нагрузки на судебные органы власти, решая вопросы самостоятельно с налогоплательщиками. В статье приведен анализ практики применения досудебного урегулирования налоговых споров.

Ключевые слова: досудебное урегулирование, налоговые споры, жалоба, налоговая практика, рассмотрение жалоб.

Abstract. Important indicators when evaluating the effectiveness of control work of tax authorities are also indicators of pre-trial settlement of tax disputes. This type of tax administration allows in times to reduce the load on the judicial authorities by solving the issues independently with taxpayers. In article the analysis of practice of application of pre-trial settlement of tax disputes.

Keywords: pre-trial settlement of tax disputes, appeal, tax practice, handling of complaints.

Досудебное регулирование представляет собой совокупность, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, законодательством Российской Федерации о рассмотрении обращений граждан и внутриведомственными актами, мероприятий, осуществляемых должностными лицами

налоговых органов в административном порядке, в целях урегулирования налогового спора до суда. На сегодняшний день существует большое количество научных работ, направленных на изучение теоретических аспектов данного вопроса. Однако, практическим аспектом досудебного урегулирования налоговых споров посвящено небольшое количество научных исследований. В этой связи, изучение данного вопроса является весьма актуальным.

Такой порядок начал функционировать в РФ с 2009 года. До 2014 года в России такая форма урегулирования споров была возможна при вынесении решений выездных и камеральных проверок (п.2 ст.138 НК РФ). Однако с 2014 года в налоговом законодательстве закреплён обязательный досудебный порядок урегулирования налоговых споров для всех налоговых конфликтов без исключения. Это говорит о том, что обжаловать решение налоговых органов можно только после обращения с жалобой в вышестоящий налоговый орган [1].

Налогоплательщики, не согласившиеся с выводами налоговых органов о необходимости уплаты доначисленных сумм, вправе путем подачи письменных возражений, заявления ходатайств и представления пояснений оспорить акты налоговых органов. Если претензии налогоплательщиков обоснованы, то налоговые органы снимают часть своих требований при досудебном урегулировании споров: на стадии рассмотрения возражений или при последующей подаче жалоб [5].

На рисунке 1 представлен алгоритм действий налогоплательщика при несогласии с выводами налоговых органов по какому-либо вопросу.



Источник: составлено по [6]

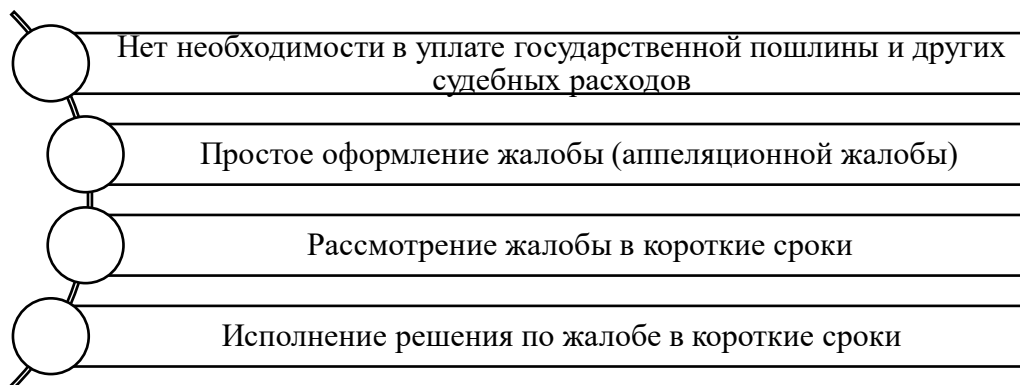
Рисунок 1. Алгоритм досудебного урегулирования налоговых споров

Первым этапом досудебного урегулирования налоговых споров является составление жалобы. В налоговом кодексе закреплено понятие «Жалоба» и «Апелляционная жалоба» (ст.138 НК РФ). Жалобой признается обращение лица в налоговый орган, предметом которого является обжалование вступивших в силу актов налогового органа ненормативного характера, если, по мнению этого лица, обжалуемые акты, действия или бездействие должностных лиц налогового органа нарушают его права [3].

Апелляционной жалобой признается обращение лица в налоговый орган, предметом которого является обжалование не вступившего в силу решения налогового органа о привлечении или об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, вынесенного по результатам проведения камеральной или выездной налоговой проверки, если, по мнению этого лица, обжалуемое решение нарушает его права [1].

На портале Федеральной налоговой службы существует полезный сервис «Узнать о жалобе», который позволяет налогоплательщикам получать сведения о рассмотрении и результатах их обращений. По данным ФНС России количество обращений к данному сервису увеличилось на 13% при том, что количество письменных запросов снизилось.

Данный вид налогового урегулирования споров имеет ряд преимуществ, которые представлены на рисунке 2.



Источник: составлено по [5]

Рисунок 2. Преимущества досудебного урегулирования налоговых споров

Данный вид урегулирования налоговых споров получил большое распространение в налоговой практике. По данным отдела досудебного урегулирования налоговых споров УФНС России по Приморскому краю, основная доля налоговых споров разрешается в досудебном порядке. На рассмотрение возражений и жалоб налогоплательщиков приходится 96% всех налоговых споров, при этом 4% споров разрешено в судебном порядке. В 2016 году общее количество налоговых споров снизилось на 3,4% по сравнению с 2015

годом. В таблице 1 приведены показатели досудебного урегулирования налоговых споров УФНС России по Приморскому краю за 2015-2016 гг.

Таблица 1

Показатели досудебного урегулирования налоговых споров УФНС России по Приморскому краю за 2015-2016 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	Темп прироста, %
Поступило жалоб, ед.	546	460	-15,75
Рассмотрено, ед.	474	395	-16,67
Из них:			
жалобы на результаты контрольной работы	314	273	-22,61
жалобы на действия (бездействие) налоговых органов	160	122	-23,75
Оставлено без рассмотрения, ед.	72	65	-9,72
Удельный вес оставленных без рассмотрения жалоб в количестве поступивших жалоб, %	14,06	15,33	-
Удовлетворены полностью или частично, ед.	207	188	-9,17
Удельный вес удовлетворенных жалоб в количестве рассмотренных, %	43,67	47,59	-

Источник: составлено на основе локальной отчетности УФНС по Приморскому краю

Так, за данный период в Управление ФНС России по Приморскому краю в 2016 году поступило 424 жалобы, что на 15,75% меньше, чем за 2015 год (Рисунок 3). По основаниям, предусмотренным статьей 139.3 НК РФ, оставлено без рассмотрения 72 жалоб, в том числе 54 жалоб – в связи с их отзывом налогоплательщиками до вынесения решений по жалобам, 18 жалоб – в связи с неподтверждением полномочий заявителя на подачу жалобы, либо пропуском установленного срока обжалования.

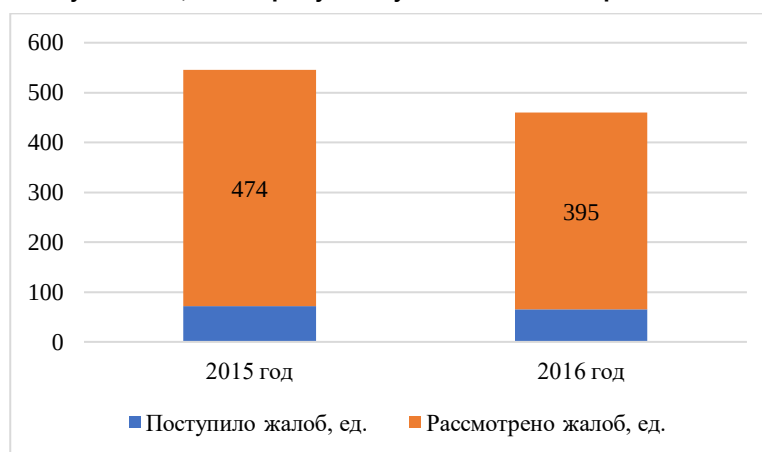


Рисунок 3. Динамика поступивших и рассмотренных жалоб УФНС России по Приморскому краю за 2015-2016 гг.

Управлением Федеральной налоговой службы по Приморскому краю рассмотрено по существу 395 жалоб налогоплательщиков на результаты налоговых проверок, иных форм налогового контроля, а также на

действия (бездействие) налоговых органов Приморского края, что на 16,67% меньше аналогичного показателя за 2015 год (474 жалоб). По результатам рассмотрения жалоб доводы налогоплательщиков удовлетворены полностью или частично в среднем в 47,6% случаев.

Необходимо отметить, что по искам налогоплательщиков, предъявленным к налоговым органам, судами первой инстанции Приморского края в 2016 году вынесено 92 решения по налоговым спорам. По сравнению с показателями досудебного обжалования нагрузка на судебную систему уменьшена в 2,5 раза, что свидетельствует о достаточной эффективности досудебной работы [6].

На сегодняшний день ФНС России еще не подвела итогов досудебного урегулирования налоговых споров за 2017 год. Однако уже есть данные по выездным налоговым проверкам за девять месяцев 2017 года. Так снижение уровня жалоб на итоги выездных налоговых проверок составило 10,5% в сравнении с таким же периодом 2016 года. Кроме того, снижение жалоб обусловлено снижением количества налоговых проверок, которые снизились, в свою очередь, риск-ориентированного подходом к проведению налоговых проверок [7].

Таким образом, проведенное исследование по вопросу досудебного урегулирования налоговых споров позволяет сделать вывод о том, что налоговые споры имеют тенденцию снижения. Это обусловлено тем, что налоговые органы разрабатывают унифицированные подходы, применяя налоговое законодательство. Упрощение процедур досудебного урегулирования налоговых свидетельствуют о повышении эффективности налогового администрирования.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации : Ч. 1 [ред. от 28 декабря 2016 г. : принят ГД 16 июля 1998]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
2. Об утверждении Концепции развития досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013 - 2018 годы : [Приказ ФНС России от 13 февраля 2013 № ММВ-7-9/78@]. – КонсультантПлюс – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
3. Налоги и налоговая система Российской Федерации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. И. Гончаренко [и др.] ; отв. Ред. Л. И. Гончаренко. – М. : Юрайт, 2016. – 541 с
4. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика в 2 т. Том 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Пансков. – М. : Юрайт, 2016. – 336 с.
5. Жирова А.Г., Каримова Э.Р. Досудебный порядок урегулирования споров по результатам налоговых проверок и пути его совершенствования // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Судебная система и гражданское общество России». – 2015. – С.60-62.
6. Досудебное урегулирование налоговых споров [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://www.nalog.ru>.
7. Налогоплательщики стали реже оспаривать результаты выездных налоговых проверок [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/apply_fts/pretrial/7085049.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 33

Потеев А.Т., Голуб О. А. Качество труда и факторы его повышения
Quality of labor and factors of its increasing

Потеев Артур Тихонович

к.э.н., профессор кафедры экономической теории
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»

Институт экономики и управления;

Голуб Ольга Алексеевна

студентка

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»

Институт экономики и управления

Poteryev Artur Tikhonovich

Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Economic Theory

FGAOU VO "Crimean Federal University
behalf of V.I. Vernadsky »

Institute of economics and management;

Golub Olga Alekseevna

female student

FGAOU VO "Crimean Federal University
behalf of V.I. Vernadsky »

Institute of economics and management

Аннотация. В статье изложен авторский подход к сущности и содержанию понятия «качество труда» как динамичной экономической категории, включающей характеристику всех элементов трудового процесса и его результатов. Выделены основные факторы, влияющие на современный уровень качества совокупного труда как в сфере производства, так и в сферах обмена и потребления.

Ключевые слова: качество труда, рабочая сила, технология, потребительское свойство, конкурентоспособность продукта.

Abstract. The article describes the author's approach to the essence and content of the concept "quality of labor" as a dynamic economic category, which includes a description of all the elements of the labor process and its results. The main factors influencing the current level of quality of aggregate labor both in the sphere of production and in the spheres of exchange and consumption

Keywords: quality of labor; labor power; technology; consumption property; competition ability.

Введение. Динамичность современного социально-экономического и технологического прогресса побуждает по-новому оценивать многие экономические понятия и категории. Мировоззренческие связи в производстве, обмене и потреблении продукции предъявляют качественно новые требования к процессам

труда и их результатам. В современных условиях сформировались новые факторы, активно влияющие на восприятие качества труда. Уровень квалификации, опыт, индивидуальные способности работника, применяемые в процессе труда, остались лишь первичными, но далеко не единственными факторами, характеризующими качество труда. Оно в гораздо большей степени зависит от совершенства используемых в производстве технологий, условий труда и его мотивации, от потребительского восприятия качества произведенного продукта. Насыщенность рыночного потребительского спроса и усиливающаяся конкуренция накладывают новые черты в понятие качества труда. Системный подход к оценке уровня качества труда позволяет концептуально сформулировать крайне необходимый инновационный механизм повышения качества труда.

Основная часть. Труд как целесообразная деятельность человека, в процессе которой он использует свою рабочую силу, является источником богатства всего общества и благосостояния самого трудящегося. Так, по крайней мере, гласит классическая экономическая теория и многовековая хозяйственная практика большинства народов. Производительный труд создает продукцию в виде материального блага или нематериальной услуги. Трудовая активность человека стимулируется в зависимости от количества и качества труда. Чем большее количество затраченных трудовых усилий, тем выше, значительнее вознаграждение за труд. Количество труда условно определяется количеством затраченного рабочего времени или количеством выпущенной, произведенной продукции. Соизмерить эти два количества – труда и результата уже непростая задача, если принимать во внимание сотни оговорок насчет конкретностей в условиях труда и в количестве производимой продукции. Однако задача усложняется еще более, если попытаемся учесть при этом качество труда. Тем не менее, делать оценку (и даже измерение) качества труда становится все более жизненно важной необходимостью. По нашему мнению, судя по количеству аварий, чрезвычайных происшествий, по реализуемой продукции, сферам всех видов обслуживания, в качестве труда наметилась явная тенденция к снижению. Рынок продовольственных товаров, например, изобилует продукцией. Это несомненно радует. Однако качество покупаемой продукции значительно снизилось.

Так что же такое качество труда? Прежде всего, это производная от качества рабочей силы. Рабочая сила – совокупность способностей (физических, интеллектуальных, нервных и других), которые человек использует в процессе трудовой деятельности. Чем многообразнее способности человека, отражающие в знании, умении, владении трудовыми навыками, тем качественнее рабочая сила. Но потенциальные способности работника далеко не всегда реализуются в труде. Причин тому множество. Следовательно, нет знака «равенства» между качеством рабочей силы и качеством труда.

В официальных документах встречаем такое толкование качества рабочей силы: «Качество рабочей силы – обобщенная характеристика уровня развития рабочей силы (степени подготовленности к трудовой активности работников), которая позволяет обеспечить адекватное качество индивидуального и

коллективного труда на основе эффективности использования новых технологий, рациональных форм организации производства и рабочих процессов» [1].

В другом определении «Качество труда – это собирательная характеристика сложности труда, показывающая результаты с точки зрения экономических затрат. Качество труда можно характеризовать с двух сторон: со стороны сложности труда и со стороны величины, показывающей соответствие между затратами и результатами труда» [2].

В Большом экономическом словаре дается следующее определение понятия «качество труда». «Качество труда – характеристика конкретного вида труда по его сложности, интенсивности, условиям и народнохозяйственной значимости, а также качественному уровню его результатов» [3; с.381].

Понятие «сложный труд» воспринято из классической теории двух абстрактных категорий: «простой» и «сложный» труд, имеющих компаративный характер. К.Маркс определял простой труд следующим образом: «Простой средний труд, хотя и носит различный характер в различных странах и в различные культурные эпохи, тем не менее для каждого определенного общества есть нечто данное. Сравнительно сложный труд означает только возведенный в степень или, скорее, помноженный простой труд, так что меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого» [4, с.53]. То-есть, здесь речь идет об абстрактном труде, где простой труд принят за единицу измерения величины стоимости. В подтверждение этого понимания сущности абстрактных категорий, еще одно высказывание К.Маркса: «Различие между сложным и простым трудом отчасти основывается просто на иллюзиях...» [4, с.209].

Для измерений качества труда простых иллюзий, абстрактного подхода недостаточно. Необходим переход от абстрактного труда к конкретному труду. На стороне конкретного труда, результатом которого является потребительная стоимость, не воспринимается уравнение в виде «конкретный» сложный, квалифицированный труд есть большее количество конкретного простого или неквалифицированного труда». В такой же мере некорректным является утверждение, что качество труда – это характеристика сложности труда. Качество труда – характеристика конкретного труда, создающего качественную потребительную стоимость, или качественную продукцию, имеющую конкретные более высокие потребительские свойства.

Таким образом, категория «качество труда» интегрирует в себе, прежде всего, три момента: а) качество рабочей силы; б) применение в трудовом процессе качественных способностей работника; в) создание в итоге функционирования качественного труда качественной продукции, т.е. качественной потребительной стоимости.

Понятие «качество труда» охватывает две сферы воспроизводственного процесса – производство и потребление. В производственной сфере создается продукт, имеющий адекватные (качественные) свойства и одновременно используется качественный труд производителя. В сфере потребления проявляется качество созданного продукта как результат качественного труда.

Качественный труд предполагает использование в трудовом процессе качественных, более производительных, совершенных орудий труда и качественных предметов труда в виде современных, качественных материалов, источников энергии и т.п. Орудия и предметы труда есть ничто иное как прошлый (омертвленный) труд. Вместе с живым трудом они составляют общее понятие – «совокупный труд». В этом смысле мы ведем разговор о качестве всего совокупного труда. Для возвышения качества совокупного труда, прежде всего, необходимы меры по повышению качества рабочей силы, орудий труда и предметов труда, объединенных совершенной, качественной технологией производства.

Современное конкурентоспособное производство немыслимо без прогрессивных новых технологий. Внедрение автоматически действующих рабочих машин, устройств, роботов, применение новых технологий означает повышение качества совокупного труда.

Качество труда – понятие динамичное. Оно может восприниматься только как изменяющееся во времени и конкретных условиях. Изменение подхода к категории и восприятию качества труда зависит от ряда важных причин. Во-первых, потому, что совершенствование наших знаний, опыта меняет определение уровня качества рабочей силы. Научный прогресс бесконечен, на каждом новом этапе НТП меняется уровень качества рабочей силы и его соизмерение с эталонным значением. Во-вторых, меняется технология орудия и предметы труда в связи с чем возвышается качество прошлого (овеществленного) труда. В-третьих, качество труда неотделимо от понятия качества результатов труда, то есть, от качества созданного продукта или услуги. Качество продукта труда, в свою очередь, устанавливается уже не в сфере производства, а в сфере потребления. В этой потребительской сфере другие объективные и субъективные законы динамического развития. Объективно действует закон возвышения потребностей людей. Тот набор потребительских свойств, который некоторое время назад нас удовлетворял и мы оценивали продукт как качественный, теперь в новых условиях люди считают его недостаточно качественным.

Таким образом, качество труда – это такое свойство конкретного труда, которое создается в производстве, а определяется в конечном счете в потреблении изготовленного продукта труда. Эффект качества труда имеет не только прямой, но и проникающий, сопутствующий характер. Интегрированный по видам эффект качества труда находит свое выражение в потреблении качества произведенного продукта (услуги).

По совокупности многих других причин в самых различных направлениях меняется субъективная оценка качества продукции потребителями. Это, в свою очередь, влияет на понимание и измерение качества труда. Теории «консьюмеризма», «потребительского поведения» раскрывают новый аспект оценки качества продукта и, соответственно, качества труда. Во времени и пространстве меняются моды, предпочтения, увлечения людей разных возрастов, социальных групп. Различен их материальный и финансовый достаток. Изменяется позиция человека в социальной среде, вид и род его деятельности – все это отражается на его

потребительском поведении. В итоге субъективная оценка качества произведенного продукта, а за этим качество труда также становятся категориями конкретного времени и определенных обстоятельств.

Складывается первое впечатление, что учет всех названных и не названных факторов оценки качества труда «размывает», делает аморфным» и неопределенным само понятие «качество труда». Авторы утверждают обратное. Качество труда – понятие меняющееся, волатильное, но вполне конкретное для всех видов труда, для конкретных условий и времени. Да, оно меняется, изменяется измерение и оценка уровня качества труда. Динамизм нашей хозяйственной и социальной жизни требует всякий раз адекватной оценки уровня качества труда и столь же динамичного и адекватного механизма стимулирования и всего управления качеством труда. Современные средства управления вполне позволяют создать и использовать такие механизмы в хозяйственной практике предприятий всех видов и форм.

Выводы. Для каждого предприятия, любого хозяйствующего субъекта необходимо разрабатывать систему плановых мер по повышению качества труда, включающую:

- подготовку работников до уровня адекватного современным и особенно перспективным технологиям во всех ступенях и формах образования;
- совершенствование существующих и активное внедрение передовой техники и технологии производства;
- системный мониторинг конъюнктуры рынка с целью обеспечения выпуска качественной, конкурентоспособной продукции;
- формирование рационального потребления и системное изучение меняющихся потребностей и потребительского поведения, способствующих адекватному реагированию в изменении качества производимой продукции;
- адекватное изменение системы мотивации качества труда в целях постоянного повышения его уровня и производительности.

Библиографический список

1. Постановление МО от 22.02.2001 «О концепции системы содействия развитию персонала на производстве в Московской области на 2001 - 2005 годы и разработке областной целевой программы «Содействие развитию персонала на производстве в Московской области на 2001 – 2005 годы». Consultant.ru»cons/cgi/online.cgi?req=doc...MOB...5445
2. revolution.allbest.ru» Менеджмент и трудовые отношения»00780611_0.html
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – 6-е изд. доп. – М.; Институт новой экономики, 2004. - 1370с.
4. Маркс К. Капитал / К.Маркс и Ф.Энгельс. Сочинения. Издание второе, т.23. Государственное издательство политической литературы. М., 1960, 907с.

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

КУНГУРОВ Е.П., СЕМЕНОВ М.В., ДЮКИНА Т.О. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РФ С НАЧАЛА 21 ВЕКА

Several aspects of development of environmental situation in the Russian
federation from the 21st century

Кунгуров Е.П., Семенов М.В.

Научный руководитель: Дюкина Татьяна Олеговна

1. студент, Санкт-Петербургский государственный университет

2. студент, Санкт-Петербургский государственный университет

3. к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет.

Kungurov E.P., Semenov M.V.

Scientific adviser: Dyukina Tatyana Olegovna

1. Student, St. Petersburg State University

2. Student, St. Petersburg State University

3. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, St. Petersburg State University.

Аннотация: В статье представлены результаты анализа изменения состояния лесного хозяйства, гидросферы и атмосферы Российской Федерации за период с 1995 года по 2015 год на основе различных показателей. Рассмотрены основные причины возникновения загрязнений окружающей среды в РФ, а также тенденции их изменения за последние 20 лет. В работе акцентировано внимание на влиянии государственного финансирования на изменение экологической ситуации в стране.

Abstract: The article analysis different indicators and shows changes of forest state, atmosphere and hydrosphere in Russian Federation from 1995 to 2015. Considered main causes of environmental pollution appearance and tendencies of their changes over the last 20 years. Article mentions that governmental financing influences the environmental changes in the country.

Ключевые слова: экология, выбросы в атмосферу, лесные пожары, «зеленые» технологии, экологическая безопасность, охрана окружающей среды.

Keywords: ecology, atmospheric emissions, forest fires, "green" technologies, environmental safety, environmental protection.

Из года в год влияние человека на окружающую среду увеличивается. Это связано с ростом численности населения, техническим прогрессом, увеличением масштабов использования природных благ, которые влекут за собой множество негативных изменений в природе.

В 20 веке многие государства, а также международные организации активизировались на борьбу с экологическими загрязнениями [13]. С 1995 года по 2016 год население Земли выросло на 30,3 процента

[12], что вызвало рост необходимости в материальных ресурсах для удовлетворения человеческих потребностей в еде, чистой воде, одежде, жилье, автомобиле. За каждым элементом, удовлетворяющим необходимость человека в чем-то, стоит целый ряд предприятий, требующих определенную сырьевую базу для осуществления производственного процесса. И при этом многие из них загрязняют территорию, воздух и воду, вырабатывая тонны вредных веществ.

Каким образом уменьшить влияние человека на экологию? На наш взгляд, ограничение потребления материальных благ человечеством не позволит изменить в лучшую сторону экологическую обстановку в мире. Современным решением проблемы удовлетворения человеческих потребностей и сохранения природы может стать последовательный переход к экологически чистому производству и формирование четкой системы мониторинга экологических показателей.

Для привлечения внимания современного общества к насущным проблемам окружающей среды в России 2017 год объявлен Годом экологии. Распоряжением Правительства РФ в 2016 году был утвержден обширный план мероприятий (далее – план), который содержит 234 пункта, касающихся следующих направлений деятельности: отходы, нормирование воздействия на окружающую среду и переход на безопасные новые технологии, вода, лес, Байкальская природная территория, Арктика и климат, особо охраняемые природные территории и животный мир. Основная цель реализации этого плана – сохранение биологического разнообразия и обеспечение экологической безопасности нашей страны.

Сегодня большую обеспокоенность вызывает состояние лесного хозяйства. Нелегальные вырубki и экспорт древесины за рубеж, пожары, вредители-насекомые, загрязнения окружающей среды наносят непоправимый ущерб лесным ресурсам страны, уничтожая порядка 16 миллионов гектаров леса в год [10].

Не случайно, в 2017 году планом предусмотрены мероприятия по лесовосстановлению на территории РФ не менее 800 тыс. га, компенсационные посадки деревьев рамках объектов строительства и реконструкции автомобильных дорог, мероприятия по пресечению незаконного оборота древесины, переработке древесных отходов, лесовосстановление на территории Байкала, особенно пострадавшей от природных пожаров в 2015 г.

Экологическим бедствием является уничтожение и повреждение лесных массивов, обусловленное огнем. Несмотря на внедрение с 2009 г. новых методов управления лесным хозяйством и техническое перевооружение лесопожарных служб, ситуация с лесными пожарами сохраняется нестабильной (табл. 1) в связи с тем, что пожароопасность зависит от многих факторов: породы деревьев, почвенного покрова, погодный условий, направления и силы ветра, ландшафта.

Анализ данных Росстата [9] позволяет отметить, что самые большие лесные территории были охвачены пожарами в 2003, 2008-2010, 2014 и 2015 годах. Больше всего пострадало леса на корню в 2003, 2010 и 2012 гг. Максимальные расходы на тушение пожаров пришлось на 2003, 2010, 2011, и 2012 годы. Причем в 2012 году по сравнению с 2008 годом расходы на тушение лесных пожаров увеличились почти в 4 раза. При

этом, существенного сокращения площадей, охваченных пожарами, не произошло. Соотношение вложенных средств в мероприятия по предотвращению пожаров и числа пожаров привело к приостановлению финансирования из федерального бюджета на 2013-2015 гг. программ по приобретению лесопожарной техники.

Таблица 1

Динамика цепных коэффициентов роста, характеризующих состояние лесного хозяйства в 2000-2015 гг.

Период	Лесная площадь, пройденная пожарами	Сгорело леса на корню	Расходы по тушению лесных пожаров	Число лесных пожаров
2000-2001	0,675	0,417	1,427	1,057
2001-2002	1,527	1,964	2,638	1,832
2002-2003	1,718	2,111	3,946	0,761
2003-2004	0,231	0,230	0,347	0,822
2004-2005	1,556	0,783	0,469	0,708
2005-2006	1,768	2,805	1,980	1,690
2006-2007	0,693	0,478	0,732	0,548
2007-2008	1,998	1,824	1,870	1,476
2008-2009	1,020	0,844	0,793	0,884
2009-2010	0,960	3,665	2,715	1,498
2010-2011	0,695	0,308	1,284	0,605
2011-2012	1,492	2,240	1,448	0,960
2012-2013	0,551	0,243	0,000	0,494
2013-2014	2,756	2,545	0,000	1,690
2014-2015	0,861	0,945	0,000	0,728
в среднем за период	1,233	1,427	1,310	1,050

Источник: рассчитано по данным Росстата [9].

Анализ темпов изменения площадей лесных земель, пройденных пожарами, в период с 2000 по 2015 гг. показал неравномерность и хаотичность охвата леса огнём. Положительные средние значения цепных коэффициентов роста свидетельствуют о преобладании негативной тенденции увеличения числа пожаров и охвата пожарами все больших площадей за указанный период.

Острой является проблема загрязнения воздуха. По оценкам Росстата в 2010 г. основными источниками загрязнения атмосферного воздуха от экономической деятельности человека стали: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (4,8 млн. т выбросов в год), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (4,3 млн. т), а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды (4,3 млн. т). Наименьший урон в 2010 г. для экологии нанесли производство пищевых продуктов (0,14 млн. т), предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (0,11 млн. т), производство транспортных средств и оборудования (0,09 млн. т), и обработка древесины и производство изделий из дерева (0,08 млн. т).

В структуре выбросов в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных источников в зависимости от видов экономической деятельности в период с 2000 по 2015 годы существенных изменений не произошло. В 2015 г. по-прежнему лидирующие позиции в объеме выбросов загрязняющих веществ занимают добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (незначительно сократив выбросы до 4,3 млн. т), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (4,0 млн. т) и производство и распределение электроэнергии, газа и воды (3,7 млн. т). Меньший объем выбросов вредных веществ в атмосферу в 2015 г. пришелся на производство пищевых продуктов (0,15 млн. т), обработку древесины и производство изделий из дерева (0,09 млн. т) и производство транспортных средств и оборудования (0,07 млн. т).

Выбросы загрязняющих веществ оказывают негативное воздействие на окружающую среду и здоровье жителей многих городов, особенно промышленных центров. В перечне городов с наиболее неблагоприятной экологической обстановкой с 2000 г. по настоящее время стабильно лидирует Норильск (2041,9 тыс. т загрязнений по данным Росстата на 2000 г., и 1923,9 тыс. т – в 2010 г.), причем, выбросы ПАО ГМК «Российский никель» составляют 10% от всех загрязнений атмосферного воздуха от стационарных источников, Новокузнецк (соответственно в 2000 г. и 2010 г. – 544,5 тыс. т и 301,1 тыс. т), Череповец (353,5 тыс. т и 333,3 тыс. т), Липецк (368 тыс. т и 299,1 тыс. т), Магнитогорск (321,6 тыс. т и 231,9 тыс. т). Города с минимальными выбросами загрязняющих веществ в 2010 г. – Петровск-Забайкальский (0,2 тыс. т), Азов (0,6 тыс. т)

Статистические данные [10] свидетельствуют о том, что в течение последних 15 лет выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников в атмосферный воздух держатся примерно на одном уровне. Лишь в 2005 г. они незначительно уменьшились. Начиная с 2013 года и по настоящее время наблюдается устойчивая тенденция к снижению выбросов в атмосферный воздух (табл. 2).

Таблица 2

Динамика коэффициентов роста, характеризующих состояние атмосферы ряда городов РФ с наиболее неблагоприятной экологической обстановкой в 2000-2015 гг.

Период	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников	Улавливание загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников	Затраты на охрану атмосферного воздуха в целом по РФ	Инвестиции в основной капитал на охрану атмосферного воздуха
2000-2001	1,016	0,919	0,931	1,218
2001-2002	1,021	0,933	1,129	0,697
2002-2003	1,015	1,009	1,443	1,613
2003-2004	1,035	0,979	1,121	1,425
2004-2005	0,995	1,044	1,138	1,278
2005-2006	1,010	1,039	1,203	1,074
2006-2007	1,000	1,003	1,031	1,015
2007-2008	0,976	0,982	1,037	1,273
2008-2009	0,945	0,885	0,758	0,844
2009-2010	1,005	1,116	1,317	1,124
2010-2011	1,005	0,995	1,179	1,067
2011-2012	1,021	0,959	н/д	1,242
2012-2013	0,939	0,958	н/д	1,190
2013-2014	0,951	0,994	н/д	1,349
2014-2015	0,989	0,961	н/д	0,722
в среднем за период	0,995	0,985	н/д	1,142

Источник: рассчитано по данным Росстата [10]

Тревожным симптомом является тенденция к уменьшению улавливания загрязняющих веществ от стационарных установок, вызванная такими причинами, как износ или выход из строя очистного оборудования, ошибки при проектировании очистного сооружения, изменение технологического режима,

нарушение правил эксплуатации, перерывы в электроснабжении, отсутствие регулярного обслуживания [7]. Тем не менее, данные об инвестициях в основной капитал на охрану воздуха свидетельствуют о росте капиталовложений в составляющую экологической безопасности страны, несмотря на их снижение в 2002 г. почти на 30%, в 2009 г. – на 15%, а в 2015 г. – 28% по сравнению с предыдущими годами [10].

Изменения состояния гидросферы РФ за последние 15-20 лет так же являются не менее актуальной экологической проблемой. Пресная вода используется во многих сферах человеческой деятельности. В промышленности использование пресной воды является наиболее востребованным. Так, например, на 2016 год затраты воды на обслуживание промышленности составили приблизительно 57%, а затраты на хозяйственные питьевые нужды только 14%. Остальные 43% были направлены на сельское хозяйство и другие отрасли.

Объем сброса сточных вод в бассейны отдельных рек с 1995 года сократился на 40%. В 2016 году по отношению к 1995 году показатель сброса вредных веществ в гидросферу уменьшился для бассейна Балтики на 21%, для бассейна Черного моря на 50%, для бассейна Азовского моря на 54%, для реки Дон на 53%, для реки Кубань на 61%, для Бассейна Каспийского моря на 41%, для реки Волга на 42%, для реки Обь на 16%. Безусловно, снижение данного показателя означает положительную динамику уменьшения загрязнения водных сред. Как видно из статистических данных [10], основные изменения, за которыми последовали значительные улучшения, произошли в последние 5-7 лет.

Каким же образом государство или частные компании способны влиять на экологическую ситуацию? Во-первых, государство способно устанавливать определенные нормы вредных выбросов и вводить санкции за нарушения этих норм. В РФ еще в 90-ых годах после введения в законодательство ФЗ об окружающей среде было положено начало экологическому регулированию [7]. Особо важными элементами данного ФЗ являются главы, описывающие нормативы воздействия на окружающую среду, устанавливающие требования в области охраны окружающей среды при осуществлении хозяйственной или иной деятельности и описывающие меры ответственности за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды.

Во-вторых, государство может способствовать введению экологически чистого производства. В настоящее время «зеленый» способ ведения производственной деятельности является достаточно новым для российских предпринимателей. К тому же ожесточенная конкуренция на рынке приводит к тому, что каждый бизнесмен стремится обеспечить максимальную экономическую стабильность и конкурентоспособность своего предприятия в настоящем времени, не ориентируясь на возможные перспективы, обусловленные внедрением «зеленых» технологий. Эти направления являются инновационными, как для конкретного предприятия, так и для целых отраслей промышленности.

Введение в использование экологических инноваций можно наблюдать в Дании, Норвегии, Швеции, Швейцарии и Японии. Эти государства стремятся перейти на циклическую экономику, при которой, вторичное сырье станет основным ресурсом производства новых продуктов, что позволит не только сократить

использование природных ресурсов, но и сделать нашу планету гораздо чище в результате переработки отходов и мусора.

В-третьих, государство может осуществлять охрану окружающей среды. В целом динамика расходов государства на охрану окружающей среды в реальном денежном выражении растет [11]. Правительство ежегодно выделяет средства на охрану окружающей среды. Но достаточно ли этих средств для поддержания благоприятной экологической обстановки в России?

Если рассматривать вклады разных развитых и развивающихся стран в охрану окружающей среды в процентах от ВВП, то в Японии уже в 2010 году на экологию выделялось больше, чем 3% ВВП, в то время как в России этот показатель был на уровне 0,8% от ВВП (0,7 от ВВП в 2015 г.). В Германии в 2010 году - 1,7%, в Австрии - 1,8%, в Польше - 1,7%, Нидерландах - 2,5% [3]. В рейтинге стран по экологической эффективности за 2010 г. Россия находилась на 69 месте, Германия на 17, Австрия на 8, Нидерланды на 47, а Польша на 63 [2]. Приведенные данные по расходам различных государств на поддержание благосостояния окружающей среды отражают, что финансирование данной области в РФ недостаточно.

Государственная поддержка охраны природы имеет важное значение. Показателем эффективности же государственной политики в данной отрасли может служить то, что по данным на 2016 год место России в мире по уровню экологической эффективности изменилось, и Россия стала занимать в мировом рейтинге 32 позицию [1].

Изучение некоторых аспектов развития экологической ситуации в России с начала XXI века и динамики данных, используемых в исследовании, позволяют сделать следующие выводы:

Лесные пожары являются настоящим бедствием для значительных лесных территорий страны. Положительная динамика коэффициентов роста числа пожаров, площади сгоревшего леса и лесных земель, пройденных пожарами, на фоне приостановления финансирования из федерального бюджета программ по приобретению лесопожарной техники в последние 4 года является серьезной проблемой и вызывает серьезную обеспокоенность и тревогу специалистов в области лесного хозяйства.

На протяжении 15 лет лидирующие позиции в ухудшении экологического состояния атмосферного воздуха занимают топливно-энергетический комплекс и металлургическое производство. Хотя, в последние 3 года наметилась тенденция к снижению числа выбросов вредных веществ в атмосферный воздух.

В последние 5 - 7 лет уменьшилось загрязнение водных бассейнов страны.

В заключение следует еще раз акцентировать внимание на том, что, несмотря на богатые природные ресурсы нашей страны, они все же требуют к себе бережного отношения.

1. Environmental Performance Index 2016 //[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epi.yale.edu/reports/2016-report> (Дата обращения 06.11.17)
2. Банчева, А.И. Экологические инновации Японии: основные направления развития и особенности управления / А.И. Банчева // Вестник МГИМО. -2013 - №:5(32). (Дата обращения 10.11.17)
3. Белова, Ю. Петербургская независимая газета «Общество и экология» //[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecogazeta.ru/archives/12708> (Дата обращения: 15.11.17)
4. Ерофеев Б.В. Советское экологическое право. М., 1988; Вайнер Д. Экология в Советской России. М., 1991.
5. Окружающая среда. Водные ресурсы // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/ (Дата обращения 13.11.17)
6. Окружающая среда. Затраты на окружающую среду // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/ (Дата обращения 13.11.17)
7. Приказ Росприроднадзора от 01.03.2011 № 112 «Об утверждении Инструкции по осуществлению государственного контроля за охраной атмосферного воздуха» - Режим доступа: <https://www.audar-info.ru/docs/acts/?sectId=121355&artId=533537> (Дата обращения 19.11.2017)
8. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1082-р Об утверждении плана основных мероприятий по проведению в 2017 году в РФ Года экологии. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71314350/> (Дата обращения 16.11.2017)
9. Российский статистический ежегодник - 2012 г. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/lssWWW.exe/Stg/d3/14-44.htm (Дата обращения 15.11.2017)
10. Российский статистический ежегодник - 2016г. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_13/Main.htm (Дата обращения 17.11.2017)
11. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "Об охране окружающей среды" // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/ (Дата обращения 12.11.17)
12. Численность и состав населения Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/ (Дата обращения 15.11.17)
13. Яблоков А. В. ОХРАНА ПРИРОДЫ // Большая российская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bigenc.ru/biology/text/2700174> (Дата обращения: 27.11.2017)

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 1/2018

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 7,6. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Ломоносова, 9, оф.309.