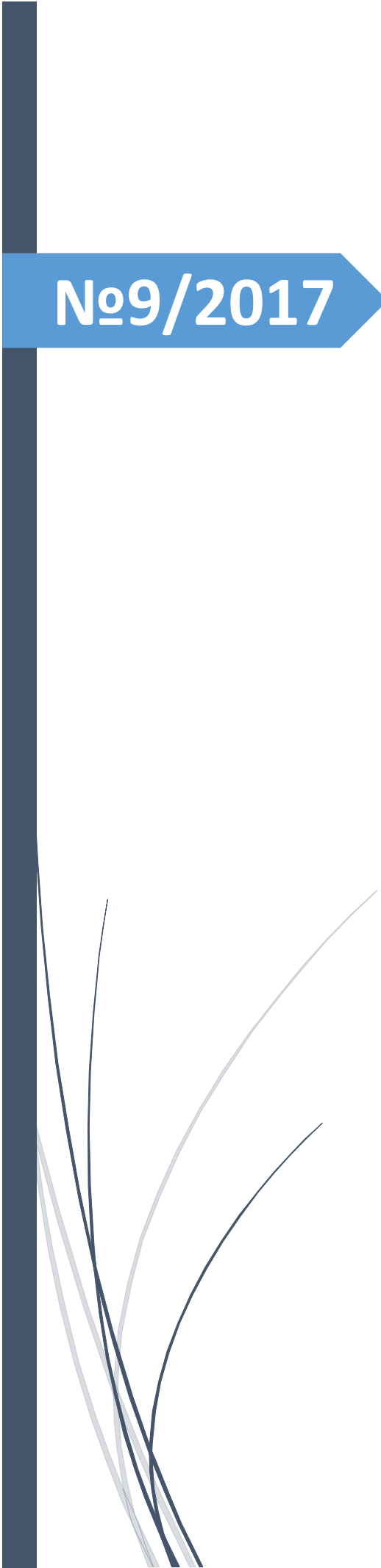


A thick dark blue vertical bar runs down the left side of the page. A blue arrow-shaped banner points to the right from this bar, containing the text '№9/2017'. Below the bar, several thin, curved lines in dark blue and light grey sweep upwards and to the right.

№9/2017

Экономические исследования и разработки

Электронный научно-
исследовательский журнал

НОО Профессиональная наука
www.edrj.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 9/2017

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2017

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №9 - 2017. - 198 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 No 685-10/2015.

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

УДК 33

ББК 65

ISSN 2542-0208



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 университет 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, 2015-2017

Оглавление

МАРКЕТИНГ 7

Давидовская В.С., Жукова Э.Г. Тайный покупатель на региональном рынке образования: теория и практика применения в России 7

Сафонова Я.В. Метод маркетингового исследования «Тайный покупатель (Mystery Shopping./ Secret Shopper)»: сущность и история возникновения..... 13

МЕНЕДЖМЕНТ 27

Ткачук Б.А. Закономерности и специфика не успешности реформ в современных компаниях 27

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 42

Буценко И.Н., Тимченко В.А. Международный туризм в системе мирового хозяйства 42

Дабиев Д.Ф., Чульдун А.Ф. Географический аспект экономического развития стран 51

Криворотько И.А., Яльчи М.А. Состояние международного рынка результатов интеллектуальной деятельности 60

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 72

Макейкина С.М., Красникова А.В. Формирование муниципального бюджета в современных условиях..... 72

Хорюков Н.С., Тиндова М.Г. Анализ уровня безработицы в Саратовской области 80

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ..... 87

Петрунь А.М., Костенко О.В. Финансовая политика управления денежными потоками: понятие, место и значение в системе менеджмента предприятия..... 87

Петрунь А.М., Костенко О.В. Финансовая политика управления денежными потоками: содержание и процесс..... 101

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ 117

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чашин Е.А., Лаврентьева М.О. Бизнес-планирование внедрения АРМ врача- профпатолога в поликлиниках РЖД 117

Манлай Г., Ганчимэг Ж., Оюунцэцэг Л., Цэцгээ Б. Сравнительное исследование состояния деятельности по безопасности труда и охране здоровья рабочих горнодобывающих предприятий “Эрдэнэт” и “Оюутолгой”137

Морозова О.И., Семенихина А.В. Тенденции развития полиграфического рынка Орловской области в современных экономических условиях.....152

Тополева Т.Н. Развитие бережливого производства как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия164

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА174

Рыжикова Т.П., Никоноров В.М. Эффективный контракт как ресурс повышения финансовой устойчивости.....174

ЭКОНОМИКА ТРУДА.....184

Ильвес Э.В., Багирова А.П. Анализ признаков и уровня прекаризации родительского труда: выявление и оценка.....184

МАРКЕТИНГ

УДК 658.8.012.12

Давидовская В.С., Жукова Э.Г. Тайный покупатель на региональном рынке образования: теория и практика применения в России

Mystery shopper on the regional market of education: the theory and practice of application in Russia

Давидовская Виктория Сергеевна

Научный руководитель: Жукова Э.Г.

1. студентка 1-го курса направления подготовки «Торговое дело»

Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева

2. доцент кафедры «Маркетинг»

Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева

Davidovskaya Victoria Sergeevna

Scientific adviser: Zhukova, E.G.

1. student of the 1st course of specialty "trading business"

Orel state University named after I. S. Turgenev

2. Ph. D., associate Professor of the Department "Marketing"

Orel state University named after I. S. Turgenev

Аннотация: В настоящее время на рынке продаж и оказания услуг часто привлекают тайного покупателя. Мы тоже обратились к подобной практике и провели свое исследование в сфере регионального образования.

Ключевые слова: тайный покупатель, региональный рынок образования, практика применения метода

Abstract: Currently on the sales market and services often attract the shopper. We also turned to this practice and conducted their study in the field of regional education.

Keywords: mystery shopping, regional market of education, the practice of the method

Прообраз метода "тайный покупатель" появился еще в Древнем Риме. Там частными владельцами использовались подставные покупатели для проверки честности торговцев. Всё же сам метод исследования, который потом стал называться «**тайный покупатель**», появился и начал складываться примерно 70 лет назад в Соединённых Штатах Америки. Однако, признание он получил лишь

через 10 лет своего существования. Первой компанией, предлагающей такие услуги, стала WilMark. Владелец Вилмарк внес свой вклад в историю возникновения термина тайный покупатель. Он дал название услуге – mystery shoppers.

Тайный покупатель – это один из маркетинговых методов контроля, приспособленный к актуальным требованиям предпринимательства и давно переставший быть средством только государственных контролирующих органов.

Широкое распространение данная услуга получила в 70-х годах 20 века. В Америке вслед за бурным развитием экономики и потребительским бумом разразился кризис из-за возникновения конкурентной среды. Большинство компаний находилось на грани закрытия. Владельцы искали различные пути для оживления торговли. Услуга тайный покупатель пришлась весьма кстати. Руководство отслеживало уровень обслуживания в заведениях. Основанная в 1972 году Кэролом Черри, компания Shop'n Chek популяризировала услугу тайный покупатель посредством рекламы.

Мировое признание тайный покупатель получил в 1990-х годах при помощи Интернета. История появления тайных покупателей в России вызвана небывалым наплывом импортной продукции и появлением на рынке транснациональных корпораций. Экономика того времени диктовала свой порядок: изначально конкурентная борьба велась за счет агрессивной рекламы и низких цен. На развитие сервиса повлиял экономический кризис 1998 года, в результате которого клиент стал более осторожным. В итоге компании начали заказывать эту услугу, для того чтобы понять, что необходимо посетителю и на каком уровне находится сервис в компании.

Таким образом появление метода "тайный покупатель" обусловлено

- конкуренцией,
- проверкой квалифицированности сотрудников,
- стремлением проверить честность персонала и узнать, насколько качественно они выполняют свои обязанности,
- желанием повысить продажи.

В рамках проверок, как правило, оцениваются следующие значения:

- выполнение сотрудниками норм этикета (приветливость, доброжелательность и т.п.);
- речь сотрудников (грамотность, вежливость, понятность);
- внешний вид сотрудников с точки зрения опрятности и соответствия фирменному стилю компании;
- выполнение сотрудниками принятых стандартов компании;
- чистота и порядок в помещении и на рабочих местах сотрудников;
- мерчандайзинг (методику продажи товара в магазине);
- скорость обслуживания;
- доступность сотрудников для клиента.

В ходе проверок также может оцениваться знание продукта и навыки продаж. Тем не менее, необходимо понимать, что данный метод не заменяет, а является дополнительным к другим процедурам оценки деятельности персонала, таким как аттестации, экспертные оценки, тестирование, наблюдение и т.п.

Основатель первого агентства, предоставляющего услуги тайного покупателя, рассказывал, что его часто спрашивали: что такое тайный покупатель? Вы стоите возле эскалаторов и задаете вопросы? Он говорил, что хотел придумать более научное название: аудит работы, обслуживание клиентов, оценка программ и т. д. Метод "тайный покупатель" стал сложной отраслью.

Тайные покупатели - это те люди, которые действительно видят разницу, - говорил он.

В наше время метод "тайный покупатель" используется не только в бизнесе, но и в других сферах общественной жизни. Например, в сфере образования в России существует высокая конкуренция. И для того, чтобы улучшить качество услуг, проводят исследования. Мы обратились к подобной практике и посетили один из региональных ВУЗов Орловской области. Предварительно изучив их сайт в Интернете, мы подготовили различные вопросы, которые задали представителям этого ВУЗа. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты посещения одного из региональных ВУЗов

Значимые параметры наблюдения	Фактические данные
1. Встречают ли на входе	Нет
2. Выделенные помещения для комиссии	На сайте указаны две ауд.: 112 и 113, в действительности работала только 112.
3. Очередь	Да
4. Наличие информационных стендов	Нет
5. Особенности организации приема документов	Отсутствие специализации

6. Сотрудники комиссии	Преподаватели университета
7. Первоначальная информация от сотрудника комиссии	Бюджетных мест нет
8. Задаваемые вопросы	Какие предметы сдавали? Какое количество баллов за эти предметы?
9. Информация	Скидка 20% при сумме баллов выше 190. Торговое дело: полная стоимость - 70530, со скидкой - 56424; Технология общественного питания: полная стоимость - 81460, со скидкой - 65168. Гарантировано поступление при минимальных балах (пересечении порога): русский язык - 36, математика - 27, обществознание - 42, физика - 36.
10. Срок обучения	4 (бакалавриат) и 2 года (магистратура). Отсутствие специалитета
11. Общежитие	2 хороших общежития
12. Запрашиваемая информация	Справка формы 086-У и прививочная карта
13. Дополнительные услуги	Сбор рекламного материала, доброжелательность сотрудников
14. Буклеты	1. Буклет для поступающих: 4 листа формата А5, черно-белое на цветной бумаге В нем указано: контактная информация, период приема, режим работы, конкурентные преимущества (дружный коллектив студентов, рассрочка платежа, благоустроенное общежитие), перечень направлений бакалавриата и магистратуры с указанием профиля подготовки и вступительные испытания. Информация о СПО. 2. Евробуклеты с разделением на кафедры:

	черно - белые на цветной бумаге В них указано: направления подготовки (бакалавриат, магистратура), активность, педагогический состав, достижения студентов, компетенция выпускников, дополнительные возможности среды. Имеют индивидуальное оформление
--	---

Библиографический список

1. Электронный ресурс удалённого доступа. /Официальный сайт Компании Control Service. — Режим доступа: <http://ctrlservice.ru/blog/istoriya-poyavleniya-tajnego-pokupatelya> / (дата обращения: 10.07.2017).
2. Электронный ресурс удалённого доступа. /Словари и энциклопедии на Академике.- Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1793676/> (дата обращения: 10.07.2017).
3. Электронный ресурс удалённого доступа. /Агенство маркетинговых исследований iMS.- Режим доступа: <http://www.feedbackplus.com/when-did-mystery-shopping-begin/> (дата обращения: 10.07.2017).
4. Электронный ресурс удалённого доступа./ Режим доступа: <http://investtalk.ru/marketing/marketingovy-e-tehnologii-tajny-j-pokupatel/> (дата обращения: 10.07.2017).

УДК 658.8.012.12

Сафонова Я.В. Метод маркетингового исследования «Тайный покупатель (Mystery Shopping./ Secret Shopper)»: сущность и история возникновения

Method of a market research "Secret buyer (Mystery Shopping. / Secret Shopper)": entity and history of origin.

Сафонова Яна Викторовна,

студентка 1-го курса направления подготовки «Торговое дело»
Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева

Научный руководитель

Климова Ж.Н., к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг»
Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева

Safonova Yana Viktorovna

student of the 1st course of specialty "trading business"

Orel state University named after I. S. Turgenev

Scientific adviser: Klimova,Zh. N., Ph. D., associate Professor of the
Department "Marketing"

Orel state University named after I. S. Turgenev

Аннотация. В данной статье рассматривается сущность и возникновение одного из самых известных и действенных методов в сфере торговли «Тайный покупатель». Особое место уделено его структуре и видам. Дан краткий экскурс в историю развития данного метода, а также определено его положение в современном мире.

Ключевые слова: контрольный клиент; тайный покупатель; секретный покупатель; mystery shopper; анонимный покупатель, метод маркетингового исследования .

Abstract. This article discusses the nature and experience one of the most famous and effective methods in the field of trade "mystery shopper". Special attention is given to its structure and types. A brief excursion into the history of the development of this method, and define its position in the modern world.

Keywords: customer control; secret shopper; secret buyer, Secret shopper; anonymous buyer, the method of market research .

Качество обслуживания клиентов — это несомненно один из наиболее существенных факторов, повышающих конкурентоспособность предприятия и в

сфере услуг, и в сфере торговли. Высокий уровень обслуживания приводит к увеличению количества постоянных клиентов, формирует благоприятный имидж предприятия, что ведёт к росту его финансовых показателей.

Если вы хотите проверить качество обслуживания на вашем предприятии, то самым действенным считается метод «Тайный покупатель» (Mystery Shopping). Его главные преимущества — неожиданность и засекреченность проверки. Специально подготовленный агент совершает покупку и оценивает уровень обслуживания по специальной форме. Так как посещение всегда носит секретный характер, продавец не догадывается о том, что его проверяют.

Метод «Тайного покупателя» очень широк в своём применении. С его помощью можно проверить качество обслуживания не только в своей компании, но и сравнить его с конкурентами, узнать цены, компетентность их персонала, уровень обслуживания и другие параметры. В сущности «Тайный покупатель» есть не что иное, как контрольная закупка, однако предпринимается она непосредственно руководством самой фирмы.

Можно встретить и другие названия данного метода, однако они получили на российском рынке меньшее распространение:

- контрольный клиент;
- таинственный покупатель;
- секретный покупатель;
- mystery shopper;
- анонимный покупатель и т.д

Сущность метода «Тайный покупатель». Суть «тайного покупателя» заключается в том, что в подконтрольную точку под видом обычного покупателя приходит проверяющий. Он может совершить покупку, воспользоваться услугой

либо просто попросить продавца проконсультировать его относительно какого-либо товара. Работа также может проходить по типовым или специально разработанным сценариям – «капризный клиент», «конфликтный покупатель». По итогам визита дается оценка качества работы персонала с клиентами.

Непосредственно анализируется, насколько персонал был заинтересован в клиенте, как вел себя с ним в той или иной ситуации, насколько корректными были ответы на просьбу о консультации и сама консультация и т.д. Могут оцениваться и такие факторы, как расположение и доступность товара, его наличие в необходимом количестве и прочее. Таким образом, данный метод позволяет оперативно выявить недочеты, провести их анализ и принять своевременные меры для их устранения.

Также метод «Mystery shopping» служит для повышения уровня рабочей мотивации персонала (продавцов, консультантов, менеджеров). Сам факт возможности анонимной проверки - неплохой стимул для того, чтобы работники постоянно находились «в тонусе».

Таким образом, исследование методом «тайный покупатель» может применяться по таким направлениям как:

- оценка обученности персонала;
- конкурентная разведка;
- мотивация персонала;
- проверка правильности использования рекламных материалов;
- оценка качества обработки заявок с сайта.

А также для проверки сервиса обслуживания, уровня профессионализма сотрудников компании, для анализа компетентности персонала и

осведомленности, для проверки того, насколько сотрудники придерживаются установленных правил и как выполняются условия акций.

Есть разные способы проверки методом тайного покупателя: непосредственно сам визит, телефонный звонок или обращение по электронной почте. Объектами исследования могут быть продавцы и консультанты в торговых точках, телефонные менеджеры, online-консультанты на сайте.

Можно выделить следующие виды исследования методом «тайный покупатель»:

- Визиты в точки продаж, с возможностью контрольной покупки (в том числе и с возвратом), проверка соблюдения правил обслуживания и продаж, сервисных стандартов, а также с целью мониторинга цен конкурентов;
- Звонки в точки продаж и офисы с целью получения консультации по товарам и (или) услугам;
- Заказы в Интернет-магазине, заявки по электронной почте на сайте;
- Контроль выполнения различных акций в точках продаж;
- Проверка представленности брендов и позиций в торговых точках.

Заказчиками данного исследования могут быть различные торговые предприятия, компании, банки, сотовые операторы и т.д. Стоимость и время выполнения исследования данным методом могут быть разными и зависят в основном от следующих факторов:

- Количество проверяемых точек;
- Объект оценки (каждый сотрудник торговой точки, несколько любых сотрудников или конкретные сотрудники);
- Портрет тайного покупателя (например, социальный статус, заработная плата, квалификация)

- Применение фото, аудио-, видео- записей;
- Степень сложности сценария проверки и её механизм;
- Контрольная покупка. В этом случае к отчёту агента должен прилагаться кассовый чек.
- Диктофонная запись разговора.
- Фотографии. Снимки делаются по заранее согласованному сценарию.
- Форма анкеты, которая предоставляется тайным покупателем в качестве отчёта о проделанной работе.

История возникновения метода «Тайный покупатель». Откуда же взялся этот метод? Первые случаи применения «подставных покупателей» стали известны истории еще во времена Древнего мира, когда представители власти нанимали людей, для того чтобы поддерживать установленный законом порядок. Им давали задание проверить человека, если его подозревали во взяточничестве или других незаконных деяниях (например, торговле запрещенным товаром). Отголоски зарождения тайного покупателя можно найти в древнеиндийском трактате «Артхашастра, или Наука политики». Среди всей информации находим такое наставление: «...Если возникает подозрение, что кто-нибудь имеет тайные, незаконные источники существования, к нему следует подослать шпиона из лиц, причастных к подобного рода занятиям (как заподозренное лицо)» [1] Также известно использование подставных лиц и во времена Античности. Для проверки честности своих работников наниматели в Древнем Риме в свои лавки отправляли специально нанятых людей в качестве покупателей.

Но как самостоятельное направление исследований метод выделился лишь в 1940-1950гг прошлого столетия в США. В первую очередь его использовали для проверки честности сотрудников. Также при помощи таинственного покупателя

руководители компаний выясняли, соответствует ли цена товара официально установленной, выдают ли продавцы чек при покупке, не обвешивают ли продавцы покупателей и т.д.

Следующая волна данного метода прошла уже в семидесятые годы в Европе и США. Это было связано с появлением большого количества электронных товаров (телевизоры, музыкальные центры, компьютеры), в которых было сложно разобраться не только покупателям, но и самим продавцам. Поэтому компании производители (Philips, Sony, Panasonic, Bosch) прибегли к помощи Mystery Shopping, чтобы оценить уровень знаний продавцов и определить, в каких регионах, магазинах, для каких продавцов и по каким товарам необходимо провести дополнительное обучение. Именно в этот промежуток времени появляются первые специализированные агентства «Тайный покупатель».

Развитие данного метода в его современном виде совпало с периодом развития Интернета в странах Запада, особенно США. Крупные сетевые компании, такие как MacDonald's, Citibank, Wal-Mart, Shell получили, наконец, возможность по приемлемой цене и каждый день с помощью Интернета получать оперативную информацию об уровне обслуживания клиентов в каждом из тысяч своих магазинов, филиалов, ресторанов или автозаправочных станций. Эту информацию для них собирало огромное количество агентов, работающих на специализированные компании Mystery Shopping.

В современном мире услуга «тайный покупатель» становится все популярнее, хотя еще не во всех странах. Например, в США, по данным некоторых исследований, в базе «таинственный покупатель» зарегистрировано около миллиона граждан. Услуги Mystery Shopping обычно предоставляются специализированными агентствами, которых в мире сегодня более 1000. А вот в

Азиантско-Тихоокеанском регионе Mystery Shopping пока не получил особого распространения, возможно, по причине сильных традиций качественного сервиса и высокой трудовой дисциплины в конфуцианской культуре. Подтверждением этого может служить японская поговорка "покупатель - бог". Mystery Shopping в странах Запада стал для многих частью житейских будней. Например, заказ на оценку АЗС, мимо который он проезжает каждое утро, отвозя ребенка в школу, или магазинов, рядом с которыми он обедает каждый день. Семейная пара может устроить себе круиз по штатам с проживанием в отелях - стоимость круиза будет компенсирована агентством в обмен на оценку качества услуг каждого из отелей. Также существуют профессиональные Mystery Shoppers, работающие полный день, чей годовой доход иногда достигает \$40-60 тыс.

В Европе индустрия таинственного покупателя делает только первые шаги, и крупнейшим агентствам сегодня часто не более 5-ти лет. Для Центральной и Восточной Европы характерна ситуация, когда в стране работает только 1-2 агентства, и то с небольшим объемом деятельности. А в Западной Европе вообще в основном работают филиалы агентств американского происхождения.

Зачатки данного метода можно обнаружить и в истории СССР, на территории которого периодически проводились скрытые проверки торговых предприятий. Для этого была создана специальная организация ОБХСС(отдел по борьбе с хищениями социалистической собственности).Итогом её работы часто становились увольнения, а иногда и аресты тех сотрудников, которые попали под такую проверку. Однако в 90-е ОБХСС была упразднена и скрытые проверки прекратились. Стоит отметить, что данная организация в СССР и метод тайного покупателя в настоящее время имеют ряд значительных отличий. Одним из них является то, что Mystery Shopping служит для решения гораздо большего числа

задач, главной из которых выступает вовсе не наказание неугодивших сотрудников, а улучшение сервиса обслуживания.

В России данный метод исследования так же оказался востребованным. Он был внедрён сравнительно недавно, около 10-12 лет назад, однако быстро завоевал популярность. Все больше компаний предлагают его в качестве инструмента оценки качества обслуживания клиента. Российский рынок данной услуги сегодня образуют около 50 компаний. Лидером по количеству таких компаний является Москва – 29 головных офисов, представительств и филиалов. В Санкт-Петербурге можно найти 9 подобных компаний, в Краснодаре – 2, в Екатеринбурге – 1, в Новосибирске – 2, во Владивостоке - 1.

Методика и форма проведения исследований заимствовались у иностранных компаний и адаптировались под российский рынок. Однако агентствам пришлось столкнуться с одной значительной проблемой, а именно: большинство людей восприняли таинственного покупателя, как стукачество или донос, из-за которого сотрудники рискуют потерять работу или, как минимум, лишиться премиальных. Поэтому поиск претендентов для такой работы сопровождался трудностями.

Компании-поставщики такой услуги могут быть условно отнесены к одной из следующих категорий:

- Маркетинговые компании, которые подразделяются на:

1. Исследовательские компании, которые специализируются на проведении различных маркетинговых исследований. По их результатам клиенту предоставляется отчет и некоторые рекомендации (консалтинг клиента в области маркетинга). «Таинственный покупатель» здесь рассматривается как метод исследования функционирования компании.

2. Компании, специализирующиеся на предоставлении услуг в области PR и рекламы. Такие компании предлагают проведение всевозможных мероприятий по стимулированию роста продаж (промоушн, мерчендайзинг и т.д.). Услуга рассматривается как непосредственный способ улучшения результатов компании.

- Компании, предоставляющие услуги по повышению эффективности работы персонала. Сюда входят различные тренинги, обучение, разработка систем мотивации, оценка). Процедура «Таинственный покупатель» используется как способ оценки различных аспектов работы персонала.

- Консалтинговые компании. Такие компании занимаются бизнес-консультированием и рассматривают данный метод как способ анализа рынка и возможностей компании на этом рынке.

- Кадровые агентства. Компании специализируются на подборе персонала, консультировании в области управления персоналом, кадровом аудите и т.д. Услуга «Таинственный покупатель» позиционируется либо в качестве обособленного направления работы компании, либо в качестве отдельного исследования, направленного на анализ работы персонала.

- Компании, специализирующиеся на услуге «Mystery Shopping». Для компаний такой категории «Таинственный покупатель» является либо моноуслугой, либо основной услугой. Клиенту предлагается множество различных модификаций процедуры (в зависимости от целей проведения).

Метод «Тайный покупатель» был опробован нами для одного из региональных ВУЗов г. Орла. На подготовительном этапе была разработана легенда, согласно которой, агент должен был выступить в качестве абитуриента, закончившего в этом году обучение в средней школе и желающего поступить на одно из направлений (экономика или юриспруденции). Также было проведено

ознакомление с официальным сайтом выбранного учреждения и сформулированы критерии оценки.

При входе в учреждение, к нам подошёл один из сотрудников, который проводил нас до места и отвечал на вопросы. На столике у входа лежало несколько имиджевых буклетов, которые мог взять любой желающий. Нас проводили до рекламного стенда, с подробной информацией для поступающих. Рядом располагалась аудитория, в которой находилась приёмная комиссия, до которой нас не допустили.

Нам были заданы вопросы о сдаче предмета «профильная математика» и о суммарном количестве баллов. В целом, проверяющие были не заинтересованы в нас: отвечали на вопросы кратко, никак не рекомендовали данное учреждение, общались между собой на отвлеченные темы и даже оставили нас без присмотра.

По итогам общения, можно сделать вывод, что как потенциальные студенты, мы их не заинтересовали, так как не подходили под их завышенные требования.

Результаты исследования приведены ниже (таблица 1).

Таблица 1

ЛИСТ НАБЛЮДЕНИЯ

Место наблюдения: ***

Адрес: ***

Дата: 04 июля 2017 года, вторник, время: 10:20 – 10:30

№. п/п	Значимые параметры наблюдения	Характеристика
1.	Личная презентация	Отсутствует
2.	Услуги обслуживания	Женщина – сопровождающая, дежурные наблюдатели
3.	Наличие рекламной продукции	Имиджевый буклет – 10 листов. Содержит: рейтинг, слово ректора, преимущества обучения в учреждении, описание программы (вступительные испытания, профиль, трудовая практика, бакалавриат, магистратура), перечень документов для поступления, сведения о приёме иностранных граждан, сведения о повышении квалификации и о внеучебной деятельности, сведения об аккредитации и лицензии, скан диплома магистра, контактная информация.
4.	Форма выдачи рекламной продукции	В свободном доступе, в нескольких экземплярах
5.	Наличие информационного листка	Отсутствует
6.	Наличие информационного стенда	Присутствовал, размер $\approx 1,5 \times 2$ м. Включал в себя следующие столбцы: ЕГЭ, направление подготовки, уровень, количество бюджетных мест, стоимость обучения
7.	Помещение, отведённое для приема	Доступ не был предоставлен
8.	Наличие специализации по факультетам	Отсутствует
9.	Задаваемые вопросы	- наличие предмета «профильная математика» - общее количество баллов;-
10.	Дополнительные услуги обслуживания	Отсутствуют
11.	Памятка о необходимых документах	Информация изложена в буклете, отдельно не выдавалась
12.	Наличие контролирующего лица	Присутствовала женщина – сотрудник университета
13.	Кейсы учащихся студентов	Отсутствуют

На данный момент исследованиями метода «Тайный покупатель» занимаются многие специалисты. Так Михаил Калашников, генеральный директор компании «ВАШИ ЛЮДИ», работающей в сегменте Mystery Shopping, в нашей

стране, на старейшем российском интернет – ресурсе по поиску работы и подбору персонала «JOB.RU», рассказал о Mystery Shopping в нашей стране. Согласно классификации Михаила Калашникова, данный метод имеет несколько этапов своего развития:

Рамки первого этапа он определил как 1991 – 1998 гг. Этот период характеризуется М.Калашниковым как заимствующий. То есть происходит копирование иностранных сервисных традиций.

Второй этап это 1998 – 2000 гг. Период развития отечественного маркетинга и усиления борьбы за клиентов.

Третий этап 2001 г. – сентябрь 2008 г. Именно это время М.Калашников называет временем возникновения на отечественном рынке технологии Mystery Shopping.

Последний этап октябрь 2008 г. – по настоящее время. Это период постоянно возрастающей роли тайного покупателя для России в связи с усилившейся конкуренцией, а также непрерывный рост количества компаний, которые пользуются данной методикой.[2]

Надир АЛИМОВ, управляющий партнер компании SERVICEMAN, работающей на российском рынке услуг с 2002 года, рассказал о применении данной технологии в их сервисе. Он говорит о том, что в роли тайных покупателей могут выступать абсолютно разные люди, независимо от их пола, возраста, социального статуса и других особенностей. Наиболее значимым условием, которое выставляют заказчики данной услуги является соответствие агента (тайного покупателя) целевой аудитории проверяемого учреждения. Также Н.Алимов отметил, что их компания весьма серьезно относится к набору людей для работы тайными покупателями. Они принимают только по рекомендациям

(это позволяет отсеивать тех, кто уже был задействован в данной методике и внесён в «черный список» других компаний, занимающихся Mystery Shopping) и каждый потенциальный сотрудник обязан пройти проверку из нескольких этапов. [3]

Елена Тропина, HR-директор Особой экономической зоны «Титановая долина», эксперт журнала «Директор салона красоты» говорит о том, что сегодня важнейшим элементом для конкурентного преимущества и предельного удовлетворения потребителя является качество (стандарт) обслуживания. Именно «тайный покупатель», по мнению Е.Тропиной, позволяет получить информацию о его внедрении и соблюдении. [4]

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что метод маркетингового исследования «тайный покупатель», пройдя долгий исторический путь развития, занял твёрдую нишу в современной действительности. Любая крупная фирма, которая делает акцент на качество обслуживания прибегает к данному методу. По результатам наших практических исследований, можно сказать, что он полностью оправдывает свое значение в сфере торговли и услуг. К тому же, «тайный покупатель» прост в применении, гарантирует конфиденциальность и может применяться в любом виде бизнеса. При анализе отзывов и мнений о данном методе можно смело говорить о подавляющем большинстве положительных оценок. Это доказывается большой популярностью «тайного покупателя» по всему миру. Эта технология позволяет получить «взгляд со стороны», то есть оценить качество обслуживания со стороны покупателя. Со времён Древнего мира, когда методика тайного покупателя только зарождалась, она претерпела ряд значимых изменений. Теперь данная технология подразделяется на обширный перечень видов и стала удобнее в своём

применении, благодаря научно-техническому прогрессу, а именно появлению аудио и видео записывающих материалов. Кроме того, ещё одним преимуществом можно считать и то, что применять этот метод можно не только, привлекая посторонних людей и с помощью специализированных агентств, но и самостоятельно. А это позволяет вычеркнуть лишние финансовые затраты. Таким образом, «таинственный покупатель» является отличным выбором маркетингового исследования, обладающим заметным превосходством по сравнению с прочими видами анализа.

Библиографический список

1. Электронный ресурс удалённого доступа. /Каутилья, Артхашастра или наука политики. - Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/kautile_ash/08.aspx (дата обращения: 10.07.2017).
2. Электронный ресурс удалённого доступа. Режим доступа: <http://www.job.ru/seeker/career/article/37459-pokupatel-s-sekretom.html/> (дата обращения: 11.07.2017)
3. Электронный ресурс удалённого доступа.: Режим доступа: <http://www.job.ru/seeker/career/article/37459-pokupatel-s-sekretom.html/> (дата обращения: 11.07.2017).
4. Электронный ресурс удалённого доступа.: Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/4138-standart-kachestva-i-metod-taynyy-pokupatel> (дата обращения: 12.07.2017).

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33.338

Ткачук Б.А. Закономерности и специфика не успешности реформ в современных компаниях

The patterns and specificity of the failure of reforms in modern companies

Ткачук Борис Алексеевич,
кандидат экономических наук, доцент
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
Tkachuk Boris Alekseevich,
candidate of economic sciences, associate professor
"Siberian Federal University"

Аннотация: В статье рассматриваются особенности и проблемы проведения изменений в современных российских компаниях. Показано, что существует шесть основных причин, по которым реформы не бывают успешными либо доведенными до конца. Отмечается, что внедрение изменений в компании – это комплексная работа, которую надо вести по всем направлениям. К этой деятельности следует относиться как к цепи, где каждое звено должно быть достаточно сильным. Слабость одного из звеньев приведет к общей неудаче. Делается вывод, что краеугольным камнем всех изменений должна быть грамотная и эффективная работа с людьми.

Ключевые слова: Реформы, коммуникации, сопротивление, неформальные лидеры, корпоративная культура.

Abstract: The article examines the peculiarities and problems of making changes in modern Russian companies. It is shown that there are six main reasons why reforms are not successful or brought to the end. It is noted that the introduction of changes in the company is a complex work that must be conducted in all directions. This activity should be treated as a chain, where each link should be strong enough. The weakness of one of the links will lead to a common failure. It is concluded that the cornerstone of all changes should be literate and effective work with people.

Keywords: Reforms, communications, resistance, informal leaders, corporate culture.

1. Введение

В современной экономике мы нередко становимся свидетелями того, что изменения, начатые с большой скоростью, буксуют, либо скатываются после старта к начальной точке. До недавнего времени в ответ на запрос «управление

изменениями» русскоязычные поисковые системы выдавали целых три интерпретации того, что стоит за этим понятием. Сейчас ситуация изменилась: в большинстве источников это то же самое, что зарубежный change management. Но когда дело доходит до обсуждения вопроса с живыми людьми, оказывается, что чаще всего тема такая же темная, далекая и непонятная, как и раньше. Так что же такое «управление изменениями»? Считаем, что следует так определить видение этой категории, - в терминах синергетической теории можно сказать, что социальная система находится в постоянном изменении, случайные изменения институциональных форм (флуктуации) – показатель хаоса на микроуровне системы и возможность ее развития. Некоторые флуктуации оказываются настолько сильными, что вызывают качественное изменение, задавая траекторию будущего развития [1]. Обобщая эти наблюдения и информацию о проведении реформ в крупных западных компаниях, можно выделить, на наш взгляд, основные причины, по которым реформы не бывают успешными либо доведенными до конца.

2. Объекты и методы исследования

К числу основных причин следует, на наш взгляд, отнести следующие.

Во-первых, - плохая коммуникация, нехватка информации. Высшее руководство прекрасно понимает важность видения, стратегических целей, операционных планов, ценностей, придерживаясь которых компания будет идти к своим целям. А знают ли об этом управленцы среднего звена и рядовые сотрудники? Одной из основных задач менеджмента на этой стадии является эффективное распространение среди персонала полноценной и ясной информации об изменениях [2]. Если людям не дают разъяснений, им приходится

самим интерпретировать происходящее. И нередко в таких ситуациях на передний план выходят противники реформ. Разного рода провокаторы и неформальные лидеры наводят смуту, распространяя свое понимание изменений, пугая увольнениями и понижениями, по-своему трактуя нечеткие сообщения от руководства.

Что же происходит, когда информация не доносится в полноценном виде до среднего менеджмента и рядового персонала? Верно, начинается сопротивление изменениям.

Известные специалисты, теоретики экономической мысли говорят и пишут о важности коммуникаций, повторяя, что руководителю приходится постоянно, до полного изнеможения втолковывать подчиненным концепцию развития. И надо довести смысл до каждого. Одной из наиболее распространенных проблем является то, что руководители доводят концепцию развития до сведения лишь своих ближайших коллег, а для рядовых сотрудников ее смысл остается неясным [3]. Вспомните все те случаи, когда во время посещения универмага с высоким классом обслуживания вы сталкиваетесь с грубым или излишне торопливым продавцом, или когда у вас отнимал слишком много времени оператор центра обработки телефонных звонков, несмотря на то, что телефонная компания обещала вам быстрое и удобное для вас обслуживание. Каким-то образом получилось так, что эти люди не были ознакомлены с задачами, поставленными их руководителями. Быть может, причина в том, что им говорили об этом не слишком громко и не слишком часто.

Что важно понимать и делать в этой ситуации, так это следующее:

1. внедрение изменений – это в первую очередь информационная война.

Сторонники реформ должны правильно, четко и эффективно донести

информацию до людей, при этом не забывая, что думающие в стиле «и так все было нормально» будут проводить свою разъяснительную работу [4];

2. никакие изменения не могут быть успешными без донесения информации и открытого общения с людьми;
3. все изменения и все ценности будут внедряться теми, кто работает с клиентами. Это рядовой персонал и средний менеджмент, а не высшее руководство, которое разрабатывает планы. Надо, чтобы персонал тоже почувствовал суть и важность изменений;
4. право сотрудников – получить информацию о намеченных реформах. Обязанность руководства – точно и понятно ее донести;
5. для донесения правильной информации необходимо воспользоваться всеми возможными средствами коммуникаций. В отдельных организациях специально для этого создают внутреннюю академию развития, разъяснительные работы ведутся через организацию семинаров, тренингов, мозговых штурмов с участием среднего и линейного менеджмента;
6. важно вовлекать людей в обсуждение реальных проблем. Чувство вовлеченности – очень сильный мотиватор, так как люди понимают, что их мнениям и мыслям придают значение [5];
7. важно не оставлять без ответа или прояснения ни одного вопроса или сомнения со стороны персонала и среднего менеджмента.

Чего важно не делать так это не стараться выглядеть слишком продвинутым и умным, используя непонятные термины. Средний менеджмент в возрасте старше 40 лет может не понять заумные слова вроде KPI, Lean Production и т.д. Общайтесь

с сотрудниками на понятном им языке. Перед каждой встречей с персоналом задавайте себе вопрос: что я хочу сделать, ошеломить людей своими знаниями или донести до них свои идеи?

Во-вторых, - неумение противостоять сопротивлению. В случае ожидаемых, но неясных изменений в компании персонал переходит из знакомого и уютного состояния в непривычное. У сотрудников появляется чувство дискомфорта и на этой почве вырастает сопротивление изменениям [6]. Именно в этот момент люди начинают прислушиваться к неформальным лидерам и местным «звездам», не желающим реформ.

Вот некоторые из причин саботирования изменений, которые часто встречаются в практике:

1. продолжительный успех, порождающий в компании инерцию;
2. отсутствие в корпоративной культуре установки на регулярные изменения и совершенствование;
3. нездоровая аура, когда любого, кто «за» изменения, называют предателем и начинают его травить;
4. высокомерие: мы привели компанию к сегодняшнему успеху, и только мы знаем, как вести дело дальше;
5. страх потерять в результате реформ работу или авторитет/власть;
6. опасение наказания за ошибки в новой системе;
7. понимание собственной неподготовленности к новым требованиям, страх лишиться работы из-за отсутствия нужных знаний и навыков;
8. страх не вписаться в новую систему.

В принципе любые перемены вызывают у людей беспокойство и напряжение. Поэтому помогая им понять суть происходящего, можно ослабить чувство тревоги,

уменьшить тягу к сопротивлению и дать возможность не только слушать, но и слышать [7].

Может ли повлиять сопротивление на ход изменений? Может. И не просто повлиять на скорость или направление изменений, а убить их на корню. В каждой фирме можно встретить людей, которые пережили много реформ и которые утверждают: «Да видели мы эти ваши реформы. Вон сколько человек до вас пытались переделать систему, и не смогли. Руководство все равно все отменит».

Что важно понимать и делать в таком положении дел? Считаем целесообразным:

1. уяснить, что все начинается в голове людей – и сомнения, и уверенность;
2. изменения и реформы не проводятся только в административном порядке;
3. нужно понять страхи, опасения и сомнения людей;
4. важно выявить позитивно и негативно настроенных неформальных лидеров;
5. основной навык, необходимый для внедрения изменений, – общение. Нужно терпеливо разъяснять людям свою позицию, стремиться понять их настоящие страхи [8]. Рекомендации здесь следующие:
6. после выяснения основных причин сопротивления следует составить план действий и начать действовать;
7. не хватает знаний? Проводить семинары, тренинги, личные или групповые встречи и консультации;
8. у людей есть сомнения в целесообразности изменений? Встречаться с ними, разъяснять, передавать свой опыт;
9. люди боятся интенсивности и скорости изменений? Давать им

информацию о ситуации на рынке, пояснять, почему медлить опасно. Задавать сотрудникам наводящие вопросы, чтобы они сами приходили к важности реформ;

10.люди боятся ошибаться? Создайте атмосферу доверия, расскажите о своих ошибках и не наказывайте никого за ошибки;

11.важно понимать скрытые мысли людей, которые никто и никогда не озвучит, и давать ответы на них.

В-третьих, - неумение нейтрализовать саботажников. Для правильного распределения своей энергии в борьбе с противниками реформ необходимо заблаговременно знать о том, какие группы людей могут оказывать сопротивление, какой властью и степенью влияния на коллектив они обладают [9]. По опыту экспертов, в компаниях есть два типа влиятельных противников реформ. К ним относятся:

1) Руководители высшего звена или влиятельные коалиции/группировки. В основном это группировки, объединенные по местническому принципу или общим интересам. С этими договориться труднее всего, ибо у них уже есть собственное видение, свои цели и планы и любой, кто не вписывается в их привычный мир, является врагом. Обладая формальной властью, они могут причинить достаточно много головной боли. Для них присутствие реформатора в организации является потенциальной опасностью, и по этой причине достижение статус-кво просто невозможно на идейном уровне [10]. Самый простой пример. В компании есть руководитель высшего звена или группа людей, которые коррумпированы и имеют свои финансовые интересы. И по этой причине они будут всеми силами саботировать создание прозрачной финансовой отчетности, которая уменьшит их незаконные доходы.

2) Неформальные лидеры. Кто такой неформальный лидер организации? Это может быть человек без каких-либо менеджерских позиций, с полным отсутствием формальной власти, но имеющий реальную власть и могущий оказать серьезное влияние на мнение людей по практически всем вопросам [11]. Формы влияния у неформальных лидеров в компаниях могут быть следующие:

1. высказывание сомнений в целесообразности изменений и их благоприятном исходе.
2. резкие негативные отзывы о тех, кто присоединяется к реформаторам; в один момент все получают сообщение: кто с ними, тот против нас;
3. сокрытие важной информации;
4. поверхностное исполнение новых процессов;
5. показное пассивное или пренебрежительное отношение к словам руководства;
6. открытый или скрытый саботаж;
7. моббинг, травля сторонников реформ своего ранга или их социальная изоляция.

В каждой из этих групп есть важная прослойка: старая гвардия. Это те, кто на самом деле строил компанию с нуля, чьи качества и навыки были чрезвычайно важны на предыдущих стадиях. Со старой гвардией хоть и трудно, но можно договориться, ибо это в основном честные работяги, которые отдали компании свои лучшие годы. У каждого члена старой гвардии есть масса рассказов о том, как они сутками не спали, отгружали вагоны, ставили производство. Их надо уважать. Их надо понимать. С ними можно и нужно договариваться. Одним из основных страхов представителей старой гвардии, которые никогда в этом вслух не признаются, – опасение, что они могут не вписаться в новую систему

управления из-за отсутствия современных знаний или незнания новой техники [12]. Но старая гвардия пойдет на сговор с первой группой и неформальными лидерами лишь в том случае, если почувствует опасность для себя и не поймет цели реформ.

При этом обе главные группы саботажников будут стараться использовать ветеранов в информационной войне. Люди из первой группы ввиду своих позиций будут официально поддерживать изменения, но при этом подогревать страхи старой гвардии, чтобы повлиять на умонастроения персонала, сбавить скорость и эффективность нововведений. Что следует посоветовать в таких случаях? Вести серьезную просветительскую работу со старой гвардией, вовлекать ветеранов в обсуждения, встречи, приводить их успехи в качестве позитивного примера для сотрудников. А одновременно при помощи старой гвардии следует оказывать давление на неформальных лидеров.

В-четвертых, - несоответствие слов, заявлений и дел. Ничто так не вредит преобразованиям, как действия руководителя, которые расходятся со словами [13]. Люди сразу же получают важное сообщение: можно красиво говорить, требовать, и при этом не действовать или действовать поверхностно. Иногда мы бываем свидетелями ситуаций, когда в компаниях вводился дресс-код. Были расписаны новые правила, разъяснена их необходимость, руководство провело встречи с высшим и средним менеджментом. Все внимательно слушали, задавали вопросы: чувствовалась вовлеченность персонала. В назначенный день все были одеты по дресс-коду, в костюмы и галстуки. Общая аура в компании сразу же изменилась, все стали более сосредоточенными, серьезными, незаметно стал другим стиль общения. Конечно же, были недовольные, но их голос не был слышен. Однако через неделю руководитель появился в офисе без галстука. Через пару дней – без

костюма. Еще через неделю все остальные расслабили узел галстука и нашлись несколько сотрудников, которые не надели галстук вообще. И через какое-то время все вернулись к старой форме одежды.

Что важно делать при таких обстоятельствах. На наш взгляд надо не забывать бесценные слова Авраама Линкольна о том, что ваши действия так громко говорят, что я не слышу ваши слова.

Следующая причина, по которым реформы не бывают успешными – неподготовленность сотрудников к долгосрочной работе. О каких бы изменениях мы ни говорили – технологических, в бизнес-процессах, в правилах работы, на самом деле мы говорим о внесении изменений в привычки людей [14]. И не просто о внесении изменений, а о замене родных, сформировавшихся годами привычек на новые. Такой процесс требует времени: надо узнать людей, руководство, средний менеджмент, выявить формальных и неформальных лидеров, консерваторов, противников, несогласных, понять и почувствовать страхи людей, сформировать видение и ценности и донести их до людей, менять привычки, закреплять их, бороться с сопротивлением.

Нередко мы обращаем внимание на одну распространенную среди реформаторов особенность: получив первые успехи, они расслабляются и сами удаляются в зону комфорта. Или забывают о том, что страхи и сомнения подчиненных остаются, процессы и привычки не закреплены, недовольные остались и не получили того, что требуют [15]. В результате после первого периода рывка вперед изменения пускаются на самотек. С этого самого момента и начинается спад. И победа в первом сражении оборачивается поражением в войне.

В такой ситуации необходимо:

1. Помнить, что изменения – это долгий путь.

2. Понимать, что изменения – это не стратегия, не набор техник или инструментов, а работа с людьми, которые будут претворять эту стратегию, применяя новые техники и инструменты.

Обращать внимание на то, что труднее всего поменять сознание людей. Человеку (особенно после 50 лет), который привык действовать по одной старой процедуре, трудно измениться за день или неделю.

И последняя причина не успешности реформ - недостаток стойкости и настойчивости. Стойкость в проведении реформ означает не только умение принимать удары, а готовность изо дня в день пояснять свои цели и видение людям разного возраста, пола, с разными взглядами на жизнь, но объединенных мыслью об опасности перемен [16]. Важно не бояться спорить с ними, находить силы обсуждать ситуации снова и снова, приводя каждой группе противников свои доводы и аргументы. В ответ недовольные и несогласные будут продолжать высказывать недовольство, нападать открыто или исподтишка, устраивать провокации. И, несмотря на это, реформатор не должен отступать.

Что, на наш взгляд, важно понимать и делать:

1. надо сфокусировать внимание на основных направлениях реформ, так как время и энергия весьма ограничены, и их необходимо расходовать эффективно;
2. важно избегать открытой конфронтации. Разного рода разборки будут отнимать энергию и силы, уводить в сторону от решения самых важных задач. А через три месяца те же люди, которые вовлекали вас в них, зададут главный вопрос: а что сделано?
3. надо выделить главное из всего многообразия задач, правильно сформулировать цели и смело отсекал второстепенные [17];

4. важно не падать духом, изо дня в день, делая по одному маленькому шагу в каждом из выбранных приоритетных направлений;
5. важно понимать, что внедрение изменений – это еще и борьба терпений. Выиграет более терпеливый и настойчивый.

3. Заключение

Следует сказать, что важны все звенья цепи. Внедрение изменений в компании – это комплексная работа, которую надо вести по всем фронтам и направлениям. К этой деятельности следует относиться как к цепи, где каждое звено должно быть достаточно сильным. Слабость одного из звеньев приведет к общей неудаче.

Представьте себе ситуацию, когда в компании планируются изменения. У руководства есть видение, планы, сильная коммуникация, действия лидеров полностью совпадают с их словами, они подготовлены к долгосрочной работе и стараются закрепить изменения в корпоративной культуре. Но одна только слабая коммуникация способна разрушить все усилия. И это же правило относится к каждому из указанных выше пунктов.

Какие красивые слова, слоганы, лозунги, термины, цели и намерения, вроде внедрения современных систем управления, внедрение системы оценки эффективности, ни были бы у руководства, надо помнить единственное правило: все делается людьми [18]. И по этой причине краеугольным камнем всех изменений должна быть грамотная и эффективная работа с людьми.

Библиографический список:

1. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4. С. 181-184.

2. Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.

3. Бородай В.А. Российские экономические проблемы регулирования сферы потребительского рынка в переходный период // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах.- М.: Планета; Волгоград, 2010. С. 207-217.

4. Палецкий Д.В., Дудкина О.В. Проблематика современного территориального брендинга на примере города Ростова-на-Дону // Форум молодых ученых. 2017. № 3 (7). С. 354-358.

5. Бородай В.А. Социально-институциональный анализ социетальной сферы торговли в современном обществе: дис.. д-р. соц. наук: 22.00.04. - Новочеркасск, 2009. - 415 с.

6. 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.

7. Бородай В.А. Проектирование и управление взаимоотношениями персонала и бизнеса работодателя // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 36-40.

8. 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.

9. Бородай В.А. Имплиcitный характер функций организационного развития сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 42.

10. Бородай В.А., Дудкина О.В., Алгоритм планирования в туризме как форма экономического влияния на результаты деятельности// В сборнике: ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА. ВОПРОСЫ ПОЛИТОЛОГИИ, СОЦИОЛОГИИ, ФИЛОСОФИИ, ИСТОРИИ, ЭКОНОМИКИ Материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Зарайский. 2016. С. 22-25. (Саратов)

11. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Социальные коммуникации в сфере рыночного обмена // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 156-158.

12. Бородай В.А. Стратегическое управление в сервисе как операционный бизнес-процесс в условиях многофакторной стратегической модели // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы IV междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2016. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 6-10.

13. Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.

14. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 30.

15. Минасян Л.А. Россия в системе мирового туризма: тенденции развития // В сборнике: Туризм и индустрия гостеприимства: современное состояние и тенденции развития Международная научно-практическая конференция, в рамках XI Международного научно-технического форума ИнЭРТ-2014. Редакционная коллегия: Л.А. Минасян, А.А. Резванов, Л.Н. Казьмина, В.С. Макаренко . 2014. С. 23-36.

16. Бородай В.А. Стратегия и тактика современных предприятий в условиях сжимающихся рынков // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы II междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2015. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 7-9.

17. Бородай В.А. Стратегические ловушки роста // Инновации социальные и экономические: вызовы и решения. – Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет. 2014. С. 103-105.

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

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.48

Буценко И.Н., Тимченко В.А. Международный туризм в системе
мирового хозяйства

The international tourism in the system of the world economy

Буценко И.Н.

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

Тимченко В.А.

Институт экономики и управления
«Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»,
г. Симферополь
vika.timchenko.1996@mail.ru

Butsenko I.N.

Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University,
Simferopol

Timchenko V.A.

Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University,
Simferopol

Аннотация: В статье выделена роль туризма в системе мирового хозяйства через систему экономических показателей. Обобщены факторы развития мирового рынка туристических услуг, выделены тенденции развития мировой туристической индустрии.

Abstract: In article the tourism role in the system of the world economy through the system of economic indicators is allocated. Factors of development of the world market of tourist services are generalized, tendencies of development of the world tourist industry are allocated.

Ключевые слова: международный туризм, мировой экспорт туристических услуг, мировые капитальные инвестиции в сфере туризма, факторы развития мирового рынка туристических услуг.

Keywords: the international tourism, world export of tourist services, world capital investments in the sphere of tourism, factors of development of the world market of tourist services.

На современном этапе международный туризм приобретает основные черты глобального феномена. Это явление касается практически всех регионов мира,

существенно влияет на развитие мировой экономики. Туризм приобрел глобальный характер и все признаки отрасли мирового хозяйства, о чем свидетельствуют значительные объемы международной торговли данным видом услуг. Для индустрии туризма характерны одни из наиболее высоких и стабильных темпов развития в течение длительного периода времени.

Роль туризма в мировой экономике, основные проблемы, условия и факторы развития международного туризма рассмотрены в работах многих отечественных и зарубежных ученых: Алейникова Г.М. [1], Вавилова Е.В. [2], Волкова С.К. [3], Юрченко Е.Е. [4] и др.

По данным Всемирного совета по путешествиям и туризму [5], по объемам производства туристическая отрасль находится на третьем месте в мире, опережая по данному показателю автомобилестроение и химическую промышленность. В 2015 г. вклад туризма в создание мирового ВВП превысил 3% (табл. 1).

Таблица 1

Значение туризма в системе мирового хозяйства, 2011-2015 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Доля туризма в мировом ВВП, %	2,92	2,93	2,97	3,03	3,07
Доля туризма и связанных отраслей в мировом ВВП, %	9,49	9,54	9,68	9,8947	10,11
Доля туризма в занятости населения, %	3,49	3,51	3,51	3,53	3,57
Доля туризма и связанных отраслей в занятости населения, %	9,06	9,14	9,23	9,36	9,55
Доля туризма в мировом экспорте товаров и услуг, %	4,8	4,9	5,1	5,4	5,9
Доля туризма в мировом экспорте услуг, %	24,3	24,5	24,8	25,2	25,5

Источник: составлено на основе [10]

Современный уровень туристических услуг можно обеспечить лишь при условии тесного взаимодействия международных и национальных финансовых учреждений, сектора связи и коммуникаций, банковских сетей. Высокий доход данных отраслей обусловлен, в частности, и постоянным ростом объемов реализованной туристической продукции.

В целом экономика туризма, т.е. вместе со связанными отраслями, обеспечивает около 10% мирового ВВП (см. табл. 1). По данному показателю туризм опережает химическую промышленность, сельское хозяйство, образование, автомобилестроение, сектор банковских услуг и приближается к добывающей промышленности [5, с. 3]. Это свидетельствует о тесном уровне хозяйственных связей туристической отрасли с другими отраслями национальных экономик на стадии промежуточного потребления, следовательно, кризисные или позитивные процессы будут оказывать сильный эффект на их совместную деятельность.

По объемам занятости туризм находится на четвертом месте в мире, обеспечивая около 107 млн. рабочих мест или 3,6% от общемирового показателя и уступая сектору образования, розничной торговли и сельскому хозяйству [5, с. 3]. Наряду со связанными отраслями экономика туризма обеспечивает трудоустройство 286 млн. человек [10].

В таблице 2. представлены страны, в которых доля занятых в отрасли и вклад туризма в ВВП превышает 10% в среднем за последние пять лет. В данном контексте следует отметить Арубу, Макао (Китай), Мальдивы, Сейшельские острова, где данные показатели превышают 20% (табл. 2).

Таблица 2

Страны с наиболее высокими показателями развития туристического сектора в среднем за период 2011-2015 гг.

Страна	Занятость в сфере туризма, %	Вклад туризма в ВВП, %
Ангилья	22,2	19,7
Антигуа и Барбуда	16,9	16,4
Аруба	30,0	26,8
Багамские острова	27,9	19,9
Вануату	14,7	18,8
Виргинские острова	11,8	12,5
Кабо-Верде	14,8	17,2
Макао (Китай)	36,1	33,8
Мальдивы	21,1	40,6
Сейшельские острова	27,2	23,4

Источник: рассчитано автором на основе [10]

Туризм составляет около 6% мирового экспорта товаров и услуг и четверть мирового экспорта услуг. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [6], в 2015 г. мировой экспорт туристических услуг составил 1230 млрд. долл. США, увеличившись за пятилетний период на 14,5% (рис. 1).

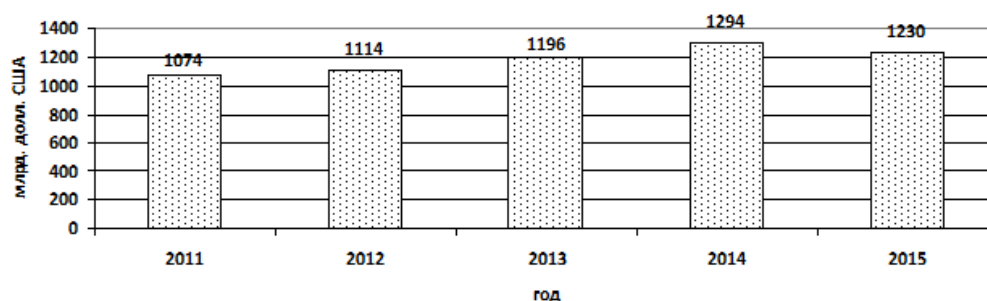


Рисунок 1. Объемы мирового экспорта туристических услуг в 2011-2015 гг., млрд. долл. США

Источник: составлено на основе [6]

Согласно данным Всемирной туристской организации, «как экспортная категория туризм занимает третье место, уступая добывающей и химической промышленности, и опережает производство продовольствия и автомобильной продукции» [9, с. 3]. Во многих странах мира туризм выступает основной статьей экспорта. В 2015 г. объемы мирового экспорта туристических услуг снизились по сравнению с предыдущим годом на 5%. Нисходящая динамика связана не столько со снижением спроса на международный туризм, сколько с колебаниями курсов валют.

Лидерами в международной торговле туристическими услугами являются развитые страны, несмотря на снижающиеся позиции на рынке. В 2015 г. они обеспечивали 53,2% мирового экспорта туристических услуг (табл. 3).

Таблица 3

Структура мирового экспорта туристических услуг по группам стран в 2011-2015 гг., %

Группы стран	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Развитые страны	59,2	57,3	57,0	54,8	53,2
Развивающиеся страны	38,3	40,1	40,4	43,0	44,9
Страны с переходной экономикой	2,5	2,6	2,6	2,2	1,9

Источник: рассчитано на основе [6]

Незначительно уступают, но стремительно наращивают объем экспорта развивающиеся страны, которые занимают около 45% мирового рынка. Страны с переходной экономикой обеспечивают менее 2% мирового экспорта туристических услуг. Развитию международного туризма в развивающихся странах способствовало создание благоприятного торгового режима, институциональной среды, укрепление потенциально перспективных секторов, совершенствование системы образования.

В течение последних лет рост объемов экспорта услуг в развивающихся странах был выше, чем в среднем в мире. Однако это достигнуто лишь за счет 25 стран, в то время как остальные развивающиеся страны демонстрировали темпы роста ниже среднемировых. В одних странах сектор услуг находится на этапе формирования, а в других уже достигнуты значительные успехи в данной сфере, им удалось стать основными экспортерами туристических услуг.

Капитальные инвестиции в международный туристический бизнес характеризуются высоким уровнем прибыльности, что объясняет положительную их динамику. Так, в 2011 г. темпы прироста капиталовложений в сфере туризма составляли 2,6%, а в 2015 г. – 5,4%, а объемы инвестиций достигли 768 млрд. долл. США (табл. 4).

Таблица 4

Мировые капитальные инвестиции в сфере туризма, 2011-2015 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объемы инвестиций, млрд. долл. США	725,9	745,8	769,9	807,7	789,0
Темпы прироста инвестиций, %	2,6	3,7	2,6	5,6	5,4
Доля инвестиций в экспорте, %	4,2	4,2	4,1	4,2	4,3

Источник: составлено на основе [10]

Современная наука рассматривает туризм как сложную социально-экономическую систему. Неопровержимым является тот факт, что на современном

этапе туристическая индустрия – это многоотраслевой производственный комплекс. Из этого следует, что такое социальное явление, как туризм является многогранным, имеет свои, свойственные только ему, функции и факторы (рис. 2).

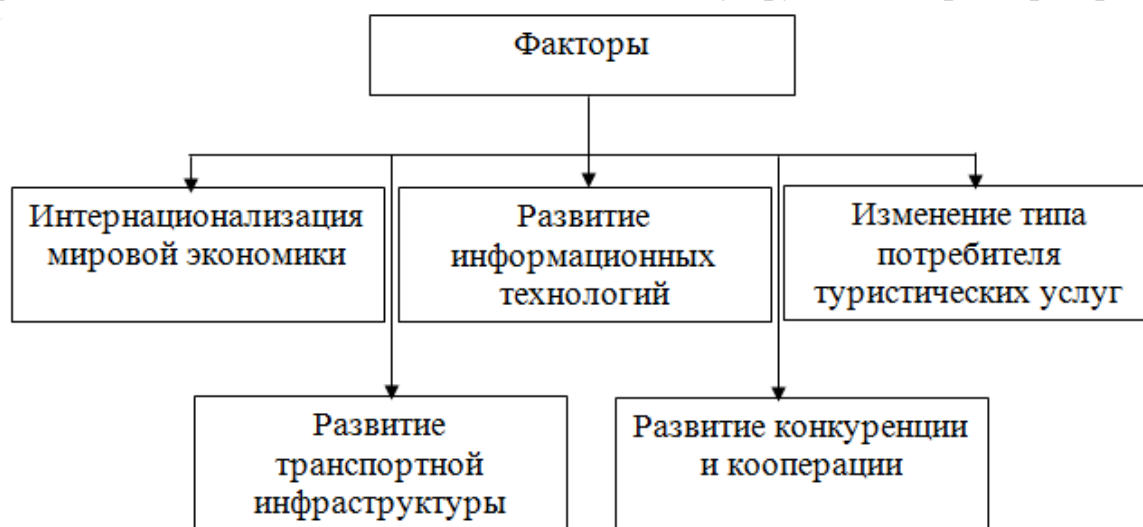


Рисунок 2. Основные факторы развития мирового рынка туристических услуг
Источник: составлено на основе [1; 2]

Одним из основных факторов является интернационализация мировой экономики. Во-первых, в условиях интернационализации мировой экономики происходит активное перемещение капиталов в туристической сфере, в результате отдельные национальные туристические рынки становятся интернациональными. Во-вторых, активно развивается такой вид международного туризма, как деловой, что обусловлено потребностями перемещения деловых туристов в международных масштабах. В-третьих, происходит формирования туристических ТНК, которые играют ключевую роль в развитии сферы международного туризма.

В целом, взаимодействие факторов формирует конъюнктуру рынка и создает среду бизнес-деятельности, влияет на спрос (его объем, структуру, который обеспечивается деятельностью национальной индустрии туризма по созданию соответствующей конъюнктуры турпродукта. Формирование туристической индустрии является следствием сложного взаимодействия социально-

экономических процессов, которые вызывают потребность в туризме и формируют спрос на туристические услуги.

Специалисты Международной ассоциации научных экспертов в сфере туризма (AIENT) выделяют такие современные тенденции развития мировой туристической индустрии [7, с. 149-150]:

- распространение сферы интересов туристического бизнеса на другие продукты и услуги, которые раньше предоставлялись предприятиями других отраслей, например, организация питания, досуга, развлечений, выставочной деятельности и т.д.;

- растущая демократизация туристической индустрии, что в значительной мере способствует повышению доступности туристических услуг для массового потребителя;

- усиление специализации туристического бизнеса, что позволяет более четко ориентироваться на определенные сегменты потребителей;

- развитие новых видов туризма, например, экологического, приключенческого, экстремального, некоторых тематических направлений, что позволяет учесть интересы практически любых категорий потребителей и сделать туристический продукт более утонченным;

- глобализация и концентрация туристического бизнеса, которые проявляются в создании туристических корпораций и гостиничных цепей, а также создании туристических ассоциаций, союзов, международных правительственных и неправительственных организаций;

- глубокая персонификация обслуживания и полная концентрация на запросах и потребностях туристов;

- широкое внедрение новых средств коммуникации и информационных технологий, что позволяет осуществлять глубокую и системную экономическую диагностику;

- внедрение новых технологий в деловую стратегию предприятий туристической индустрии, в частности широкое использование сети Интернет с целью продвижения туристических продуктов и услуг.

Таким образом, на современном этапе международный туризм приобретает черты глобального феномена, затрагивая практически все регионы мира. Кроме этого, международный туризм развивается вместе с другими сторонами международной жизни, реагируя на общественно-политическую и социально-экономическую ситуацию.

Библиографический список

1. Алейникова, Г.М. Организация и управление турбизнесом. – Донецк: ДИТБ, 2002. – 184 с.
2. Вавилова, Е.В. Основы международного туризма: учебное пособие / Е.В. Вавилова. – М.: Гардарики, 2005. – 160 с.
3. Волков, С.К. Факторы развития международного туризма в условиях глобализации / С.К. Волков, О.И. Трубачева // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2014. – Т. 2. – № 3. – С. 314-317.
4. Юрченко, Е.Е. Международный рынок туристических услуг и его основные черты / Е.Е. Юрченко // Вестник Международного Славянского университета. Серия «Экономические науки». – 2012. – Том XV, № 2. – С. 59-66.
5. Benchmarking Travel and Tourism. How does Travel and Tourism compare to other sectors? / World Travel and Tourism Council. – London, 2015. – 7 p.
6. Data Center of the United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]: site. – Mode of access: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.
7. Tourism development after the crises: global imbalances-poverty alleviation / edited by Peter Keller, Thomas Bieger; [International Association of Scientific Experts in Tourism (AIEST)]. – Berlin: Erich Schmidt, 2011. – 248 p.
8. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition / UNWTO. – 2016. – 15 p.
9. UNWTO World Tourism Barometer, Volume 14, May 2016 [Electronic resource]: site. – Mode of access: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2016_03.pdf.
10. World Travel and Tourism Council Data Gateway [Electronic resource]: site. – Mode of access: <https://www.wttc.org/datagateway>.

УДК 339.9; 914/919

Дабиев Д.Ф., Чульдум А.Ф. Географический аспект экономического развития стран¹

The geographic dimension of economic development

Дабиев Д.Ф., Чульдум А.Ф.

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН,
Кызыл, Россия

Dabiev D.F., Chuldum A.F.

Tuvinian Institute for the Exploration of Natural Resources of the
Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences,
Kyzyl, Russia

Аннотация. Выполнен обзор литературы влияния географии на экономическое развитие стран. Показано, что прибрежные страны с бедными природными ресурсами растут быстрее, чем внутриконтинентальные страны с богатыми природными ресурсами. Если рассматривать с географической точки зрения все страны мира, то наиболее привлекательными для развития являются страны Западной Европы, Северной Америки, и Восточной Азии. К менее конкурентоспособными с точки зрения географии также относят страны Южной Азии, Латинской Америки и Индия, которые характеризуются расположением в тропическом климате, и сосредоточенностью большинства населения внутри материка, а не в прибрежных районах. Для большинства стран с переходной экономикой характерна внутриконтинентальность, как и в странах Южнее Сахары, кроме того, в тех странах, в которых имеется выход к морю наблюдается низкая доля и плотность населения вблизи побережья, что влечет за собой низкую степень урбанизированности вблизи побережья.

Ключевые слова: внутриконтинентальные страны, прибрежные страны, экономика, география, природные ресурсы.

Abstract. Performed a literature review of the influence of geography on the economic development of countries. It is shown that coastal countries with poor natural resources grow faster than landlocked countries with rich natural resources. If viewed from a geographical point of view of the world, the most attractive for development are the countries of Western Europe, North America, and East Asia. To less competitive from the point of view of geography also include the countries of South Asia, Latin America and India, which are characterized by their location in a tropical climate, and the concentration of the majority of the population in the mainland, but not in coastal areas. For most countries with economies in transition characteristic of the landlocked, as in the countries South

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-46-04125)

of the Sahara, in addition, in those countries in which there is an exit to the sea there is a low proportion and the population density near the coast, which entails a low degree of urbanization near the coast.

Keywords: landlocked countries, coastal countries, the economy, geography, natural resources.

В настоящее время за рубежом относительно четко сформировалась система взглядов о влиянии географии на экономическое развитие стран. Еще Адам Смит указывал, что внутренние территории Африки и Азии недоступны морской торговле, и поэтому их развитие несколько отстает от морских стран: «...первые успехи ремесел, и промышленности имели место там, где это удобство сообщений открывало весь мир для сбыта продуктов всех видов труда, и что они всегда позднее начинали развиваться во внутренних областях страны»².

Одной из первых статей, касающейся влияния географии, наряду с экономическими и политическими институтами, на экономическое развитие стран стала фундаментальная статья Гэллапа Дж., Сакса Дж. и Меллинджера А. «География и экономическое развитие»³. Отметим, что известные историки и экономисты еще в конце XX века указывали на решающую роль географии и климата на экономическое развитие стран, но эти факторы в не достаточной мере использовались в эмпирических экономических моделях. Например, известный историк Фернан Браудель в своей работе «Цивилизация и Капитализм, XV-XVIII века» указал, что именно развитие прибрежных стран Средиземноморья и Северной Атлантики привело к формированию мирового капитализма в период

²Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Ось-89, 1997. - 255 с.

³ Gallup J.L. and Sachs J.S., with Mellinger A.D. Geography and Economic Development // Center for International Development at Harvard University: Working Paper No. 1. — March 1999. - p. 2-57.

XV-XVIII веках⁴. Вильям Макнейл также указывал, что такие географо-климатические преимущества Европы, Северной Америки и Австралии как прибрежность, наличие развитых судоходных рек, умеренный климат, являются фундаментальными условиями успешного развития экономики западных стран⁵. Альфред Гросби в своей работе «Экологический империализм: Биологическая экспансия Европы, 900-1900 годы.»⁶ дает детальный анализ географических преимуществ Европы: умеренный пояс, климат, болезни и продуктивность сельского хозяйства. Гэллап Дж., Сакс Дж. и Меллинджер А. указывают, что работа Ли «Климат и экономическое развитие тропических стран»⁷, вышедшая под эгидой Совета по международным отношениям и Эндрю Камарка⁸ «Тропики и экономическое развитие: Провокационный вопрос о бедности наций» для Всемирного банка были незаслуженно проигнорированы экономической наукой, так как они не вписывались в формальные модели экономического роста.

⁴Braudel, Fernand. 1972. *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*. New York: Harper & Row

Braudel, Fernand. 1981-84. *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*. London : Collins. 3 volumes.

⁵McNeill, William Hardy. 1963. *The Rise of the West: A History of the Human Community*. Chicago: University of Chicago Press.

McNeill, William Hardy. 1974. *The Shape of European History*. Oxford: Oxford University Press.

⁶Crosby, Alfred W. 1986. *Ecological Imperialism: The Biological Expansion of Europe, 900-1900*. Cambridge: Cambridge University Press.

⁷ Lee, Douglas. 1957. *Climate and Economic Development in the Tropics*. New York: Harper for the Council on Foreign Relations.

⁸Kamarck, Andrew. 1976. *The Tropics and Economic Development: A Provocative Inquiry into the Poverty of Nations*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Интересными являются данные Маккелара Л., Воргеттора А., Уорз Дж., которые провели регрессионный анализ по методу наименьших квадратов (МНК) для 92 развивающихся стран в период 1980-95 гг. Анализ данных для африканских стран показал, что CIF-FOB коэффициент для внутриконтинентальных стран примерно в два раза выше, чем для прибрежных стран и варьируется от 19 до 26 процентов от стоимости импорта. Тем не менее, регрессионный анализ показал, что CIF-FOB коэффициент не сильно связан с экономическим ростом⁹.

Раделет С. и Сакс Дж. указывают, что в настоящее время определились страны так называемого «сборочного» типа, которые продают трудовые услуги по сборке промышленных товаров¹⁰. Безусловно, для таких стран даже незначительное увеличение транспортных расходов может отрицательно повлиять на рост экономики. Понятно, что сборочные экономики должны формироваться в прибрежных районах континентов. В целом, ежегодное отставание экономического роста внутриконтинентальных стран от прибрежных стран составляет 1 процент.

Если рассматривать с географической точки зрения все страны мира, то наиболее привлекательными для развития являются страны Западной Европы, Северной Америки, и Восточной Азии (*Таблица 1*). Большая часть территорий этих стран¹¹:

⁹MacKellar L., Woergoetter A. and Woerz J.M. Economic Development Problems of Landlocked Countries<http://www.ihs.ac.at/publications/tec/te-14.pdf>

¹⁰Radelet, Steven C., and Jeffrey D. Sachs. 1998. "Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth," (<http://www.hiid.harvard.edu/pub/other/geodev.html>).

¹¹Gallup J.L. and Sachs J.S., with Mellinger A.D. Geography and Economic Development // Center for International Development at Harvard University: Working Paper No. 1. – March 1999. - p. 2-57.

- 1) в большей степени являются прибрежными, существуют развитые судоходные речные системы, связанные с океаном.
- 2) находятся в умеренном климатическом поясе, что препятствует для распространения тропических болезней;
- 3) наблюдается высокая урбанизированность и плотность населения в прибрежных районах.

Страны Африки, в особенности страны, которые находятся южнее Сахары располагают наименее благоприятными экономико-географическими факторами для экономического роста. Это связано с тропическим климатом, распространённостью малярии, относительно небольшой долей населения, проживающей в прибрежных территориях.

К менее конкурентоспособными с точки зрения географии также относят страны Южной Азии, Латинской Америки и Индия, которые характеризуются расположением в тропическом климате, и сосредоточенностью большинства населения внутри материка, а не в прибрежных районах.

Для большинства стран с переходной экономикой характерна внутриконтинентальность, как и в странах Южнее Сахары, кроме того, в тех странах, в которых имеется выход к морю наблюдается низкая доля и плотность населения вблизи побережья, что влечет за собой низкую степень урбанизированности вблизи побережья. Эти и другие факторы, в целом, не благоприятствуют экономическому росту. С другой стороны, положительным моментом является расположение этих стран в умеренном климате.

Наиболее привлекательны в этом отношении страны Западной Европы, а также США, которые по всем ключевым географическим параметрам имеют преимущества: 1) большая часть населения проживает в прибрежных территориях

или в 100 км. от побережья; 2) доступность судоходных речных систем к океану; 3) расположение в умеренном климате.

положительной географической детерминантой этих стран является отсутствие тропических болезней, в том числе малярии.

Если говорить о том насколько быстро или медленнее развиваются внутриконтинентальные страны по сравнению с прибрежными, то по мнению Гэллага Дж., Сакса Дж. и Меллинджера А., внутриконтинентальные страны отстают в экономическом развитии от прибрежных стран примерно на 1% в год¹², по мнению же Маккелара Л., Воргеттора А. и Уорза Дж. показатель отставания внутриконтинентальных стран равен 1,5% в год¹³.

Интересные данные получили Фелайп И., Кумар У., которые разделили страны на четыре категории: богатые природными ресурсами внутриконтинентальные страны, бедные природными ресурсами внутриконтинентальные страны, богатые природными ресурсами, прибрежные страны, бедные природными ресурсами прибрежные страны¹⁴.

Оценка этих четырех категорий стран по показателю регрессии роста Валового внутреннего продукта за период 1960 по 2000 г. показывают, что рост экономики прибрежных стран с бедными природными ресурсами на 1,34 процентных пункта, чем внутриконтинентальные страны с бедными природными ресурсами.

¹² Gallup J.L. and Sachs J.S., with Mellinger A.D. Geography and Economic Development // Center for International Development at Harvard University: Working Paper No. 1. – March 1999. - p. 2-57.

¹³ MacKellar L., Woergoetter A. and Woerz J.M. Economic Development Problems of Landlocked Countries <http://www.ihs.ac.at/publications/tec/te-14.pdf>

¹⁴ Felipe J., Kumar U. The Impact of Geography and Natural Resource Abundance on Growth in Central Asia // Levy economics Institute of Bard College: Working Paper No. 629. - October. 2010. – 23 p.

Таким образом, обобщенный анализ прибрежных и внутриконтинентальных стран показывает, что прибрежные страны с бедными природными ресурсами растут быстрее, чем внутриконтинентальные страны с богатыми природными ресурсами.

Таблица 1
Географические характеристики выбранных регионов¹⁵

	Среднее ВВП по ППС, долл.	Численность населения, млн. чел.	Общая площадь территории (млн. км ² .)	Площадь территории в тропиках, %	Доля населения в пределах 100 км. от побережья, %	Доля населения в пределах 100 км. от побережья и судоходных рек, %	Доля населения во внутриконтинентальных территориях, %	Расстояние до мировых экономических центров, км.	Плотность населения в прибрежных территориях, чел./ км. ²	Плотность населения во внутриконтинентальных территориях, чел./ км. ²
Страны Африки южнее Сахары	1865	580	24	91	19	21	28	6237	40	40
Страны Западной Европы	19230	383	3	0	53	89	4	922	109	109
Страны Восточной Азии	10655	1819	14	30	43	60	0	3396	381	381
Страны Южной Азии	1471	1219	4	40	23	41	2	5744	387	387
Страны с переходной экономикой	3902	400	24	0	9	55	21	2439	32	32
Страны Латинской Америки	5163	472	20	73	42	45	3	4651	52	52

Библиографический список

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Ось-89, 1997. - 255 с.

¹⁵Gallup J.L. and Sachs J.S., with Mellinger A.D. Geography and Economic Development // Center for International Development at Harvard University: Working Paper No. 1. – March 1999. - p. 2-57.

2. Braudel, Fernand. 1972. The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II. New York: Harper & Row
3. Braudel, Fernand. 1981-84. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century. London : Collins. 3 volumes.
4. Crosby, Alfred W. 1986. Ecological Imperialism: The Biological Expansion of Europe, 900-1900. Cambridge: Cambridge University Press.
5. Felipe J., Kumar U. The Impact of Geography and Natural Resource Abundance on Growth in Central Asia // Levy economics Institute of bard College: Working Paper No. 629. - October. 2010.– 23 p.
6. Gallup J.L. and Sachs J.S., with Mellinger A.D. Geography and Economic Development // Center for International Development at Harvard University: Working Paper No. 1. – March 1999. - p. 2-57.
7. Kamarck, Andrew. 1976. The Tropics and Economic Development: A Provocative Inquiry into the Poverty of Nations. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
8. Lee, Douglas. 1957. Climate and Economic Development in the Tropics. New York: Harper for the Council on Foreign Relations.
9. McNeill, William Hardy. 1963. The Rise of the West: A History of the Human Community. Chicago: University of Chicago Press.
10. McNeill, William Hardy. 1974. The Shape of European History. Oxford: Oxford University Press.
11. MacKellar L., Woergoetter A. and Woerz J.M. Economic Development Problems of Landlocked Countries <http://www.ihs.ac.at/publications/tec/te-14.pdf>

12. Radelet, Steven C., and Jeffrey D. Sachs. 1998. “Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth,” (<http://www.hiid.harvard.edu/pub/other/geodev.html>).

УДК 339.5

Криворотько И.А., Яльчи М.А. Состояние международного рынка результатов интеллектуальной деятельности

The state of the international market of the results of intellectual activity

Криворотько Инна Александровна, Яльчи Мидат Абдурашидович

1. к.э.н., доцент кафедры «Мировой экономики»

2. магистр

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

Krivorotko Inna, Yalchi Midat Abdurashidovich

1. candidate of economical sciences, associate professor of the chair

2. master

«International Economics» Institute of economics and management FGAOU HE «Crimean Federal University. Vernadsky»

Аннотация: Актуальность данной работы обусловлена тем, что развитие научно-технического прогресса (НТП) привело к возникновению во второй половине прошлого столетия абсолютно нового мирового рынка – рынка результатов интеллектуальной деятельности. Проявление роли научно-технического сотрудничества в современных информационных реалиях дало толчок для наиболее важных изменений качественных характеристик в мировой экономике и фундаментом для его прогресса за последнее десятилетие. Международный рынок технологий предполагает собою концепцию финансовых взаимоотношений в области обмена технологическим опытом, которые могут быть презентованы в материальном и нематериальном видах. Стремительное оживление технологического обмена стало одним из видимых качеств нынешнего периода формирования международных финансовых взаимоотношений. Согласно определенным анализам, 80% международной торговли доводится на товары, которые включают в себя интеллектуальную собственность. На мировую передачу технологий доводится приблизительно 7% полученных доходов, получаемой всемирным товарооборотом. Общее стоимостное выражение формируемых в мире технологий на сегодняшний день достигает отметки 60% величины в целом общественного валового продукта. На сегодняшний день данная тема курсовой работы требует более детального рассмотрения, так как каждый год на мировом рынке результатов интеллектуальной деятельности происходят внушительные изменения.

Ключевые слова: интеллектуальная деятельность, интеллектуальная собственность, технологии, инновации, патент, торговая марка, промышленный дизайн, заявка, мировая экономика, НТП.

Abstract: The relevance of this work is due to the fact that the development of scientific and technological progress (NTP) led to the emergence in the second half of the last century of an absolutely new world market - the market for the results of intellectual activity. The manifestation of

the role of scientific and technical cooperation in modern information realities gave impetus to the most important changes in the qualitative characteristics of the world economy and the foundation for its progress over the past decade. The international technology market assumes the concept of financial relationships in the field of exchange of technological experience, which can be presented in tangible and intangible forms. The rapid revival of technological exchange has become one of the visible qualities of the current period of the formation of international financial relations. According to certain analyzes, 80% of international trade is brought to goods that include intellectual property. The world transfer of technology brings about 7% of the revenue generated by world trade. The total value expression of the technologies being developed in the world today reaches 60% of the gross public product as a whole. To date, this topic of course work requires more detailed consideration, since every year in the global market for the results of intellectual activity there are impressive changes.

Keywords: intellectual activity, intellectual property, technologies, innovations, patent, trademark, industrial design, application, world economy, NTP.

Цель работы: определить современные характерные особенности мирового рынка результатов интеллектуальной деятельности.

Объектом исследования был определен процесс инновационно-технологического развития общества на мировом рынке результатов интеллектуальной деятельности.

В данной работе были использованы следующие методы: метод анализа – в изучении тенденций развития мирового рынка результатов интеллектуальной деятельности; статистический метод – для анализа современного состояния рынка результатов интеллектуальной деятельности и возможных путей его развития.

Результаты исследования. На нынешней стадии владение современными технологиями и новыми познаниями является главным обстоятельством преимущества международной конкурентоспособности государства, а стремительное развитие торговли результатами интеллектуальной деятельности представляется важным условием передовой стадии углубления международных экономических взаимоотношений.

Информация из таблицы 1 дает возможность сделать следующие заключения. Таким образом, согласно результатам 2014 г. Неоспоримым лидером по абсолютно всем направлениям считается Китай, обойдя прежнего лидера в сфере заказов на патенты – США. Более отстающим государством по всем направлениям считается Чили. Темп прироста Китая по патентам 195,03% в то время, как у США 26,90%. Иначе говоря, США сдвинуло Японию, которая имеет отрицательный прирост в этой сфере (-6,48%). Следом за Японией идет Республика Корея, которая в 2009 г. занимала шестую ступень (темп прироста 28,60%) [25, с. 47].

Согласно зарегистрированных заявок торговой марки вторую ступень как в 2009 г., так и в 2014 г. занимает США с приростом 76,59%. Индия в 2014 г. Сдвинулась с третьего на шестое место (темп прироста 64,61%), а третье место было занято Францией (темп прироста 220,42%). Наивысший темп прироста в сфере заявок на торговые марки у Российской Федерации (391,04%).

Таблица 1

Географическое распределение заявок на интеллектуальную собственность в 2009 и 2014 гг.

Страны	Торговые марки		Патенты		Промышленный дизайн		Полезная модель	
	2009	2014	2009	2014	2009	2014	2009	2014
Китай	808546	2222680	314604	928177	35134 2	564555	310771	868511
США	266845	471228	456106	578802	25806	35378	-	-
Республика Корея	134211	208921	163523	210292	5793	68441	17144	9184
Индия	141943	233653	34287	42854	6092	9309	п.а.	п.а.
Япония	110622	242073	348569	325989	30875	29738	9507	7095
Бразилия	112661	157016	21944	30342	5292	6590	3122	2734
Франция	84213	269837	16104	16533	7007	15517	413	424
Мексика	75250	121683	14281	16135	2930	4080	535	707
Германия	74674	202886	59583	65985	8040	61054	17306	14741
Австралия	56404	118353	23681	25956	5136	6597	3120	1523
Россия	49189	241542	38564	40308	3740	7313	11153	13952
Испания	46711	76256	3803	3178	2935	18309	2560	2712
Чили	39935	42640	1717	3105	397	465	97	104
Таиланд	36087	45661	5857	7930	3873	4077	1515	1746

Источник: [2]

В сфере заявок на промышленное проектирование (дизайн) на конец 2014 г. (1081,44%) за Китаем следует Республика Корея, которая ещё в 2009 г. занимала седьмое место. Германия по сравнению с 2009 г. сдвинула США и заняла третью ступень с приростом 659,38%.

На полезную модель по результатам 2014 г. более всего претендовал Китай (868511), за ним далее Германия (14741) и Россия (13952). Согласно США и Индии отсутствуют какие-либо сведения. Предпосылкой данному может послужить то, что в этих государствах полезная модель не используется. Увлекательным считается то обстоятельство, которое непосредственно в этой

сфере имеет максимальное количество негативных темпов прироста: у Австралии - 51,9%, у Республики Кореи - 46,43%, у Японии - 25,37%, у Германии - 14,82%, у Бразилии - 12,43%.

Значимой степенью уровня формирования инноваторского потенциала каждого государства считаются масштабы патентования. В 2015 г. количество интернациональных патентных заявок на изобретения, которые поданы в согласно Договора о патентной кооперации (РСТ), увеличилось на 1,8% по сопоставлению с 2014 г. (или на 35,7% в период с 2010 до 2015 гг.). Однако на долю США и Японии довелось 54,2% всех заявок. Третью ступень занял Китай (16% всех заявок) (табл. 2). Но согласно сведений ВОИС первенство по числу сформированных заявок в системе РСТ (3442 заявки) возглавляет китайская фирма в области информационно-коммуникационных технологий «HuaweiTechnologies». Предприятие «Qualcomm» из США заняло вторую ступень (2409 заявок). Китайское предприятие «ZTE» занимает третью позицию (2179). Японское предприятие «Panasonic» занимало первое место в 2013 г., но в 2014 г. сошла на четвёртую позицию (1682) [7].

Таблица 2

Международные заявки на патенты по системе РТС ведущих стран

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
США	45090	49210	51860	57458	61480	57040
Япония	32216	38864	43523	43771	42381	44052
Китай	12300	16398	18620	21515	25548	29827
Германия	17559	18846	18750	17920	17983	18002
Республика Корея	9604	10357	11787	12381	13118	14564
Франция	7231	7406	7802	7905	8260	8417
Великобритания	4892	4875	4917	4847	5269	5287
Нидерланды	4011	3511	4077	4188	4206	4334
Швейцария	3761	4045	4222	4372	4100	4265
Россия	814	1009	1114	1191	948	817
Всего	137478	154521	166672	175548	183293	186605

Источник: [4]

Число мировых заказов на товарные знаки, которые переданы в рамках Мадридской концепции, возросло в 2015 году на 4,6% (35927) по сопоставлению с 2014 г. (или на 26,3% с 2010 г.). На долю Ведомства по гармонизации внутреннего рынка стран ЕС (ВГВР) и США довелось 42,7% (табл. 3). Кроме того согласно данным ВОИС фармацевтическая фирма из Швейцарии «Novartis» уже в течении некоторых лет считается максимальным пользователем Мадридской концепции (281 международная заявка на товарные знаки в 2014 г.). За «Novartis» идут ещё две фармацевтические фирмы – «GlaxoGroupLimited» Англия (234 заявки) и «EgisGyogyszergyar» Венгрия (132) [2].

Таблица 3

Международные заявки на товарные знаки по Мадридской системе

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВГВР	4707	5859	6333	7444	7306	7857
США	4147	4791	5402	6084	6654	7492
Германия	5006	5000	4408	4514	4253	4466
Франция	3565	3804	3735	3755	3474	3638
Швейцария	2893	2933	2778	2976	3054	2938
Китай	1928	2149	2100	2273	2140	2321
Япония	1577	1538	2054	1845	2033	2167
Италия	2596	2306	2354	2254	2189	2087
Великобритания	1176	1129	1559	1562	1977	1807
Турция	859	983	1202	1198	1272	1154
Всего	28454	30492	31925	33905	34352	35927

Источник: [10]

Количество мировых заказов на промышленные образцы, которые поданы в рамках Гаагской концепции, увеличилось в 2015 г. на 43,4%, если сопоставить с 2014 г. (или на 68,7% за анализируемый период). На часть Швейцарии и Германии довелось 41,8% от всеобщего количества объявленных образцов (табл. 4). Лидером в 2014 г. выступает швейцарское предприятие «SwatchAG» с 98 заявками. За ним пошли по стопам соответствующие фирмы: «ProcterandGamble» США (95 заявок), «PhilipsElectronics» Нидерланды (62), «Daimler» (59) и «Volkswagen» (46) Германия [2].

Таблица 4
Международные заявки на промышленные образцы по Гаагской системе

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Швейцария	582	600	582	662	656	747
Германия	531	584	663	643	656	645
Республика Корея	-	-	-	1	61	548
Франция	243	241	308	293	334	391
Италия	122	141	189	419	197	297
США	182	229	85	147	128	210
Нидерланды	178	128	151	144	125	164
Япония	-	-	-	-	2	125
Великобритания	30	29	33	40	53	109
Турция	106	86	72	70	110	94
Всего	1974	2038	2083	2419	2322	3330

Источник: [3]

В минувшие года на международном рынке интеллектуальной собственности стремительно появляются развивающиеся страны, и их часть в патентовании ИС стабильно увеличивается.

Государственная политика, нацеленная на активизирование притока зарубежного капитала в высокотехнологичные области, формирование общих компаний и стратегических группировок с мировыми лидерами в области нововведений, помощь отечественных изобретателей со стороны государства дали возможность Сингапуру и Республике Корея достичь абсолютно значимых успехов в данной сфере. По идентичному пути следуют Китай, Индия, Бразилия, другие развивающиеся страны.

В итоге часть развитых государств (с высоким уровнем дохода) за промежуток с 2004 г. по 2014 г. уменьшилась: согласно количеству поданных патентных заявок – с 84,8% до 58,4%, по количеству заявок на торговые марки – с 61,6% до 45,2%, по заявкам на промышленные образцы – с 63,9% до 38,3%. В

данный период часть государств с посредственными доходами, к количеству каковых возможно приобщить стремительно развивающиеся государства, увеличилась: по патентным заявкам на изобретения – с 12,4% до 38,5%, по заявкам на торговые марки – с 27,9% до 44,4%, по заявкам на промышленные образцы – с 29,3% до 57,6% (табл. 5).

Таблица 5

Распределение международных заявок на интеллектуальную собственность по странам с разным уровнем дохода

Группы стран	Патенты (%)		Торговые знаки (%)		Промышленные образцы (%)	
	2004	2014	2004	2014	2004	2014
Страны с высоким уровнем дохода	84,8	58,4	61,6	45,2	63,9	38,3
Страны с уровнем дохода выше среднего	12,4	38,5	27,9	44,4	29,3	57,6
Страны с уровнем дохода ниже среднего	2,4	2,7	9,6	9,6	6,3	3,9
Страны с низким уровнем дохода	0,4	0,4	0,9	0,8	0,4	0,2

Источник: [5]

Значимым признаком мирового научно-технического обмена считаются объемы роялти и других лицензионных отчислений между государствами. Необходимо выделить, что основная часть мировых поступлений и платежей приходится за пользование интеллектуальной собственностью [8].

Обеспечивается в целом 2 субъектами международной экономики: США и странами ЕС; так, в 2013 г. на их часть довелось около 77% поступлений наикрупнейших получателей роялти и 68% платежей в пользу иных лицензионных отчислений (табл. 6).

Таблица 6

Страны – крупнейшие получатели и плательщики платежей за пользование интеллектуальной собственностью

	Млн. долл		Доля среди 10 ведущих стран в 2013 (%)	Годовые темпы прироста (%)			
Годы	2013	2014		2010-2013 гг.	2012	2013	2014
Страны-получатели							
США	129178	131636	46,9	6	2	3	2
ЕС-28	83279	90541	30,2	4	-4	2	9
в. т. ч. из-за пределов ЕС	47575	55249	17,3	7	-5	2	16
Япония	31573	36832	11,5	6	10	-1	17
Швейцария	17360	16628	6,3	9	4	6	-4
РеспубликаКорея	4328	5151	1,6	11	-11	11	19
Канада	4066	3973	1,5	13	19	2	-2
Сингапур	3109	3151	1,1	47	11	69	1
Китайский Тайбэй	1017	866	0,4	30	11	9	-15
КНР	887	676	0,3	2	40	-15	-24
Австралия	812	894	0,3	-6	-9	-6	10
Итого	275610	290350	100	-	-	-	-
Страны-плательщики							
ЕС-28	123924	143478	46,0	6	-3	9	16
в т. ч. за пределы ЕС	58843	78693	21,8	4	-2	4	34
США	39015	42141	14,5	6	9	-1	8
Сингапур	21935	22230	8,1	10	11	1	1
КНР	21033	22614	7,8	17	21	19	8
Япония	17820	20916	6,6	-2	4	-10	17
Швейцария	12217	12351	4,5	15	8	6	1
Канада	10870	10229	4,0	4	4	0	-6
РеспубликаКорея	9837	10369	3,6	2	16	14	5
РФ	8389	8039	3,1	20	31	10	-4
Таиланд	4586	3971	1,7	14	16	27	-13
Итого	269625	296340	100	-	-	-	-

Источник: [1, с. 139]

Главным получателем платежей за пользование интеллектуальной собственностью считается США (131636 млн. долл. США), второе место занимает ЕС (90541 млн. долл. США), далее - Япония (36832 млн. долл. США).

Крупными государствами-плательщиками роялти и иных лицензионных отчислений считаются страны ЕС (143478 млн. долл. США), США (42141 млн. долл. США) и Сингапур (22230 млн. долл. США).

Биржа интеллектуальной собственности выражается посредством постоянного восстановления совокупности финансовых и институциональных взаимоотношений согласно обмена (купли – продажи) интеллектуальных услуг, предопределенных интеграцией свойственных ему функций (распределительной, накопительной, стимулирующей, социальной, селекционной, информативной, стабилизирующей, ценообразующей, посреднической, интегрирующей, воспроизводственной, инвестиционной, инновационной, институциональной).

Заключение. Согласно проведенному исследованию было установлено, что абсолютное первенство на международном рынке результатов интеллектуальной деятельности занимают Китай и США. Кроме того, увеличивается роль развивающихся стран на рынке технологий, а именно Южной Кореи, Сингапура, Бразилии, которые активно наращивают объемы патентования интеллектуальной собственности. Основными получателями платежей за пользование результатов интеллектуальной деятельности на сегодняшний день признаются США, страны Евросоюза и Япония. Исследование рынка итогов интеллектуальной деятельности дает возможность осознать работу инструмента функционирования рынка интеллектуальной собственности, меры стимулирования развития экономики в этом течении, условия приспособления финансовой регулировки посредством диверсификации деятельности разных форм собственности и хозяйствования.

Библиографический список

1. Куприянова Л. М. Анализ проблем инновационного развития экономики России / Л. М. Куприянова // Мир новой экономики. - 2014. - №4 - С.13-21.
2. Официальный сайт. Department for Business Innovation and Skills – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-businessinnovation-skills>.
3. Официальный сайт. ForresterResearch[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.forrester.com>.
4. Проблема «утечки умов»: причины, последствия и пути решения / Международный центр науки и образования – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nauchforum.ru/node/7399>.
5. Статистика в области интеллектуальной собственности / Всемирная организация интеллектуальной собственности – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.wipo.int/ipstats/ru>.
6. Яковец Ю.В. Тенденции и перспективы развития мирового, евразийского и российского рынков интеллектуальной собственности: учебник / Ю.В. Яковец.– М.: Институт экономических стратегий, Международный институт Питирима Сорокина – Николая Кондратьева, 2013. – 72 с.
7. 2014 Global R&D Funding Forecast: R&D Magazine. – The Business of Innovation, 2013. – 36 с.– [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf.
8. 2014 Global Venture Capital Confidence Survey, 2014. - 62 с. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.deloitte.com/ru/ru.html>.
9. Afuah A. Innovation management / A. Afuah. – New York, 2008. – 85 с.
10. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012 Highlights: OECD publishing 2. – Paris. – 2012. – 8 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33

Макейкина С.М., Красникова А.В. Формирование муниципального бюджета в современных условиях

Formation of the municipal budget in modern conditions

Макейкина С.М., Красникова А.В.

1. кандидат экономических наук, кафедра финансы и кредит,
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П.
Огарева (г. Саранск)

2. магистрант, кафедра финансы и кредит,
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П.
Огарева (г. Саранск)

Makeykina S.M., Krasnikova A.V.

1. candidate of economic sciences, department of finance and credit,
National Research Mordovian State University named after N. Ogarev (Saransk)

2. master student, department of finance and credit,
National Research Mordovian State University named after N. Ogarev (Saransk)

Аннотация: В статье исследуется механизм формирования расходов бюджетов на муниципальном уровне, как на долгосрочную, так и среднесрочную перспективу. Раскрывается суть программно- целевых и нормативных методов в соответствии проектами муниципальных образований

Abstract: The article investigates the mechanism of formation of budget expenditures at the municipal level, both for the long-term and medium-term perspective. The essence of program-target and normative methods is disclosed in accordance with the projects of municipal entities

Ключевые слова: муниципальное образование, проект бюджета, смета, программно-целевой метод, нормативный метод

Keywords: municipal entity, draft budget, estimates, program-target method, normative method

На сегодняшний день в экономической и финансовой сферах страны существуют множество проблем. Преимущественно они связаны с качеством использования финансовых средств, основными из которых являются: низкий уровень финансово-экономического обоснования решений, приводящих к новым расходным обязательствам; неоптимальная структура бюджетных расходов; высокая зависимость региональных и местных бюджетов от финансовой помощи,

поступающей из других бюджетов бюджетной системы; межбюджетные отношения пока не в полной мере настроены на стимулирование региональных и муниципальных органов государственной власти к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности и др.[5,44]

Финансовое управление осуществляет свою деятельность во взаимодействии с Министерством финансов Республики Мордовия, налоговыми органами, органами Федерального казначейства, а также другими территориальными органами федеральных органов исполнительной власти и органами исполнительной власти Республики Мордовия, органами местного самоуправления и органами денежно-кредитного регулирования.

Финансовое управление в своей деятельности руководствуется законодательством Российской Федерации, законодательством Республики Мордовия, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления Инсарского муниципального района.

Финансирование деятельности Финансового управления осуществляется за счет средств бюджета Инсарского муниципального района, предельная численность работников утверждается главой администрации Инсарского муниципального района.

Основными задачами Финансового управления являются:

- координация в пределах своей компетенции финансовой, экономической, налоговой, кредитной политики и денежного обращения на территории Инсарского муниципального района;
- осуществление методического руководства в области финансово-бюджетного планирования и финансирования народного хозяйства Инсарского муниципального района;

- разработка проектов бюджета Инсарского муниципального района и обеспечение исполнения его в установленном порядке, составление отчета об исполнении бюджета района и консолидированного бюджета Инсарского муниципального района;
- совершенствование бюджетной системы и межбюджетных отношений на территории Инсарского муниципального района;
- осуществление в пределах своей компетенции финансового контроля;
- концентрация финансовых ресурсов на приоритетных направлениях социально- экономического развития Инсарского муниципального района;
- разработка предложений по совершенствованию методов финансово-бюджетного планирования, финансирования и отчетности;
- организация, осуществление и контроль за исполнением бюджета, управление расходами бюджета Инсарского муниципального района;
- участие в работе по реализации единой политики в сфере формирования финансовых рынков на территории Инсарского муниципального района.

Эффективность местного самоуправления во многом зависит от его экономической основы, от степени обеспеченности материально-финансовыми ресурсами. Для выполнения своих задач муниципальные образования должны обладать необходимыми и достаточными материальными и финансовыми ресурсами, а также иметь право самостоятельного управления и распоряжения ими [3,9]. Для этого надо четко представлять себе структуру бюджетной системы, процесс нормативно-правового обеспечения бюджетного процесса, введения и установления местных налогов, способы оптимизации расходов местного бюджета и увеличения доходов, а также другие вопросы финансовой деятельности.

Применительно к муниципальному управлению одним из наиболее сильных механизмов управления является в первую очередь механизм финансовый. В целях осуществления самостоятельных управляющих воздействий на местную экономику органы местного самоуправления наделяются самостоятельными финансовыми рычагами воздействия на нее[6,89].

Инсарский муниципальный район как муниципальное образование имеет собственный бюджет (местный бюджет). Бюджет утверждается решением Совета депутатов Инсарского района. Бюджет района и свод бюджетов поселений, входящих в состав Инсарского муниципального района, составляют консолидированный бюджет Инсарского муниципального района.

Одним из важнейших полномочий органов МСУ является утверждение и исполнение муниципального бюджета. Органы местного самоуправления Инсарского муниципального района обеспечивают сбалансированность районного бюджета и соблюдение установленных федеральными законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса, размерам дефицита бюджета района, уровню и составу муниципального долга Инсарского района, исполнению бюджетных и долговых районных обязательств.

Ответственным исполнителем является Финансовое управление администрации Инсарского муниципального района. Соисполнителями является администрация Инсарского муниципального района, управление по социальной работе администрации Инсарского муниципального района.

Работа по формированию местного бюджета направлена на регулирование бюджетной, межбюджетной и долговой сферы, основным потребителем услуг которой выступает администрация Инсарского муниципального района.

Финансовое управление администрации Инсарского муниципального района осуществляет функции главного распорядителя средств бюджета Инсарского муниципального района на реализацию возложенных на него функций:

- 1) обеспечивает результативность, адресность и целевой характер использования бюджетных средств в соответствии с утвержденными ему бюджетными ассигнованиями и лимитами бюджетных обязательств;
- 2) формирует перечень подведомственных ему распорядителей и получателей бюджетных средств;
- 3) ведет реестр расходных обязательств, подлежащих исполнению в пределах утвержденных ему лимитов бюджетных обязательств и бюджетных ассигнований;
- 4) осуществляет планирование соответствующих расходов бюджета, составляет обоснования бюджетных ассигнований;
- 5) составляет, утверждает и ведет бюджетную роспись, распределяет бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств по подведомственным распорядителям и получателям бюджетных средств и исполняет соответствующую часть бюджета;
- 6) вносит предложения по формированию и изменению лимитов бюджетных обязательств;
- 7) вносит предложения по формированию и изменению сводной бюджетной росписи;
- 8) определяет порядок утверждения бюджетных смет подведомственных получателей бюджетных средств, являющихся казенными учреждениями;
- 9) формирует и утверждает муниципальные задания;

10) обеспечивает соблюдение получателями межбюджетных субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, а также иных субсидий и бюджетных инвестиций, определенных Бюджетным кодексом, условий, целей и порядка, установленных при их предоставлении;

12) формирует бюджетную отчетность главного распорядителя бюджетных средств.

Устойчивая система муниципальных финансов играет одну из ключевых ролей в модернизации экономики района, создании условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития и улучшения инвестиционного климата. Процесс реформирования системы управления муниципальными финансами Инсарского муниципального района осуществлялся в рамках проводимой в Российской Федерации бюджетной реформы. Были реализованы последовательные процессы реформирования бюджетного процесса в целях совершенствования системы управления муниципальными финансами, повышения эффективности бюджетных расходов и перехода к новым методам бюджетного планирования, ориентированного на конечный результат.

Была проведена работа по формированию нормативно-правовой и организационной базы регулирования бюджетных отношений. Поэтапно внедрялись инструменты бюджетирования, ориентированного на результат.

Вместе с тем развитие бюджетного законодательства и бюджетной системы Российской Федерации, а также тенденции в российской экономике в целом ставят задачи по дальнейшему совершенствованию и развитию бюджетного процесса и управления муниципальными финансами в районе.

Приоритеты политики в сфере управления муниципальными финансами Инсарского муниципального района определены ежегодными посланиями Главы Республики Мордовия Государственному собранию Республики Мордовия, муниципальной программой комплексного социально-экономического развития Инсарского муниципального района Республики Мордовия на 2014 - 2018 гг., основными направлениями бюджетной и налоговой политики Инсарского муниципального района на очередной финансовый год и плановый период.

Основным стратегическим приоритетом политики в сфере управления муниципальными финансами Инсарского муниципального района является эффективное использование бюджетных ресурсов для обеспечения динамичного развития экономики, повышения уровня жизни населения и формирования благоприятных условий жизнедеятельности в Инсарском муниципальном районе.

Библиографический список

- 1 Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. [Электронный ресурс] : (с изм.и доп.) // Гарант : [сайт справочно – правовой информации]. – [М., 2016] – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/>
- 2 Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс] : (с изм.и доп.) // Гарант : [сайт справочно – правовой информации]. – [М., 2016] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12112604/>
- 3 Алексашина М. Проблемы формирования доходной части местных бюджетов // Актуальные проблемы экономики и управления. - 2016. - № 4. - С. 8-10.
- 4 Ализада Д. Ф. Современные проблемы формирования исполнения местных бюджетов Российской Федерации // Актуальные проблемы и

перспективы развития государственного управления. - 2016. - № 6. - С. 35-37.

5 Андреев А. Современные проблемы взаимоотношений бюджетов в РФ // Федерализм. - 2011. - №1. - С.43-66.

6 Арсланбекова А. З. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости местных бюджетов // Юридический вестник ДГУ. - 2016. - № 4. - С. 88-91.

7 Артемьева С.С., Макейкина С.М. Бюджетное планирование в условиях развития российского бюджетного федерализма.-С.100

УДК 519.237.5

Хорюков Н.С., Тиндова М.Г. Анализ уровня безработицы в Саратовской области

Analysis of the level of unemployment in the Saratov region

Хорюков Н.С., Тиндова М.Г.

1. магистрант 1 курса специальность «Системный анализ и управление»
Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина
2. к.э.н., доцент кафедры прикладной математики и системного анализа
Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина

Charykov N. S., Tindova M.G.

1. Undergraduate of 1st course specialty "System analysis and management"
Saratov state technical University. Yuri Gagarin
2. Phys.-m.D., associate Professor,
Department of applied mathematics and system analysis
Saratov state technical University. Yuri Gagarin

Аннотация: В работе представлен эконометрический анализ регионального уровня безработицы на примере Саратовской области. На основе теста Фостера-Стюарта выявлены тренд и сезонные колебания в исследуемом временном ряду; из сравнения трёх моделей выбран параболический вид тренда; исследуя остатки на нормальность, независимость и случайность проверена адекватность выбранной модели. В результате построена мультипликативная тренд-сезонная модель с квадратичным трендом, на основе которой проведена экстраполяция безработицы на три уровня, ошибка аппроксимации последней составила 10,26%.

Ключевые слова: анализ временных рядов; безработица; региональная безработица

Abstract: The authors presented an econometric analysis of regional unemployment on the example of Saratov region. Dough-based foster-Stewart they had identified the trend and seasonal variations in the studied time series; comparison of the three models they have chosen parabolic form of the trend; while researching for normality, independence and randomness reviewed the adequacy of the selected model. As a result, the authors constructed a multiplicative trend seasonal model with a quadratic trend, which has carried out an extrapolation of unemployment on three levels, the approximation error of the latter was of 10.26%.

Keywords: time series analysis; unemployment; regional unemployment

Введение. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что безработица влечет за собой много серьезных экономических, социальных, политических последствий. Занятость и безработица – макроэкономические показатели, которые характеризуют уровень и качество жизни населения как в целом по стране, так и

по региону в частности. Поэтому целью работы является анализ безработицы, и прогноз основных ее характеристик в динамике. В качестве субъекта исследования выбрана Саратовская область, а в качестве объекта – данные по безработице за период с 1995 по 2015 г.г [1].

На первом шаге, с целью выявления обобщённых тенденций данные по безработице были сравнены с данными по численности населения. Анализ показал, что несмотря на сокращение общей численности населения в Саратовской области, количество экономически активного населения остаётся примерно на одном уровне и составляет около 1321,6 тыс.чел. или 50,5% от общей численности населения. Двухвыборочный F-тест для дисперсии также показал стационарность данного ряда.

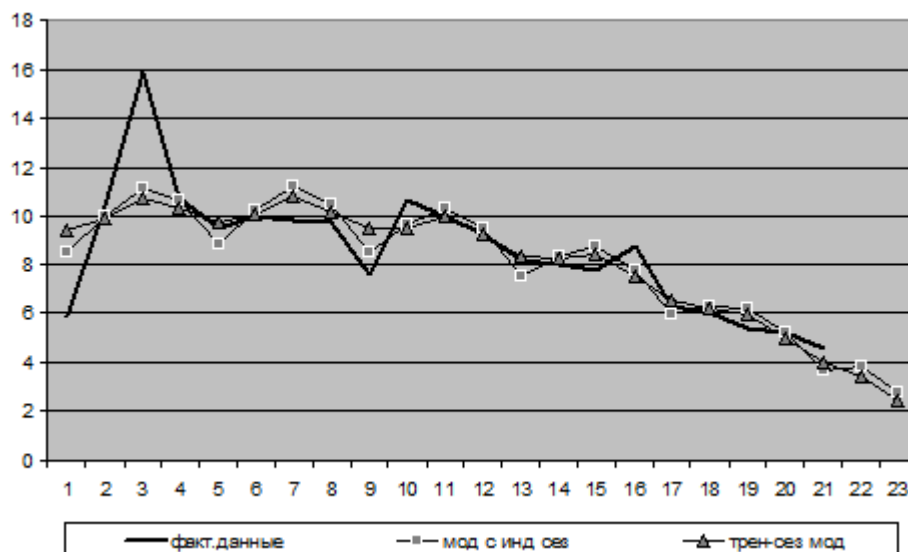


Рисунок 1. Фактические данные по безработице в Саратовской области, теоретические данные по тренд-сезонной модели и модели с индексом сезонности, экстраполяция по обеим моделям на два уровня

1. Анализ основной тенденции. Если же рассмотреть только ряд по безработице, то можно отметить отсутствие стационарности, что также подтверждает критерий Фостера-Стюарта: каждый уровень ряда сравниваем с предыдущим и вычисляем $S = \sum(u_t + m_t) = 21$ и $D = \sum(u_t - m_t) = -11$; далее определяем расчётные значения критерия $t_S = \frac{S - \mu}{\sigma_S} = \frac{66 - 5,195}{1,677} = 9,42$ и $t_D = \frac{D - 0}{\sigma_D} = \frac{-11 - 0}{2,279} = -4,82$, где значения μ – мат. ожидание величины S , σ_S – среднеквадратическая ошибка величины S и σ_D – среднеквадратическая ошибка величины D , находятся из таблиц [2]; находим критическое значение $t_{кр} = 2,086$; поскольку закон распределения Стьюдента чётный и $t_D > t_{кр}$, то с вероятностью 95% можно утверждать, что в исследуемом временном ряду существует основная тенденция, а т.к. $t_S > t_{кр}$, то в исследуемом ряду присутствуют периодические колебания.

Для выбора лучшей формы тренда сравним линейную, квадратичную и показательную регрессии [3].

Линейный тренд: $y = 11,62 - 0,27 \cdot t + \varepsilon$, $R^2 = 0,455$, все параметры значимы.

Квадратичный тренд: $y = 9,64 + 0,24 \cdot t - 0,023t^2 + \varepsilon$, $R^2 = 0,549$, все параметры значимы.

Показательный тренд: $y = 11,8 \cdot e^{-0,17t}$, $R^2 = 0,211$, и параметр b незначим по критерию Стьюдента.

Таким образом, в качестве уравнения тренда необходимо выбрать квадратичную функцию. Параметр b_0 здесь показывает начальные условия

развития процесса, т.е. уровень безработицы в 1995 г. в Саратовской области составлял 9,64%; параметр b_1 – постоянный темп роста, другими словами, с каждым годом уровень безработицы увеличивается на 0,24%; параметр b_2 – постоянный темп прироста (скорость роста), т.е. несмотря на то, что уровень безработицы растёт, каждый год этот рост снижается на 0,023%.

2. Анализ случайного члена модели. Проверка адекватности моделей реальному процессу проводится на основе анализа случайной компоненты [4]:

- нормальность остатков может быть проверено с помощью показателей асимметрии и эксцесса: $\hat{A} = -0,208$, $\hat{\Theta} = -1,87$, $\sigma_{\hat{A}} = 0,1094$, $\sigma_{\hat{\Theta}} = 0,972$ и т.к.

$|\hat{A}| < 2\sigma_{\hat{A}} = 0,218$ и $\left| \hat{\Theta} + \frac{6}{n+1} \right| = 1,59 < 2\sigma_{\hat{\Theta}} = 1,94$, то гипотеза о нормальном характере распределения принимается;

- независимость остатков можно проверить с помощью критерия Дарбина-Уотсена: т.к. $d = 1,66 \in [d_U = 1,42; 4 - d_U = 2,78]$, то гипотеза о независимости случайных отклонений принимается;

- случайность уровней ряда остатков можно проверить с помощью критерия медианных серий: число серий $v=8$, протяжённость самой длинной серии $k_{\max}=4$,

тогда $\begin{cases} v > \left\lceil \frac{1}{2} (21 + 1 - 1,96\sqrt{21-1}) \right\rceil \\ k_{\max} < \lceil 1,43 \cdot \ln(21+1) \rceil \end{cases}; \quad \begin{cases} 8 > 6 \\ 4 < 4 \end{cases}$, т.е. ряд остатков можно считать

случайным.

Другими словами, построенную модель можно использовать для прогнозирования уровня безработицы в Саратовской области.

3. Анализ периодической составляющей. Графическое представление данных (рис.1), а также результаты теста Фостера-Стюарта позволяют предположить наличие периода равного 4. Характеристикой таких сезонных колебаний является индекс сезонности [5], который показывает, насколько в среднем значения за каждый период отличаются от среднего уровня во внутригодовом цикле. В нашем случае скорректированные индексы сезонности составили: $I_{S1}=86,4\%$, $I_{S2}=99,6\%$, $I_{S3}=109,8\%$ и $I_{S4}=104,2\%$. Таким образом, самый высокий уровень безработицы в Саратовской области приходится на третий период с превышением среднегодового уровня на $9,8\%$; самый низкий – на первый с уровнем безработицы на $13,6\%$ ниже среднегодовой.

Модель прогноза с помощью индекса сезонности для мультипликативной модели с квадратичным трендом будет иметь вид (рис. 1):

$$\text{для I периода } y_t = 0,864 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t;$$

$$\text{для II периода } y_t = 0,996 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t;$$

$$\text{для III периода } y_t = 1,098 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t;$$

$$\text{для IV периода } y_t = 1,042 \cdot (9,64 + 0,24t - 0,023t^2) + \varepsilon_t.$$

$$\text{Ошибка аппроксимации этой модели составляет } A = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{y} \right| 100\% = 10,37\%$$

.

Построим мультипликативную тренд-сезонную модель уровня безработицы. Проводя сглаживание исходного ряда с помощью простой скользящей средней:

$$\hat{y}_t = \frac{\frac{1}{2}y_{t-2} + y_{t-1} + y_t + y_{t+1} + \frac{1}{2}y_{t+2}}{4}, \text{ а также рассчитывая показатели сезонности:}$$

$k_t = \frac{y_t}{\hat{y}_t}$, были вычислены скорректированные индексы сезонности: $K_{S1} = 0,951$, $K_{S2} = 0,983$, $K_{S3} = 1,059$ и $K_{S4} = 1,007$. Далее, путём деления уровней ряда на соответствующие индексы сезонности были получены скорректированные уровни ряда, содержащие только тренд и сезонную компоненту. По этим значениям было проведено аналитическое выравнивание, в результате которого с помощью МНК-метода была получена показательная функция:

$$\hat{y}_{t(\text{скор})} = 9,64 + 0,25 \cdot t - 0,024t^2 + \varepsilon, R^2=0,52.$$

Таким образом, мультипликативная тренд-сезонная модель будет иметь вид (рис. 1):

$$\text{для I периода } y_t = 0,951 \cdot (9,64 + 0,25t - 0,024t^2) + \varepsilon_t;$$

$$\text{для II периода } y_t = 0,983 \cdot (9,64 + 0,25t - 0,024t^2) + \varepsilon_t;$$

$$\text{для III периода } y_t = 1,059 \cdot (9,64 + 0,25t - 0,024t^2) + \varepsilon_t;$$

$$\text{для IV периода } y_t = 1,007 \cdot (9,64 + 0,25t - 0,024t^2) + \varepsilon_t.$$

Ошибка аппроксимации этой модели составляет $A = 10,26\%$.

4. Результаты и выводы. Таким образом, для прогнозирования уровня безработицы лучше использовать мультипликативную тренд-сезонную модель с квадратичным трендом.

Прогноз на 2016-18 г.г. безработицы в Саратовской области, построенный по полученной модели составляет (рис. 1): $y_{2016} = 3,44\%$, $y_{2017} = 2,45\%$, $y_{2018} = 1,71\%$.

Таким образом, проведённый анализ показал, что, несмотря на объективное сокращение уровня безработицы в Саратовской области, её уровень по отношению к численности населения остаётся постоянным. Другими словами, проводимые региональным руководством мероприятия, направленные на сокращение безработицы (а именно, создание новых рабочих мест, стимулирование малого и среднего бизнеса и пр.) являются недостаточными в современных рыночных условиях.

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели // Стат. сб. / Госкомстат России (режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html)
2. Тиндова М.Г., Кузнецова О.В. Эконометрика. Саратов. 2015.
3. Тиндова М.Г. Многомерный статистический анализ рынка недвижимости Германии // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2008. № 3. С. 118-120.
4. Тиндова М.Г. Многомерный статистический анализ // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 1. С. 98.
5. Тиндова М.Г. Динамический анализ ввода нового жилья в РФ // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2016. №1(17). С. 135-141.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.64

Петрунь А.М., Костенко О.В. Финансовая политика управления денежными потоками: понятие, место и значение в системе менеджмента предприятия

Financial policy of cash flow management: concept, place and value in the enterprise management system

Петрунь Анастасия Михайловна, Костенко Ольга Владимировна

1. Магистрант экономического факультета

2. Заведующий кафедрой денег, кредита и финансов

ФГБОУ ВО Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

Petrun Anastasia Mikhailovna, Kostenko Olga Vladimirovna

1. Master of Economic Faculty

2. Head of department of money, credit and finance

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Vyatka state agricultural academy” Kirov, Russia

Аннотация: Финансовая стратегия является одной из функциональных стратегий предприятия. Ее основная задача – обеспечить выполнение бизнес-стратегии и конкурентной стратегии предприятия. Финансовая политика предприятия выступает как инструмент реализации финансовой стратегии. В свою очередь, одним из разделов финансовой политики является политика управления денежными потоками.

Ключевые слова: финансовая политика, управление денежными потоками, системы менеджмента

Abstract: Financial strategy is one of the functional strategies of the enterprise. Its main task is to ensure implementation of the business strategy and competitive strategy of the enterprise. The financial policy of the enterprise acts as an instrument for implementing a financial strategy. In turn, one of the sections of the financial policy is the cash flow management policy.

Keywords: financial policy, cash flow management, management systems

Управление денежными потоками справедливо следует отнести к одному из классических разделов краткосрочной финансовой политики, поскольку способность своевременно проводить платежи напрямую влияет на ритмичность и устойчивость производственного процесса, репутацию предприятия, его

кредитоспособность и ряд других характеристик. Вместе с тем придавать этому направлению главенствующее значение в управлении предприятием и его финансовой системой было бы неверно. В свою очередь, управление финансами предприятия является одной из важных составляющих системы управления предприятия в целом. Любое предприятие представляет собой целостную систему, для которой решение финансовых вопросов – ключевое, но не единственно важное направление деятельности.

Цель исследования – определить место и значение финансовой политики управления денежными потоками в системе менеджмента предприятия.

Материал и методы исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужили научные концепции и результаты исследований по теории финансового менеджмента. В процессе исследования были использованы общенаучные подходы (системный подход, диалектический, абстрактно-логический методы).

Результаты и их обсуждение. В условиях агрессивно меняющейся внешней среды, в соответствии с теорией стратегического менеджмента система разработки стратегии развития предприятия включает несколько организационных уровней [1]. Они составляют так называемую стратегическую пирамиду (рис.1).



Рисунок 1. Пирамида разработки стратегии
для диверсифицированной компании

Корпоративная стратегия предполагает общий план по управлению компанией [2], состоящей из нескольких стратегических единиц бизнеса (формирование портфеля бизнесов, управление портфелем, распределение ресурсов между предприятиями, управление синергией внутри портфеля и т.д.). Бизнес-стратегия заключается в выборе деловой и конкурентной стратегии и постановке задач перед функциональными стратегиями.

Для нашего исследования наибольший интерес представляет место функциональных стратегий в стратегической пирамиде, одним из видов которых является финансовая стратегия. Среди функциональных стратегий можно назвать кроме финансовой стратегии такие стратегии, как производственная стратегия, стратегия маркетинга, кадровая стратегия и ряд других. Их основная роль –

обеспечить выполнение бизнес-стратегии предприятия, подкрепить избранные стратегии конкуренции и инвестиционные стратегии конкурентными преимуществами.

Дело в том, что достижение конкурентных преимуществ обеспечивается исключительно функциональными стратегиями. Так, если предприятие избирает в качестве конкурентной стратегии лидерство по издержкам, то задача, например, финансовой стратегии – с помощью управления затратами, минимизации оборотного капитала, привлечения дешевых финансовых ресурсов добиться существенного снижения себестоимости выпускаемой продукции. Только в этом случае предприятие может позволить себе продавать свою продукцию на рынке по ценам ниже конкурентов.

Кроме подкрепления конкурентных стратегий перед финансовой стратегией предприятия стоит еще одна важная задача – обеспечить инвестиции предприятия источниками финансирования. Для этого предприятие должно быть ликвидным, платежеспособным и финансово устойчивым. В качестве примера сбалансированной стратегической пирамиды на примере однопрофильного предприятия Костенко О.В. [3] приводит стратегическую пирамиду одного из передовых сельскохозяйственных предприятий Кировской области (рис.2).

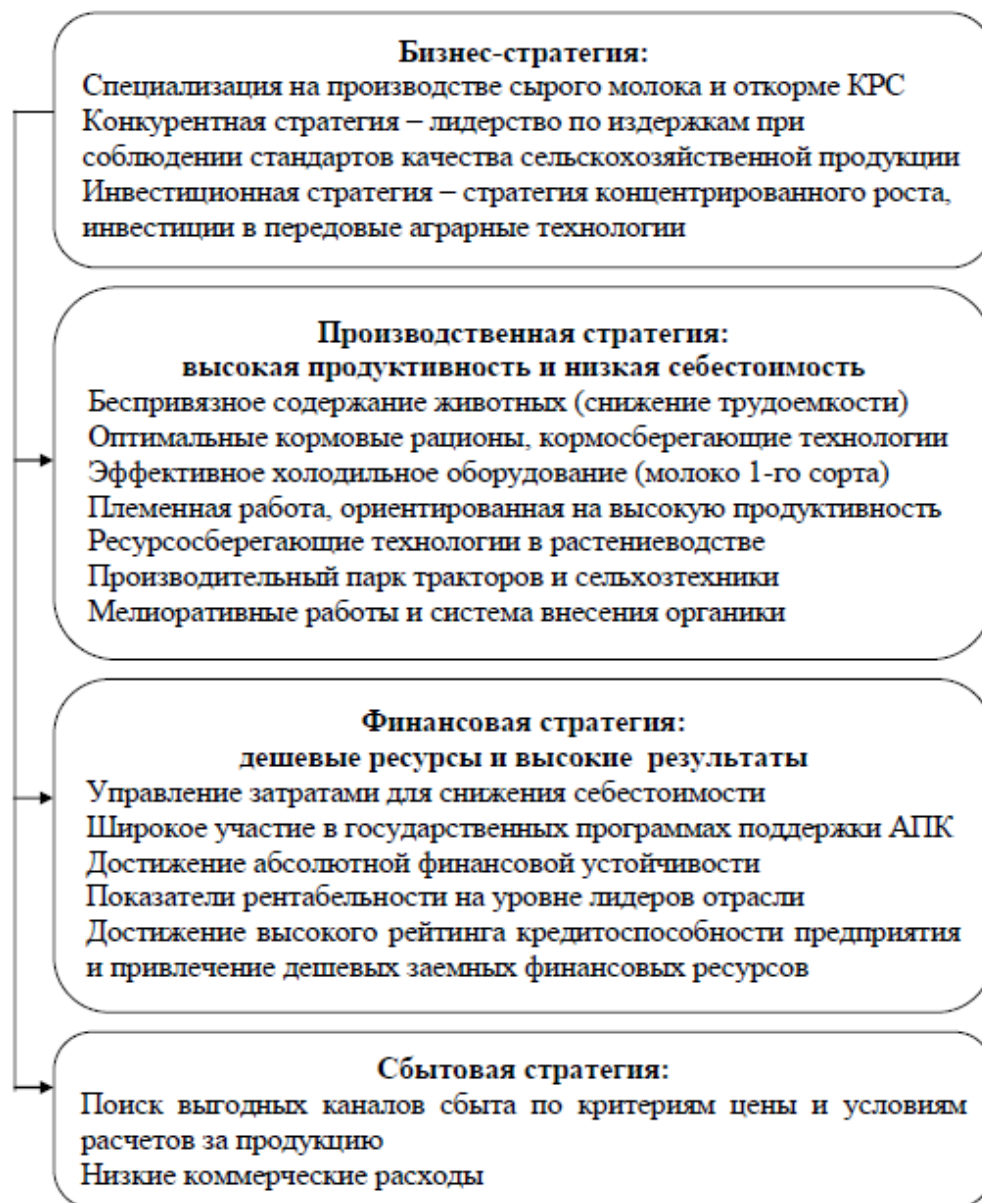


Рисунок 2. Взаимосвязь деловой и функциональных стратегий ОАО «Племзавод «Октябрьский» Куменского района Кировской области

Вместе с тем, анализ научной литературы позволяет выявить примеры яркого функционализма в определении места функциональных стратегий в

системе менеджмента предприятия, когда предпринимаются попытки придать одной из функциональных стратегий главенствующее значение. Так, А.И. Хорев, А.Н. Морозов, Е.В. Сухоруков [4] особое место среди функциональных стратегий отводят финансовой стратегии. Т.В. Теплова [5] также утверждает, что наиболее значимой из всех функциональных стратегий предприятия является его финансовая стратегия, так как именно в ее рамках принимаются решения по стратегическому развитию предприятия и формулируется дивидендная политика, определяющая взаимоотношения с собственниками компании. С этим сложно согласиться. По-видимому, подобные взгляды характерны все же для начального этапа развития научных взглядов в российской управленческой науке.

Более традиционными и распространенными являются мнения, согласно которым финансовая стратегия есть один из множества равнозначных компонентов системы стратегического управления. Так, И.А. Бланк [6] определяет финансовую стратегию как одну из важнейших функциональных стратегий, направленную на обеспечение финансовой деятельности на основе определения долгосрочных целей в области финансов и оптимальных путей их достижения, внесение необходимых корректировок по направлениям формирования и использования финансовых ресурсов в случае необходимости.

И.П. Хоминич [7], отводя финансовой стратегии двойственную роль, классифицируя ее одновременно как функциональную, так и как базовую, определяет ее как обобщающий алгоритм действий, направленных на достижение поставленной цели в рамках миссии организации путем скоординированного формирования и использования финансовых ресурсов.

Схожего мнения придерживается А.Н. Петров [8]. Так как именно через систему финансовых показателей отражаются все виды деятельности

предприятия, финансовая стратегия имеет ключевое значение. Именно на ее основе происходит балансировка всех функциональных задач и строится их иерархия. И причина здесь заключается в объективной ограниченности финансовых ресурсов предприятия.

В.М. Попов [9] в качестве подсистемы общей стратегии, представляющей собой программу действий по реализации концепции использования финансовых ресурсов для достижения стратегического конкурентного преимущества, также называет финансовую стратегию. Тем самым еще раз подтверждается тесная взаимосвязь стратегического и финансового менеджмента.

Исследование содержания понятия «финансовая стратегия» проводит В.С. Михель [10], он выделяет четыре подхода к пониманию термина и называет следующие четыре основных подхода к пониманию финансовой стратегии, основываясь на анализе научных публикаций:

- В.Д. Борисова и П.П. Сычев [11] указывают, что финансовая стратегия включает в себя два компонента – целевой и ресурсный;
- В.В. Литовченко [12] раскрывает финансовую стратегию через построение финансовой модели предприятия как открытой социально-экономической системы и связанной, таким образом, со всеми остальными подсистемами стратегического управления;
- в качестве инструментария стратегического управления предприятием финансовая стратегия представляет собой действия по прогнозированию, планированию и формированию финансовых ресурсов предприятия – с этих позиций финансовую стратегию рассматривают А.М. Попович [13], И.А. Лисовская [14]. Финансовая стратегия есть инструмент управления для формирования финансовых ресурсов с целью устойчивого функционирования и

развития предприятия;

- большинство отечественных и зарубежных авторов рассматривают финансовую стратегию как установление целей и определение оптимальных путей их достижения, что вполне соответствует классическому определению стратегии вообще. Именно так финансовую стратегию рассматривают И.А. Бланк [6], Т.В. Теплова [5], И.А. Карасева и М.А. Ревякина [15], Ю. Бригхэм и М. Эрхардт [16], Р. Брейли, С. Майерс и Ф. Аллен [17].

При решении задач управления финансами предприятия обычно происходит разделение направлений и приоритетов на стратегические и тактические. Соответственно этому применяются термины «финансовая стратегия» и «финансовая политика». При этом в понимании данных терминов и при их применении отмечаются определенные неточности и разночтения.

Таблица 1

Анализ подходов к пониманию соотношений терминов
«финансовая стратегия» и «финансовая политика»

Авторы	Точка зрения
Рассматривают долгосрочную и краткосрочную финансовую политику вне контекста финансовой стратегии	
В.Н. Ситников [18]	Финансовая политика, будь она долгосрочная, или краткосрочная всегда проистекает из своей экономической и политической природы
Т. В. Савченко, А. Е. Наумова [19]	Краткосрочная финансовая политика поддерживает маневрирование предложением товаров и услуг в рамках года, тогда как долгосрочная финансовая политика ставит своей целью изменение положения предприятия на рынке, в частности изменение количества, качества и ассортимента товаров и услуг
Выделяют отдельно финансовую стратегию, а также долгосрочную и краткосрочную финансовую политику	
У.Б. Бекмурзиев [20]	Финансовая политика – это форма реализации финансовой стратегии,

Авторы	Точка зрения
	структурированная по основным важнейшим аспектам финансовой деятельности. Говоря о видах финансовой политики предприятия, в первую очередь, производится деление на краткосрочную и долгосрочную финансовую политику.
В.Я. Ушаков [21]	Разделы учебного пособия: финансовая политика, долгосрочная финансовая политика; финансовая стратегия
Рассматривают финансовую стратегию и долгосрочную финансовую политику как синонимы, выделяют отдельно краткосрочную финансовую политику	
О.А. Евстигнеева [22]	Финансовая политика в зависимости от времени достижения и вида поставленных целей делится на два вида: краткосрочную и долгосрочную. Долгосрочная финансовая политика – это финансовая стратегия предприятия, система долгосрочных целей и способов развития финансов
Ю.В. Гольченко [23]	По временному периоду выделяет краткосрочную и долгосрочную финансовую политику. Одним из направлений долгосрочной финансовой политики является разработка финансовой стратегии
Выделяют финансовую стратегию и краткосрочную финансовую политику, которые находятся в иерархическом соподчинении	
К.Ю. Курилов [24]	Наряду с финансовой стратегией выделяют и финансовую тактику, которая представляет собой процесс оперативного управления финансами предприятия. Оперативное управление финансами или финансовая тактика является способом достижения стратегических задач поставленных перед финансовой стратегией предприятия
О.А. Кузнецова, И.А. Ишеева, Ю.В. Дворникова [25]	Стратегическое планирование предполагает разработку финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям деятельности
Л.В. Плахова, В.Н. Кожевникова [26]	Рассматривают финансовую стратегию и финансовую политику на примере ОАО «Рязанский радиозавод»

Анализ научных публикаций позволил нам выделить несколько разных подходов к пониманию и соотношению терминов «финансовая стратегия», «долгосрочная финансовая политика» и «краткосрочная финансовая политика»:

- первая группа авторов рассматривает цели и содержание финансовой политики в отрыве от финансовой стратегии предприятия, что вряд ли является правильным. Финансовая политика не может разрабатываться и реализовываться без учета стратегии управления финансами предприятия. Напротив, она полностью подчинена целям финансовой стратегии;
- вторая группа авторов все три понятия считают самостоятельными. Мы не согласны с данной точкой зрения, поскольку при ближайшем рассмотрении оказывается, что содержание долгосрочной финансовой политики и финансовой стратегии предприятия идентичны;
- третья группа авторов, хотя и использует термины «финансовая стратегия» и «долгосрочная финансовая политика» как самостоятельные, но фактически употребляют их как синонимы;
- наиболее точной является точка зрения четвертой группы авторов, согласно которой следует выделять термины «финансовая стратегия» и «краткосрочная финансовая политика». При этом последнюю следует строго рассматривать как средство реализации и продолжение первой. Краткосрочная финансовая политика (или просто финансовая политика) подчиняется финансовой стратегии предприятия и решает ее задачи.

Основная цель финансовой стратегии состоит в том, чтобы максимизировать стоимость бизнеса. Эту цель можно декомпозировать на задачи двух уровней. На первом уровне устанавливаются задачи управления в рамках финансовой стратегии по всем трем видам деятельности – текущей, инвестиционной и финансовой. Как правило, эти задачи формируются в рамках соответствующих политик. И как финансовая политика вообще является способом реализации финансовой стратегии, так финансовая политика управления денежными

потоками является частью общей финансовой политики.

К разделам финансовой стратегии исследователи достаточно единодушно относят такие вопросы, как инвестиционная политика, дивидендная политика, долгосрочное заимствование капитала. Финансовые вопросы текущего характера относят к сфере не финансовой стратегии, а финансовой политики. Один из наиболее традиционных вариантов представления ее содержания представлен ниже на рисунке 3.



Рисунок 3. Состав финансовой политики корпорации [10]

Очевидно, что в данной схеме под разделом «Управление текущей ликвидностью» подразумевается также управление денежными потоками, поскольку основные текущие задачи управления денежными потоками организации – это недопущение кассовых разрывов (или обеспечение текущей

ликвидности).

Выводы. Таким образом, управление денежными потоками является одним из разделов краткосрочной финансовой политики организации, которая является инструментом реализации финансовой стратегии. Финансовая стратегия, в свою очередь, подчиняется целям, поставленным в рамках выбора и формулирования общей стратегии развития организации.

Библиографический список

1. Томпсон-мл., Артур. А., Стрикленд III, А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. - 12-е издание. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 928с.
2. Костенко О.В. Стратегический менеджмент: Курс лекций для студентов вузов по специальности 080507 «Менеджмент организации». – Киров: Вятская ГСХА, 2012. - 227с.
3. Костенко О.В. Стратегии развития сельскохозяйственных предприятий // Актуальные вопросы экономической науки. Материалы Международной научн. - практ. конференции. – Киров: Вятская ГСХА, 2011. – С.121-128.
4. Хорев А.И. Формирование стратегии предприятия [Электронный ресурс] / А.И. Хорев, А.Н.Морозов, Е.В.Сухоруков // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - № 16. - Режим доступа: [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
5. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор. - М.: Юрайт, 2016. – 508с.
6. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656с.
7. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. - М.:

изд-во Рос. экон. акад., 1998.

8. Петров А.Н., Салтыков А.В. Процесс реализации стратегии: содержательные аспекты // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. - №1-1. – С.21–30.

9. Попов В.М. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, Т.А. Воронова. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 397с.

10. Михель В.С. Определение и выбор финансовой стратегии корпорации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). - 2015. - № 1(21). - С.112-117.

11. Борисова В.Д., Сычев П.П. Особенности финансовых стратегий российских компаний // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. - 2011. - № 24. - С.230-234.

12. Литовченко В.В. Общее и особенное в формировании финансовых стратегий предприятия // Известия Томского политехнического университета. – 2005. – №36. С.190 – 194.

13. Попович А.М. Финансовая стратегия фирмы // Вестник Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского. Серия «Экономика». - 2007. - № 3. - С.61–63.

14. Лисовская И.А. Финансовая стратегия: путь к финансовому успеху и стабильности // Инициативы XXI века. - 2009. - № 3. - С.26–30.

15. Карасева И.М., Ревякина М.А. Финансовый менеджмент. - М.: Омега-Л, 2006. – 335 с.

16. Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент. - СПб: Питер, 2009. – 960 с.

17. Брейли Р., Майрес С., Аллен Ф. Принципы корпоративных финансов. -

М.: Олимп-Бизнес, 2016. – 576с.

18. Ситников В.Н. Финансовая политика предприятия как фактор эффективного управления финансовыми ресурсами // Вестник ИМСИТа. – 2011. – № 3–4. – С.40–43.

19. Савченко Т.В., Наумова А.Е. Финансовая политика как фактор эффективного развития предприятия // РЕГИОН: системы, экономика, управление. – 2014. - № 3.- С.153-158.

20. Бекмурзиев У.Б. Понятие, цели и содержание финансовой политики предприятия // Проблемы современной экономики (Новосибирск). - 2016. - № 32. - С.111-119.

21. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия: учебное пособие. – М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. – 242с.

22. Евстигнеева О.А. О финансовой политике предприятия // Вектор науки ТГУ. – 2014. - № 4. – С.99-103.

23. Гольченко Ю.В. Проблемы обеспечения эффективности финансовой политики предприятия // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. - 2016. - № 2. - С.70-75.

24. Курилов К.Ю. Методологические подходы к формированию финансовой стратегии предприятия // Карельский научный журнал. - 2013. - № 3. – С.17-20.

25. Кузнецова О.А., Ишеева И.А., Дворникова Ю.В. Формирование финансовой стратегии организации // Концепт. – 2013. – Спецвыпуск № 04. – ART 13533. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13533.htm>.

26. Плахова Л.В., Кожевникова В.Н. Финансовая политика предприятия как фактор роста конкурентоспособности // Экономическая среда. - 2015. - № 4. - С.16-21.

УДК 336.64

**Петрунь А.М., Костенко О.В. Финансовая политика управления
денежными потоками: содержание и процесс**

Financial policy of cash flow management: content and process

Петрунь Анастасия Михайловна, Костенко Ольга Владимировна

1. Магистрант экономического факультета
2. Заведующий кафедрой денег, кредита и финансов
ФГБОУ ВО Вятская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Киров

Petrun Anastasia Mikhailovna, Kostenko Olga Vladimirovna

1. Master of Economic Faculty
2. Head of department of money, credit and finance
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Vyatka state agricultural
academy”
Kirov, Russia

Аннотация: Управление денежными потоками обеспечивает выполнение финансовой стратегии и достижение целей финансовой политики предприятия. В процессе управления денежными потоками большее внимание уделяется видам и методам финансовой работы, часто игнорируются вопросы организационного характера. Предложена принципиальная схема цикла управления денежными потоками предприятия. Большинство российских предприятий реализуют агрессивный тип политики управления денежными потоками, тогда как умеренный тип финансовой политики считается более предпочтительным.

Ключевые слова: финансовая политика, управление денежными потоками, процесс управления денежными потоками

Abstract: Cash flow management ensures the implementation of the financial strategy and the achievement of the objectives of the financial policy of the enterprise. In the process of managing cash flows, more attention is paid to the types and methods of financial work, organizational issues are often ignored. The principal scheme of the cash flow management cycle of the enterprise is proposed. Most Russian enterprises implement an aggressive type of cash flow management policy, whereas a moderate type of financial policy is considered preferable.

Keywords: financial policy, cash flow management, cash management process

Объектом управления денежными потоками предприятия являются денежные средства и их движение. Как отмечает Н.А. Хилько [1], в зарубежной литературе по финансовому менеджменту применяется термин «cash flow», в отечественной литературе – термин «денежный поток». В целом особых

разночтений в понимании этих терминов нами не выявлено. Однако при определении содержания действий по управлению денежными потоками и их последовательности существуют различные точки зрения.

Цель исследования – обосновать содержание и последовательность действий по управлению денежными потоками предприятия, на основе приоритетов его финансовой стратегии и финансовой политики.

Материал и методы исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужили научные концепции и результаты исследований по теории финансового менеджмента. В процессе исследования были использованы общенаучные подходы (системный подход, диалектический, абстрактно-логический методы).

Результаты и их обсуждение. Изучая содержание управления денежными потоками, необходимо определить цели и задачи, которые ставятся перед такой деятельностью. Анализ научной литературы показывает, что мнения исследователей по этой проблематике имеют определенные различия. Так, Н.Н. Хахонова [2] считает, что цель управления денежными потоками – это обеспечение финансового равновесия организации с помощью балансирования и синхронизации денежных потоков. Е. Каменева [3] также приводит достаточно общую формулировку: целью является обеспечение максимальной эффективности деятельности компании в краткосрочном и долгосрочном аспектах. При этом она расшифровывает задачи управления денежными потоками как формирование достаточного объема денежных средств, их оптимизацию, максимизацию чистого денежного потока, достижение финансовой устойчивости. Фактически также подразумевается финансовое равновесие компании. Сходных позиций придерживаются В.И. Тинякова и Н.Ю. Тимофеева [4].

В отличие от перечисленных выше авторов С.В. Валдайцев [5] определяет цели управления денежными потоками не только с точки зрения тактических задач финансового менеджмента, но и с учетом стратегических финансовых целей (финансовой стратегии). Он выделяет четыре ключевых области финансового управления, цели которых должно обслуживать управление денежными потоками в организации:

- управление рыночной стоимостью компании. Чистый денежный поток является одним из главных факторов, влияющих на максимизацию рыночной стоимости компании (с этим согласен, например, Н.А. Хилько [1]);
- недопущение «кассовых разрывов» с помощью системы финансового планирования денежных потоков, их балансировки и синхронизации. Ряд ученых связывают это направление с обеспечением текущей балансовой ликвидности предприятия [6];
- размещение свободных денежных средств для получения дополнительного дохода. Чаще всего при этом используются инструменты краткосрочных финансовых вложений, например банковские депозиты, ликвидные ценные бумаги и др.;
- финансовое обеспечение инвестиционной деятельности предприятия (его инвестиционных проектов), как за счет собственных свободных денежных средств, так и за счет привлечения заемных средств (подбор эффективных способов привлечения внешнего долевого и заемного финансирования).

Таким образом, управление денежными потоками обеспечивает достижение как целей финансовой стратегии компании (максимизация рыночной стоимости, финансовое обеспечение инвестиций, дивидендная политика), так и целей краткосрочной финансовой политики (обеспечение ликвидности баланса,

размещение свободных денежных средств, оптимизация оборотных средств, управление доходами, расходами и прибылью и другие).

Процесс управления денежными потоками представляет собой определенную совокупность и последовательность действий, которые выполняются для достижения поставленных целей. На каждом этапе должны приниматься конкретные решения и использоваться соответствующие инструменты.

В качестве основных этапов управления денежными потоками предприятия В.И. Тинякова и Н.Ю. Тимофеева [4] называют учет денежных средств, их анализ, планирование и контроль. Е. Каменева [3] именует это функциями управления денежными потоками и перечисляет также учет денежных средств, контроль денежных потоков, их анализ и прогнозирование. И.В. Панюкова [7] определяет состав этапов в несколько ином сочетании: планирование денежных потоков, их балансировка, синхронизация и оптимизация остатка денежных средств. Н.И. Смородинова [8] дополняет схему рядом этапов: анализ условий, влияющих на создание денежных потоков предприятия, определение типа политики управления денежными потоками, но при этом она не включает в схему такой этап, как учет денежных потоков. Н.Н. Хахонова [2] считает целесообразным отдельно от этапа прогнозирования денежных средств выделять этап составления бюджетов денежных потоков.

Наиболее полно, на наш взгляд, состав процесса управления денежными потоками представлен у И.А. Бланка [9], где выделены, например, этапы по исследованию факторов, влияющих на формирование денежных потоков предприятия, по обоснованию типа политики управления денежными потоками, по выбору направлений и методов оптимизации потоков (рис.1).

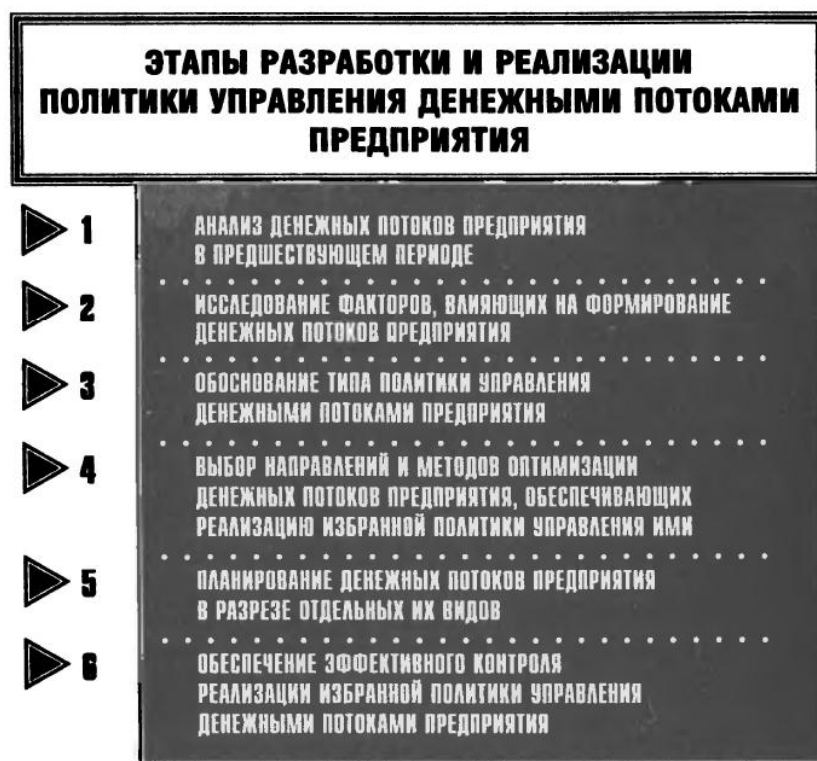


Рисунок 1. Основные этапы разработки и реализации политики управления денежными потоками предприятия по И.А. Бланку [9]

С данным представлением о содержании процесса управления денежными потоками на предприятии согласны многие отечественные исследователи и финансисты, среди которых можно назвать, например, С.И. Крылова [10], М.В. Рыбакову и Ф.А. Гаврикова [11] и других.

Вместе с тем, при более пристальном рассмотрении описанных выше подходов к выделению содержания и процесса управления денежными потоками предприятия можно обнаружить ряд моментов, которые подлежат уточнению. Так, насколько правильно считать идентичными два разных процесса: разработку политики управления денежными потоками и само по себе управление

денежными потоками (собственно, реализацию данной политики)? Очевидно, что в первом случае это разовая проектная работа, которая заключается в проектировании системы управления денежными потоками, а во втором случае это постоянно повторяющийся процесс по выполнению принятых решений в рамках политики управления денежными потоками (или ее реализация). Объединение этих двух процессов в одной схеме следует признать нецелесообразным, поскольку в этом случае допускается смешение двух самостоятельных задач и процессов.

Поскольку в текущем контексте нами осуществляется изучение процесса управления денежными потоками предприятия (а не разработки политики управления денежными потоками), остановимся на этих аспектах более детально. Коль скоро речь идет об управленческих процессах, считаем методологически уместным выстраивать схему управления денежными потоками на основе универсального управленческого цикла. Известно, что в кратчайшем варианте он состоит из четырех этапов (основных функций менеджмента): планирование, организация, мотивация и контроль (рис.2).

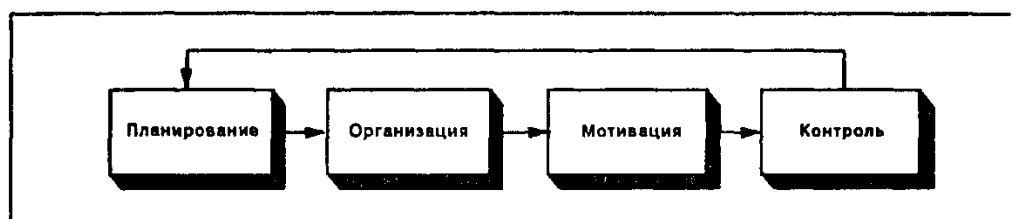


Рисунок 2. Основные функции менеджмента [12]

Сравнение позволяет заметить, что в составе этапов управления денежными потоками, выделяемых отечественными исследователями в области управления

финансами, не учитываются этапы, связанные с выполнением функций организации и мотивации (определение исполнителей, делегирование полномочий сотрудникам, координация исполнителей, увязка должностных обязанностей с системой вознаграждений). Так, Ю.Н. Воробьев [13] считает, что сущность управления движением денежных средств заключается в воздействии управленческих служб на объект управления, в процессе которого используются все доступные приемы и методы финансового управления. Г.А. Виноходова и Д.П. Стороженко [14] подчеркивают, что управление денежными потоками пронизывает всю систему управления предприятием.

К сожалению, анализ научной литературы показывает, что специалисты в сфере финансового менеджмента, выстраивая процессы управления финансами, в большей степени акцентируют внимание на том, что нужно делать, и часто игнорируют вопрос о том, кто это должен делать. Возможно, что низкое качество финансовой работы на ряде российских предприятий связано именно с тем, что не уделяется внимание полноценному построению организационно-управленческого механизма, организационной структуры для управления этими процессами. В связи с этим считаем необходимым выделять в перечне этапов управления денежными потоками предприятия вопросы организационного характера (построение организационной структуры управления денежными потоками).

Основываясь на изучении содержания функциональных обязанностей сотрудников экономических служб и полномочий топ-менеджмента предприятий, предлагаем следующую принципиальную схему цикла управления денежными потоками предприятия (таблица 1). Нами предпринята попытка учесть в данной схеме как содержание действий по управлению денежными потоками, так организационную структуру (в том числе типичные ситуации, когда потребуется

применять «управления по отклонениям»).

Таблица 1

Цикл управления денежными потоками предприятия

№	Этапы управления денежными потоками	Функциональные исполнители	Органы и решения при значительных отклонениях
1	Бухгалтерский учет денежных средств	Бухгалтерия	Финансовый директор: новые задачи учетной политики
2	Финансово-экономический анализ денежных потоков, в том числе выполнения предыдущего кассового плана	Финансово-экономический отдел	Топ-менеджмент: управление портфелем видов бизнеса и подразделений (открытие, расширение, сокращение, закрытие)
3	Формулировка целей управления денежными потоками в данном цикле	Финансовый директор	Финансовый директор: изменение политики управления денежными потоками
4	Планирование денежных потоков: - определение оптимального остатка денежных средств; - прогнозирование денежных потоков; - балансирование денежных потоков; - размещение излишка денежных средств; - покрытие кассовых разрывов; - составление и утверждение кассового плана	Финансово-экономический отдел Финансовый директор	Топ-менеджмент: учет интересов собственника бизнеса; поиск резервов увеличения доходов и сокращения расходов; пересмотр инвестиционных планов предприятия; пересмотр источников финансирования
5	Контроль результатов управления денежными потоками, корректировка ранее принятых решений	Финансовый директор	Топ-менеджмент: замена финансового директора

Составлено авторами

Перечень этапов цикла управления денежными потоками включает стандартные функциональные обязанности экономических подразделений предприятия: бухгалтерский учет, финансово-экономический анализ, финансовое планирование, финансовый контроль денежных потоков. Кроме того, считаем необходимым дополнить данный перечень этапом формулировки (уточнения)

целей управления денежными потоками на очередной цикл управления. Это целесообразно в силу того, что под влиянием факторов внешней и внутренней среды предприятия могут меняться цели управления денежными потоками (например, могут быть поставлены новые задачи по финансовому обеспечению инвестиций).

В процессе осуществления очередного цикла финансовые службы могут столкнуться с двумя разными ситуациями. При благоприятных условиях и высоком качестве финансовой работы можно рассчитывать на то, что при последовательном выполнении каждого этапа не возникает серьезных проблемных ситуаций. Денежные потоки достаточны и обеспечивают поступательное развитие предприятия, не возникает критических кассовых разрывов, нет угрозы срыву инвестиционных планов предприятия, удовлетворяются интересы собственников предприятия в получении доходов (дивидендов). В этом случае работа финансово-экономических служб осуществляется в штатном режиме, цели по управлению денежными потоками выполняются в пределах допустимых отклонений от плановых показателей, не требуется включать режим «управления по отклонениям» и готовить экстренные управленческие решения.

Возможна и другая ситуация, когда имеют место значительные отклонения от поставленных целей. В этом случае потребуется разработка нестандартных управленческих решений, для принятия которых полномочий работников финансово-экономических служб и даже финансового директора предприятия может оказаться недостаточно. Так, это возможно в ситуациях, когда имеющийся бизнес не обеспечивает необходимого чистого денежного потока, когда под угрозой оказывается выполнение инвестиционных планов предприятия,

прогнозируются значительные кассовые разрывы, несущие в себе критический или даже катастрофический риск.

В таком случае решение финансовых проблем может потребовать выйти на другие уровни управления предприятием и, например, пересмотреть бизнес-стратегию предприятия (управление портфелем бизнесов), финансовую стратегию предприятия (смена стратегии привлечения долгосрочных заемных средств), политику управления денежными потоками (замена методов прогнозирования денежных потоков, расчета оптимального остатка денежных средств и т.д.). Если финансовые проблемы возникают в результате ошибок и недостаточного уровня квалификации работников финансовых служб, возможны решения кадрового характера вплоть до замены финансового директора и главного бухгалтера.

Считается, что в современной финансовой науке инструментарий управления денежными потоками характеризуется высоким уровнем разработанности. Однако, несмотря на это О.С. Хлусова и М.И. Бирюлина [15] отмечают, что существует множество проблем в практике управления денежными потоками на российских предприятиях. По сути, все проблемы можно разделить на несколько групп:

- проблемы, связанные с неудовлетворительным состоянием финансовой подсистемы конкретного предприятия (типичная и достаточно критическая ситуация – недостаток собственных источников формирования активов);
- проблемы низкого уровня квалификации работников финансовых служб и, соответственно низкого уровня постановки финансового менеджмента на конкретном предприятии (ошибочные финансовые решения, неэффективный финансовый менеджмент, и даже отсутствие финансовой стратегии и финансовой политики на предприятии);

- проблемы, источником которых является состояние внешней среды, в которой находится предприятие (например, влияние высокой инфляции на управление денежными потоками; высокий уровень налогообложения; кризисное состояние экономики государства или отдельной отрасли; невысокий уровень договорной и платежной дисциплины в обществе).

Управление денежными потоками предприятия характеризуется также характером финансовой политики, которая традиционная подразделяется на три типа: агрессивная, умеренная и консервативная. Каждому типу присущи свои принципы, а также преимущества и недостатки [1]. Н.А. Хилько классифицирует типы финансовой политики управления денежными потоками по двум критериям: остаток денежных средств и риск ликвидности баланса (риск кассовых разрывов в платежном календаре). Характеристики типов финансовой политики приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Характеристика типов финансовой политики
управления денежными потоками**

Тип политики	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Агрессивная	Минимальный остаток денежных средств, значительные денежные поступления	Дополнительная выгода за счет снижения остатка денежных средств	Значительный риск ликвидности (кассовых разрывов)
Умеренная	Недопущение как значительных, так и малых остатков денежных средств	Средний уровень эффективности использования оборотных активов	Средний уровень ликвидности
Консервативная	Небольшой денежный поток, значительный остаток денежных средств	Сокращение риска кассовых разрывов	Значительное отвлечение ресурсов из оборота, замораживание их в денежных средствах

Составлено авторами на основе данных Н.А. Хилько [1]

Интересны данные Н.А. Хилько по исследованию значительной группы предприятий на предмет выявления типов их финансовой политики управления денежными потоками (в выборку вошли 393 предприятия различных отраслей экономики, форм собственности и организации бизнеса). Результаты приведены на рисунке 3.

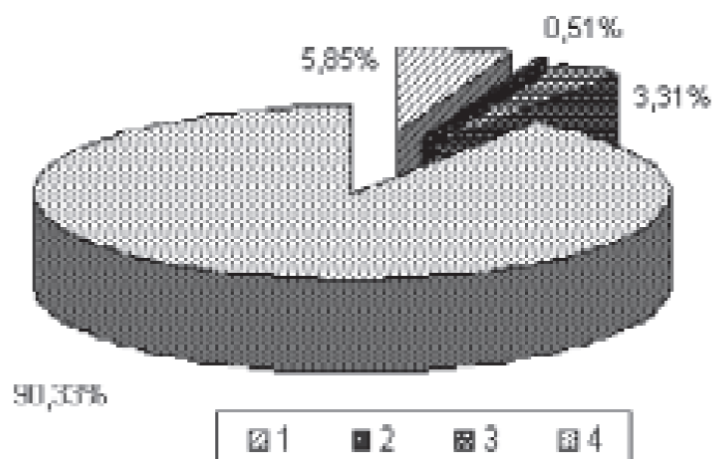


Рисунок 3. Распределение предприятий по типам финансовой политики управления денежными потоками, по данным Н.А. Хилько [1]

Оказалось, что подавляющее большинство предприятий (90,33%, тип № 4 на диаграмме) применяют агрессивную политику управления; консервативной политики придерживаются 9,41% выборки (типы №№ 1 и 3 на диаграмме) и менее всего используют консервативную политику (0,51%, тип № 2 на диаграмме). Автор связывает такие результаты не столько с высокой степенью определенности условий бизнеса, сколько с нежеланием вкладывать в низкодоходные активы, а также со сложившимися традициями российской деловой среды (допустимость нарушения сроков платежей контрагентам).

Вместе с тем, Н.А. Хилько считает, что российским предприятиям целесообразно руководствоваться не агрессивной, а умеренной стратегией управления денежными потоками. При этом выбор типа финансовой политики и ее инструментов должен зависеть от совокупности как внешних условий работы предприятия, так и внутренних факторов функционирования предприятия (ценности, критерии и установки менеджмента предприятия, длительность

производственно-коммерческого цикла, наличие заказов на производство продукции и выполнение работ и т.д.).

Выводы. Управление денежными потоками обеспечивает достижение целей финансовой стратегии и краткосрочной финансовой политики предприятия, среди которых следует назвать следующие:

- управление рыночной стоимостью предприятия;
- обеспечение инвестиций предприятия финансовыми источниками;
- недопущение «кассовых разрывов» (обеспечение балансовой ликвидности);
- размещение временно свободных денежных средств.

В процессе постановки процесса управления денежными потоками большее внимание содержательной части работы (виды и методы финансовой работы) и игнорируется построение организационно-управленческого механизма. Авторами предложена схема процесса управления денежными потоками предприятия, которая дополнена этапом формулировки целей управления денежными потоками на очередной управленческий цикл. В схему включены функциональные исполнители (экономические, финансовые и бухгалтерские службы предприятия во главе с финансовым директором). При наличии значительных отклонений от поставленных целей по управлению денежными потоками предусматривается вмешательство топ-менеджмента предприятия и разработка нестандартных управленческих решений (вплоть до замены руководства финансовой службой).

Оценка работы российских предприятий показывает недостаточный уровень управления денежными потоками. Преобладает агрессивный тип политики управления денежными потоками, тогда как предпочтительным считается умеренный тип финансовой политики.

Библиографический список

1. Хилько Н.А. Стратегические подходы к управлению денежными потоками предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. - № 1. Ч.2. – С.331-335.
2. Хахонова Н.Н.. Сущность и методы управления денежными потоками организации // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 1. – С.104-105.
3. Каменева Е.. Управление денежными потоками компании: интегральная оценка // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. - № 4. – С.261-264.
4. Тинякова В.И. Тимофеева Н.Ю. Управление денежными потоками предприятий: проблемы и методы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. - № 2. – С.93-97.
5. Валдайцев С.В. Денежные потоки в оценке и управлении стоимостью компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Экономика. – 2009. – № 3. - С.105-123.
6. Блажевич О.Г. Управление денежными потоками в организации // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2015. - № 1. – С.12-18.
7. Панюкова И.В. Управление денежными потоками // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2011. - № 1. – С. 38-41.
8. Смородинова Н.И. Управление денежными потоками предприятия // Логистические системы в глобальной экономике. – 2016. - № 6. – С.313-315.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
10. Крылов С.И. Анализ денежных потоков коммерческой организации по данным отчета о движении денежных средств // Финансовый вестник: финансы,

налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. - № 10.

11. Рыбакова М.В., Гавриков Ф.А. Управление денежными потоками торговой организации // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2016. - № 2. – С. 24-25.

12. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента.: Пер. с англ.-М.: Дело, 1999.-800с.

13. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Симферополь: Таврия, 2007. – 632с.

14. Виноходова Г.А., Стороженко Д.П. Денежные потоки: методы их оценки и система управления // Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2013. - № 8. – С.56-68.

15. Хлусова О.С., Бирюлина М.И. Основные проблемы, возникающие при управлении денежными потоками в строительных организациях // Вестник академии знаний. – 2015. - № 12. – С.41-49.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чашин Е.А.,
Лаврентьева М.О. Бизнес-планирование внедрения АРМ врача-
профпатолога в поликлиниках РЖД

Business planning implementation of arm occupational physicians in clinics RZD

**Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А.,
Рудой А.А., Чашин Е.А., Лаврентьева М.О.**

1. Федеральный научно-клинический центр специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий Федерального медико-биологического агентства, Россия, г. Москва
2. ГБП ОУ Московской области «Ногинский колледж», Россия, Московская обл., городской округ Балашиха
3. ООО «НоваАрт», Россия, г. Челябинск
4. ОАО Производственный проектно-технический центр "Нечерноземпроекттехцентр", Россия, г. Москва
5. ФГБОУ ВО «Ковровская государственная технологическая академия имени В.А. Дегтярева», Россия, г. Ковров
6. Студент. Московский государственный университет путей сообщения имени императора Николая II (МИИТ)

**Arutyunov Y.A., Arhipov I.P., Glinskih V.A.,
Rudoj A.A., Chaschin E.A., Lavrentyeva M.O.**

1. Scientific-Clinical Center of Sports Medicine Federal Medical-Biological Agency of Russia, Russia, Moscow
2. Noginsk College, Russia, Moscow
3. Novart, Russia, Chelyabinsk
4. Production design-technical centre "Nechernozemagropromtrans", Russia, Moscow
5. Kovrov State Technical Academy, Russia, Kovrov
6. The student. Moscow State Transport University named after Emperor Nicholas II (MIIT)

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы информатизации медицинской отрасли и обоснована необходимость разработки и внедрения компьютеризированных систем. Была показана структура АРМ врача-профпатолога в поликлиниках РЖД, которая позволяет обеспечить интеллектуальную поддержку принятия решения врачом. Автором расписываются шаги и основные этапы бизнес-планирование внедрения автоматизированного рабочего места АРМ врача-профпатолога в поликлиниках РЖД. В рамках бизнес-планирования, предлагается внедрение нескольких базовых функциональных ядер системы, которые обеспечивают хранение информации, подключения клиентов, право доступа пользователей, удаленный доступ к

информационной системе, планирования и отслеживания долгосрочных событий.

Ключевые слова: бизнес-планирование, автоматизированное рабочее место, врач-профпатолог.

Abstract: The article considers the problems of Informatization of the healthcare industry and the necessity of development and implementation of computerized systems. Was shows the structure of arm occupational physicians in clinics Railways, which allows to provide intellectual support for the decision by the doctor. The author painted the steps and the main stages of business implementation planning workstation workstation occupational physicians in hospitals Railways. Within business planning, the introduction of a few basic functional analysis system that provides information storage, client connections, the right user access, remote access to the information system, planning and tracking long-term developments.

Keywords: business planning, computer workstation, physician profpathology.

Вступление. Динамика развития общества, быстрое проникновение новейших информационных технологий в различные области деятельности человека не дают выбора медицинской отрасли оставаться в стороне от этого процесса. Во многих медицинских исследованиях просто невозможно обойтись без компьютера и специального программного обеспечения к нему. Внедрение медицинских приборо-компьютерных систем в значительной степени влияет на качество исполнения разнообразных обследований, кроме того медицинские заведения начинают консультировать пациентов и предоставлять сведения о обследовании в частном кабинете [2-3]. Именно поэтому, в настоящее время достаточно остро встает вопросы разработки программных систем для автоматизации деятельности медицинских учреждений.

Внедрение таких систем позволит:

- повысить и оперативность принятия решений в процессе диагностики и лечения пациентов;
- повысить качество и уменьшить продолжительность обслуживания пациентов; повысить эффективность труда медицинского персонала;

- уменьшить сроки и упростить процедуры подготовки отчетных материалов по результатам работы медицинских учреждений. Бизнес-планирование по внедрению автоматизированных рабочих мест и специализированных информационно-аналитических систем в медицине существенно повышает уровень медицинского обслуживания со стороны лечебно-профилактических учреждений и степень доверия со стороны населения [3]. Уровень сохранения конфиденциальности информации, возможность оперативного (быстрого) доступа пользователей к необходимым данным, автоматизация сбора и обработки статистической информации, содержит преимущества для обеих сторон отношений в процессе оказания медицинской помощи.

Постановка проблемы. Текущие реалии диктуют условия, в которых, в большинстве медицинских учреждений не существует четкой схемы протекания бизнес-процессов. Каждый день в медицинские учреждения обращается большое количество пациентов. Без единой системы обмена результатами исследований существует вероятность неверной трактовки ценной информации из-за сложности понимания бумажной информации или даже ее полная потеря. Отсутствие централизованной системы управления и планирования изменений в заведении с большой вероятностью может привести к необходимости в привлечении большего количества дополнительных сотрудников для более корректного внесения текущих изменений с целью минимизации будущих потерь за существование некорректных стратегий, определяющих неверные концепции работы заведения. Именно поэтому, в настоящее время достаточно остро встает вопрос разработки и внедрение программных решений для автоматизации деятельности медицинских учреждений, в частности автоматизированных рабочих мест. Основная проблема заключается в том, что количество посещений в поликлинику РЖД на

консультативный прием к врачам на один рабочий день составляет 420, с учетом посещений в диагностические кабинеты в рабочее время до 500 посещений. Существующая система медицинского обслуживания не способна выдерживать такую нагрузку, поскольку ее проектная мощность составляет 240 посещений в смену, что является в два раза меньше необходимого уровня, а потому невозможно предоставлять качественные медицинские услуги всем, кто обращается за медицинской помощью. Это в свою очередь вызывает недовольство пациентов наличием очередей, отсутствие возможности записаться на прием к врачу на определенный час и приводит к другим недостаткам медицинского обслуживания.

Изложение основного материала

Инновационная, социально-экономическая направленность бизнес-планирования по внедрения АРМ в поликлиники РЖД и реальная возможность его выполнения заключается в качественном изменении предоставления услуг пациентам, а именно автоматизацию процессов обслуживания в поликлинике РЖД[1,4,6]. Медицинская информационная система позволяет обеспечить гармоничное сотрудничество всего персонала, внедрить контроль за процессом лечения, быстро находить нужную информацию, повысить качество обслуживания пациентов. Полученное оцифрованное изображение с диагностического аппарата вместе с историей болезни пациента передаются электронным путем до рабочего стола врача - профпатолога, на котором в реальном времени может рассмотреть изображения, ознакомиться с медицинской картой пациента, сделать описание и записать диагноз.

Основные проблемы, возникающие при разработке АРМ, можно сгруппировать таким образом:

- разработка форм документов удобных для фиксации, поиска и обработки медицинской информации;
- выбор рациональных методов организации медицинских данных, что обеспечивающих эффективный поиск, сохранение, восстановление, выборку информации из памяти компьютера;
- разработка комплекса программно-технических средств, обеспечивают передачу данных внутри системы, обмен информацией с внешними системами, анализ информации;
- внедрение и эксплуатация. Методические указания по внедрению системы, порядок заполнения стандартизированных медицинских документов, разработка инструкций по эксплуатации ПО.

Последняя проблема – одна из наиболее сложных и острых, поскольку только на практике можно проверить действенность идей, реализованных при разработке АРМ. Поэтому всегда стоит иметь в виду, что внедрения АРМ приводит не только к получению положительного эффекта, но и к неизбежным расходам. Цена внедрения компьютерных технологий в медицинскую диагностику определяется следующими факторами:

- дополнительные расходы на приобретение, установку и обслуживание необходимого программно-технического обеспечения.
- увеличение численности персонала (за счет инженерно-технических работников);
- необходимость обучения врачей, как минимум, элементам компьютерной грамотности и, как максимум, правилам эффективной эксплуатации, внедряемой программы;

– несовершенство программно-технического обеспечения (гипердиагностика, ошибки функционирования программного обеспечения, сбои аппаратуры и тому подобное);

– психологический барьер со стороны врачей в отношении технических нововведений, особенно с применением компьютерных технологий;

– достаточно быстрый моральный и физический износ аппаратно-программных средств и, как следствие, необходимость затрат на их модернизацию.

Введения АРМ в поликлиники РЖД даст возможность в будущем создать единую информационную базу пациентов с доступом всех больничных учреждений, в том числе скорой помощи и медицины катастроф[7,8,9].

Этапами бизнес-планирование по внедрению АРМ в поликлиники РЖД являются:

- Закупка серверного программного обеспечения.
- Закупка антивирусного ПО для сервера и рабочих мест.
- Приобретение ОС Windows для АРМ.
- Установка и настройка серверного ПО.
- Закупка компьютеров и принтеров для оборудования автоматизированных рабочих мест.
- Закупка бесконтактных смарт-карт
- Закупка кард-ридеров для электронной подписи врача.
- Установка комп оборудования и периферии.
- Установка ПО для АМИС на АРМ.
- Обучение медперсонала по эксплуатации.
- Наполнение базы данных и тестирования программного продукта.

- Разработка видеоролика для информирования населения по работе АРМ – врача в поликлиники РЖД.

- Разработка информационных буклетов.

- Информационная кампания в СМИ (создание видеоролика и его трансляция по местному телевидению, статьи информационного характера в местных СМИ, распространение информационных брошюр).

Ожидаемыми результатами разработки бизнес-планирования по внедрению АРМ в поликлиники РЖД можно считать следующие:

- отсутствие очередей в поликлинике;
- уменьшение трудозатрат на ручную обработку информации;
- предотвращение вероятности возникновения ошибок при ручной записи;
- повышение производительности труда врача и другого персонала медицинского учреждения за счет автоматизированной обработки информации;
- увеличение количества потенциальных пациентов больницы за счет повышения скорости обработки входных данных;
- снижение затрат времени на диагностику, лечение и лабораторные исследования;
- повышение скорости поиска информации о пациенте и его истории болезней;
- повышение скорости формирования отчетности за счет загрузки электронной медицинской карты пациента в базу данных;
- обеспечение медицинской тайны за счет шифрования медицинских данных;
- повышение надежности хранения медицинских данных за счет их сохранения как у пациента, так и врача.

Кроме того, внедрение врача АРМ в поликлиники РЖД предусматривает:

1) внедрение электронных медицинских карт, что позволит:

- обеспечить мониторинг состояния здоровья пациента в течение всей его жизни, рекомендовать профилактические и оздоровительные мероприятия на стадии, когда еще возможно возвращение основных систем организма человека до состояния нормы;
- обеспечить принятие оперативных решений в случаях неотложных состояний за счет получения полной информации о пациенте;
- повысить ответственность медицинских работников за принятые решения;
- создать информационный базис для обеспечения правовой защиты как пациента, так и врача;
- снизить расходы за счет достоверности исходной диагностической информации;

2) внедрение электронной регистрации пациентов на консультацию в поликлинике (запись на прием к врачу по телефону, Интернету);

3) интерфейс между диагностическими обследованиями и электронной карточке пациента.

Целевые группы бизнес-плана по внедрению должности АРМ – врача в поликлинику РЖД:

- пациенты от 18 лет;
- врачи;
- персонал медицинского учреждения.

Основными ожидаемыми эффектами от внедрения должности АРМ – врача в поликлинику РЖД можно считать следующие:

- отсутствие очередей в поликлинике;

- уменьшение трудозатрат на ручную обработку информации;
- предотвращение вероятности возникновения ошибок при ручной записи;
- повышение производительности труда врача и другого персонала медицинского учреждения за счет автоматизированной обработки информации;
- увеличение количества потенциальных клиентов клиники за счет повышения скорости обработки входных данных;
- снижение затрат времени на диагностику, лечение, анализы, проводимые врачом;
- повышение скорости поиска информации о пациенте и его истории болезней;
- повышение скорости формирования отчетности за счет загрузки электронной медицинской карты пациента в базу данных;
- обеспечение медицинской тайны за счет шифрования медицинских данных;
- повышение надежности хранения медицинских данных за счет их сохранения как у пациента, так и врача.

Последствиями полученных результатов от реализации:

- снижение смертности, инвалидности и осложнений, связанных с медицинскими ошибками, низким уровнем оперативности, полноты и достоверности информации о состоянии здоровья пациентов и ресурсов в больнице;
- снижение дополнительных затрат на лечение несвоевременно диагностированных заболеваний;
- снижение затрат, связанных с низким уровнем оперативности предоставления медицинской помощи;

- снижение стоимости медицинской помощи путем сокращения количества необоснованных клинических исследований и их дублирования;
- существенное снижение затрат времени на поиск и доступ к необходимой информации о пациенте, подготовку отчетов и т. п.;
- повышение качества медицинской помощи.

Для достижения поставленной цели бизнес-планирования при внедрении внедрения АРМ в поликлиники РЖД планируется решить следующие задачи:

- устранить очереди в поликлинике за счет внедрения электронной регистрации пациентов;
- внедрить электронную карту пациента;
- обустроить интерфейс между диагностико-лабораторными исследованиями и электронной картой пациента;
- внедрить телемедицину;
- повысить качество обслуживания пациентов и эффективность управления учреждением;
- оперативность принятия решений в процессе диагностики и лечения пациентов;
- организовать оперативную информационную взаимодействие врачей-специалистов различных специальностей;
- оптимизировать использование имеющихся кадровых и материальных ресурсов;
- содействовать повышению квалификации медицинского персонала;
- обеспечить сохранение конфиденциальности персональной информации о пациентах и ее защита от несанкционированного доступа;

- уменьшить сроки и упростить процедуры подготовки отчетных материалов по результатам работы больницы.

*Описание этапов в рамках бизнес – планирования внедрения АРМ в
поликлиники РЖД*

Этап 1. Закупка и установка программного обеспечения, ввод в эксплуатацию системы МЕС

Этап 2. Обучение персонала работе с МИС

Данные этапы предусматривают следующие мероприятия:

- Объявление тендера на закупку серверного программного обеспечения (ПО).
- Объявление тендера на закупку антивирусного ПО для сервера и рабочих мест.
- Объявление тендера на закупку компьютеров и принтеров для оборудования автоматизированных рабочих мест (АРМ).
- Объявление тендера на приобретение ОС Windows для АРМ.
- Объявление тендера на закупку программного обеспечения для МИСС на автоматизированных рабочих местах.
- Объявление тендера на закупку кард-ридеров для считывания бесконтактных смарт-карт с электронной подписью врача.
- Объявление тендера на закупку бесконтактных смарт-карт.
- Закупка серверного программного обеспечения.
- Закупка антивирусного ПО для сервера и рабочих мест.
- Приобретение ОС Windows для АРМ.
- Установка и настройка серверного ПО.

- Закупка компьютеров и принтеров для оборудования автоматизированных рабочих мест.
- Закупка бесконтактных смарт-карт.
- Закупка кард-ридеров для электронной подписи врача.
- Установка компьютерного оборудования и периферии.
- Установка ПО для МИСС на АРМ.
- Наполнение базы данных и тестирования программного продукта.
- Первоначальное внедрение всех рабочих мест поликлиники.
- Разработка видеоролика для информирования населения по работе МЕС.
- Разработка информационных буклетов.
- Информационная кампания в СМИ (трансляция видеоролика по местному телевидению, статьи информационного характера в местных СМИ, распространение информационных буклетов).
- Ввод в эксплуатацию системы МЕС.

Перед началом реализации проекта уже сделаны следующие работы:

Этап 1. Подготовительные работы к внедрению МЕС

- 1.1. Создание рабочей группы по организации внедрения МИС
- 1.2. Инвентаризация имеющихся ПК и принтеров в больнице, составление спецификации потребностей для реализации проекта.
- 1.3. Создание отдела АСУ.

Этап 2. Обучение персонала больницы работе с ПК

- 2.1. Анализ навыков персонала больницы, по умение работать с ПК.
- 2.2. Составление списков работников для обучения работы с ПК.
- 2.3. Обучение работников для приобретения навыков работы с ПК.

Этап 3. Подготовка серверной, установка серверов, монтаж сетей и сетевого оборудования

- 3.1. Подготовка и монтаж сетей до серверной комнаты.
- 3.2. Реконструкция помещения для установки сервера.
- 3.3. Закупка и установка серверного оборудования.

Этап 4. Подготовка рабочих мест к внедрению МЕС

- 4.1. Установка демоверсией программного обеспечения в регистратуре, приемном отделении.
- 4.2. Создание рабочей группы по подготовительной работе для внедрения электронного реестра
- 4.3. Внедрение электронного реестра посещений

Ожидаемые результаты

Основным результатом бизнес -проекта является повышение качества обслуживания пациентов поликлиники РЖД за счет:

- улучшение организации амбулаторного приема пациентов, что предусматривает предварительный электронная запись на консультативный прием к врачам, позволит избежать очередей перед кабинетами врача и сделает невозможным злоупотребления медперсонала в части очередности приема пациентов;
- составление графиков загрузки диагностического оборудования, ведение журналов, формирование выводов диагностического оборудования к системе архивирования медицинских изображений, загрузки рабочих писем диагностического оборудования и пр;
- обеспечение оформления электронной медицинской карты (ЭМК) в регистратуре, ведение ее при консультативном приеме, стационарном лечении,

ведения электронных журналов приема врачами-профпатологами устранил рутинную бумажную работу медперсонала, позволит импортировать результаты инструментальных и лабораторных исследований в электронную медицинскую карту;

- повышение оперативности в принятии решений в процессе диагностики, консультирования и лечения пациентов в условиях поликлиники и стационара;

- обеспечение оперативного информационного взаимодействия врачей-специалистов различных специальностей;

- повышение эффективности использования рабочего времени медицинского персонала, за счет сокращения затрат времени врачей на заполнение и формирование учетных форм статистической отчетности по утвержденным формам МИНЗДРАВА, государственной статистической службы и другие отчеты для управления поликлиникой, путем автоматического формирования отчетности программой;

- сохранение конфиденциальности персональной информации о пациентах и ее защита от несанкционированного доступа;

- повышение эффективности управления лечебным и диагностическим процессом в заведении в том числе за счет сокращения сроков и упрощения процедуры подготовки отчетных материалов по результатам работы больницы.

Внедрение АРМ врача – профпатолога в поликлиники РЖД увеличит доступность и качество оказания медицинской помощи, укрепит материально-техническое оснащение медицинского учреждения (см.Табл.1).

В результате внедрения системы у работников высвободилось дополнительное время, то есть система позволяет сэкономить в среднем 5-10 мин. на регистрации пациента и записи его на прием. До внедрения системы время,

затраченное на регистрацию пациента, составлял 10-15 минут. После внедрения системы экономия времени составляет примерно 66%.

Таблица 1

Показатели успешности проекта

Показатели успешности проекта	Значения показателей по состоянию на начало проекта	Значения показателей по состоянию на конец бюджетного года						Источники информации о показателях
		1 год проекта	2 год проекта (при наличии)	3 год проекта (при наличии)	1 год после завершения проекта	2 год после завершения проекта	1 год после завершения проекта	
Регистрация пациентов, мин.	10-15	3-5						Экспертные оценки
Расходы на изготовление бумажной карты пациента, рубл.	160000	120000			80000	25000	0	Экспертные оценки

Финансовая устойчивость. Дальнейшее обслуживание МЕС будет происходить за счет средств коммунального учреждения, а именно, обслуживание программного обеспечения (160000 руб.) закладываться ежегодно в бюджет учреждения.

Для обслуживания МЕС в поликлинику РЖД будет создан отдел АСУ.

Ближайшие 5 лет после завершения проекта, дополнительных капитальных затрат на обслуживание проекта не нужно.

Институциональное постоянство. Внедрение АРМ врача – профпатолога в поликлиники РЖД даст возможность в будущем создать единую информационную базу пациентов с доступом всех больничных учреждений, в том

числе скорой помощи и медицина катастроф. Приобретенные нематериальные и капитальные активы в рамках проекта будут поставлены на баланс поликлиники.

Политическое постоянство. Управление здравоохранения на базе этого проекта может сформировать политику повышения качества обслуживания пациентов во всех учреждениях области. Реализация проекта является составной частью политики, внедрение электронного управления в органах местного самоуправления и государственных учреждениях.

Инновация. Инновационность данного проекта состоит в качественном изменении предоставления услуг, а именно автоматизацию процессов обслуживания в поликлинике. Медицинская информационная система позволяет обеспечить гармоничное сотрудничество всего персонала, внедрить контроль за процессом лечения, быстро находить нужную информацию, повысить качество обслуживания пациентов.

Данная инновация носит технический, технологический и организационный характер.

Техническая инновация: впервые применена медицинская информационная система с такими функциональными возможностями: налаживание работы регистратуры медицинского учреждения, экономя время врачей и пациентов; оперативное реагирование на телефонные звонки, что позволяет работникам регистратуры вносить необходимые коррективы в расписание работы врачей и проводить учет использования кабинетов учреждения; уникальная идентификация пациентов и их лабораторных материалов, ограниченный доступ к электронной базе данных, что позволяет проводить анонимные исследования, обеспечив надлежащее хранение и конфиденциальность медицинской информации в соответствии с современными Европейскими стандартами; электронная

медицинская карта (ЭМК), в которой хранится вся информация о пациенте — регистрационные данные, результаты осмотров врача - профпатолога, антропометрические измерения, лабораторные исследования и различные графические данные (УЗИ, рентген и т. п) и прочее

Технологическая инновация: вводится новый консультационный и лечебно-диагностический процесс.

Организационная инновация: электронная регистрация пациентов на консультационные обследования с возможностью удаленного доступа.

Выводы. Таким образом, задачами по разработке этапов бизнес-планирование по внедрения АРМ в поликлиники РЖД являются использования специализированной, приспособленной к условиям учреждения, информационно-аналитической системы с учетом того, что поликлиники РЖД имеют особые требования к аппаратному и программному обеспечению, особенно в принципах распределения данных, обработки и оперирования значительными объемами цифровой информации [5].

Обязательными составляющими бизнес-планирование по внедрения АРМ являются:

- обработка значительных объемов информации (цифровые изображения и видео), требующих различных методов исследования;
- сбор, структурирование и передача данных, независимо от места хранения;
- распределенное представление результатов обследований и исследований;
- проведение консультаций на расстоянии.

Полученное оцифрованное изображение с диагностического аппарата вместе с историей болезни пациента передаются электронным путем до рабочего стола врача - профпатолога, на котором в реальном времени может рассмотреть

изображения, ознакомиться с медицинской картой пациента, сделать описание и записать диагноз.

Библиографический список

1. Арский Ю.М., Гиляревский Г.С. Информационный рынок в России / Ю.М. Арский, Г.С. Гиляревский – К.: "Утро". – 2015. – 293с.
2. Береза А.М. Основы создания информационных систем // А. М. Береза. – М.: Изд-во КНЭУ, 2014. – 205 с.
3. Бушманов А.Ю., Возовиков И.Н., Арутюнов Ю.А., Самойлов А.С. Автоматизированная система мониторинга сердечной деятельности лиц, работающих во вредных, опасных и особо опасных условиях // Актуальные проблемы диагностики, профилактики и лечения профессионально обусловленных заболеваний сборник материалов. 2013. С. 38-39.
4. Загородний Г.М. Новая вычислительная технология для науки / Ч.М. Загородний/ – М.: "Вильямс", 2015. – 106 с.
5. Маслов В.П. Информационные системы и технологии в экономике: Учебное пособие / В.П. Маслов. – К.: "Слово", - 2007. – 126с.
6. Научное и инновационное развитие центра лечебной физкультуры и спортивной медицины ФМБА России /Ключников М.С., Самойлов А.С., Арутюнов Ю.А./ Спортивная медицина: наука и практика. 2014. № 3. С. 72-79.
7. Попенко А.М. Очерки по истории компьютерной науки и техники в Украине / А.М. Попенко – К.: Феникс, 2015. – 452 с.
8. Профессиональные болезни // МойДокс.ру. URL: <http://mydocx.ru/6-4638.html> (дата обращения: 00.00.2017).

9. Ююкин С.О. Организация контроллинга мероприятий охраны труда на ОАО «РЖД» с помощью информационной системы, построенной на базе продукта SAP EHS // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2016. — №2. — С. 121-125.

УДК 33

Манлай Г., Ганчимэг Ж., Оюунцэцэг Л., Цэцгээ Б. Сравнительное исследование состояния деятельности по безопасности труда и охране здоровья рабочих горнодобывающих предприятий “Эрдэнэт” и “Оюутолгой”

Comparative study of current situation of labor safety and health of workers of the Limited Liability Companies “Erdenet Mining Corporation” and “Oyutolgoi”

Манлай Г., Ганчимэг Ж., Оюунцэцэг Л., Цэцгээ Б.

1. Аспирант

2. к.э.н., доцент

3. д.э.н., проф.

4. д.э.н., доцент

Монгольский государственный университет науки и технологии (МонГУНТ),
Институт Бизнеса администрирования и гуманитарных наук (ИБАГН),
Институт “Высшая школа бизнеса” (ИВШБ)

Manlay G., Ganchemeg J., Oyuntsetseg L., Tsetsgee B.

1. Post-graduate student

2. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

3. Doctor of Economic Sciences, prof.

4. Doctor of Economics, Associate Professor

Mongolian State University of Science and Technology (Montgunt),
The Institute of Business Administration and Humanities (IBAHN),
Institute "Higher School of Business" (IVSHB)

Аннотация: В настоящее время крупные горнодобывающие предприятия Монголии проявляют немало усилий по внедрению в производство международного стандарта Системы управления охраны безопасности труда и здоровья (OHSAS1800:2007), но в снижении числа производственных аварий пока не достигнуто желаемых результатов. 18 процентов всей производственных аварий и 66 процентов работающих, заболевших профессиональной болезнью в Монголии принадлежит горнодобывающие отрасли. Основными причинами производственной аварии на рабочем месте являются не правильная привычка и не достаточное понимание рабочих значения ответственности и предприятия меры по самозащите, безопасности труда, несовершенствование самой системы управления защиты здоровья рабочих и безопасности труда, не достатки механизма учета и оценки выполнения работы в соответствии с правилами безопасности труда и не достаток формирования юридической среды в данной области. Потому в дальнейшем требуются предпринять меры по улучшению вышеуказанных недостаток, в особенности по совершенствованию своевременного учета, анализа и оценки причин нарушения правил безопасности труда и охраны здоровья рабочих в соответствии требованиям международного стандарта OHSAS1800:2007. В данной работе изложены некоторые результаты нашего исследования по изучению работ и опытов крупных горнодобывающих

предприятий в Монголии в области внедрения международного стандарта системы управления безопасностью труда и охраны здоровья работающих.

Ключевые слова: Международный стандарт, система менеджмента безопасности труда и охраны здоровья работников; деятельность предприятия по охране безопасности труда.

Abstract: Although large mining companies in Mongolia have been putting all their efforts into incorporating international standards of occupational health and safety management systems into their practices, the number of job-related accidents has not decreased. Over 18% of all job-related accidents in Mongolia occur in the mining industry; furthermore, occupational diseases within the mining sector is approximately 66% of the workforce. Reasons for a lack of decrease in industrial diseases include bad habits of employees, ignoring occupational safety measures and health management systems, and a lack of performance evaluation techniques. Additionally, a legal environment for occupational safety and health was not established in many of the mining companies. Due to the above mentioned reasons, employees' rights have been violated in the work place. Consequently, there is a greater need to incorporate international standards for occupational safety and health management systems OHSAS18001:2007 into mining companies practice corresponding to their infrastructure and specific characteristics of occupational safety and health performances. The possibility to evaluate the labor safety and health performance based on the international standard OHSAS18001:2007 as an example for other Mongolian mining companies.

Keywords: Occupational safety, health performance; OHSAS18001:2007; occupational safety and health management systems.

Введение

Несмотря на то, что во всех горнодобывающих компаниях Монголии осуществляется международный стандарт системы охраны безопасности труда и здоровья рабочих. OHSAS18001:2007, некоторые руководства дают малое значение этому, относятся к нему неаккуратно.

Исследуя опыт и метод КОО “Оюутолгой” группы РиоТинто, являющейся межнациональной компанией, имеющей столетнюю историю, на основе контрольной системы риска в компании Оюутолгой и оценки охраны безопасности труда и здоровья совместно с профессиональными органами разрабатывается программа для снижения производственной аварии и риска, стратегия для ступенчатого уменьшения негативных

влияний на рабочем месте, для охраны здоровья и жизни рабочих персоналов.

С помощью метода балансированной оценки (Balance scorecard) Каплана и Нортон, которые являются ведущими представителями теории менеджмента, произведена оценка деятельности охраны безопасности труда и здоровья рабочих двух горнодобывающих компаний “Предприятие Эрдэнэт” и “Оюутолгой”.

Методология исследования

1. Методика оценки деятельности по охране безопасности труда и здоровья работающих

Оценка охраны безопасности труда и здоровья рабочих в горнодобываемых компаниях производится по следующей схеме.

1 –ый этап: Расчет оценки основных показателей

$$K_i^t = \frac{1}{n_i} \sum_{j=1}^{n_i} \frac{W_{ij}^t - W_{ijmin}^t}{W_{ij}^e - W_{ijmin}^t} \cdot 100 \quad i = \overline{1,4} \quad j = \overline{1, n_i} \quad [1]$$

K_i^t - оценка i-ого основного показателя в текущем году t

W_{ij}^t – текущий уровень j-ого показателя i-ого основного показателя в текущем году t

W_{ijmin}^t – минимальный уровень j-ого показателя i-ого основного показателя в текущем году t

W_{ij}^e – целенаправленный уровень j-ого показателя i-ого основного показателя в текущем году t

2-ой этап: Расчет общей оценки охраны безопасности труда и здоровья рабочих

$$K_{KPI}^t = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^4 K_i^t \quad [2]$$

Результаты исследования

1. Исследование нынешних ситуаций охраны безопасности труда и здоровья рабочих в компаниях “Предприятие Эрдэнэт” и “Оюутолгой”.

В апреле 2015 года настоящие компании стали сотрудничать в области охраны безопасности рабочих мест в горнорудных отраслях, охраны данных территорий и природы, также рекультивации.

В рамках сотрудничества КОО “Предприятие Эрдэнэт” необходимо исследовать возможность внедрять лучшие методы, опыты и программы для охраны безопасности труда и здоровья рабочих в производство. А ремонт и обслуживание основного и вспомогательного оборудования компании “Оюутолгой” стали осуществляться компанией Эрдэнэт.

Таким образом данные компании играют значительную роль в развитие экономики нашей страны, уделяют особое внимание охране безопасности труда и здоровья рабочих, созданию безопасных рабочих и производственных мест. В связи с этим сделан сравнительный анализ проекта программы и стратегии на охрану безопасности труда и здоровья рабочих в исследуемых двух компаниях.

Таблица 1

**Сравнительное исследование деятельности и политики об охране
безопасности труда, здоровья рабочих и гигиены в горнодобывающих
компаниях**

<i>№</i>	<i>Показатели</i>	<i>КОО "Предприятие Эрдэнэт"</i>	<i>КОО "Оюутолгой"</i>
<i>1</i>	<i>Перспектива компании</i>	Наша цель и задача – аннулировать производственную аварию	Каждый человек должен возвращаться с работы домой здорово и радостно.
<i>2</i>	<i>Политика безопасности труда, здоровья рабочих и гигиены</i>	Рабочие персоналы предприятия Эрдэнэт являются ценными капиталами компании. В связи с этим необходимо обеспечивать безопасность работы, охранять здоровье рабочих персоналов, в производственных и других работах в первую очередь осуществляется политика безопасности труда, являющаяся основной критерией социальной ответственности во всех уровнях руководства, обеспечивая участие всех рабочих персоналов, финансовые, человеческие и другие необходимые ресурсы.	Настоящая задача реализуется за здоровье, доброту всех рабочих персоналов компании "Оюутолгой". Компанией дано слово создать здоровое, безопасное рабочее место, внедрить лучшие методы и опыты в области менеджмента безопасности труда в реализации поставленной цели и задачи.
<i>3</i>	<i>Принцип политики безопасности труда, здоровья рабочих и гигиены</i>	• Одобрение • Невыполнение работ, которые не подходят к требованиям безопасности труда. • Правильная работа • Предпочтение безопасности труда • Управление серьезными рисками	• Лидерство и вежливость • Серьезный риск и его контроль • Система и технология • Знание и обмен информации
<i>3</i>	<i>Реализация международного стандарта</i>	<i>ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 9001</i>	<i>ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 9001, AS/NZS 4801</i>
	<i>Сформирование культуры и лидерства безопасности труда, здоровья рабочих и гигиены</i>	• Следует сделать привычку надеть спецодежду и защитные средства. • Внедрить метрикс карты, руководствующим лицам всех отделов и цехов необходимо пользоваться ими для формирования производственной безопасной культуры. • Ежеквартально организовать программу охраны безопасности труда, здоровья рабочих. • Определение метода для проведения эффективного всеобщего и	• Руководствам необходимо соблюдать балансированное отношение лидерства к безопасности труда. • Повысить умение и способность сотрудничества между руководством и командами в области охраны безопасности труда • Создать безопасную производственную культуру • Предъявить необходимые требования к деятельности и характерам руководствам и дать им ответственность.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

№	Показатели	КОО "Предприятие Эрдэнэт"	КОО "Оюутолгой"
		современного обучения. • Правильное решение обеспечения, поставки и распределения частных защитных средств.	• Улучшить умение и способность к организации безопасности рабочих персоналов на договорной основе. • При принятии решении, связанные с ростом должности, нужно учитывать лидерство безопасности. • Заново сформировать умение и способность рабочим персоналам безопасности.

Источник. RioTinto Health and Safety annual report 2014-2016, *Отчет об охране безопасности труда и здоровья рабочих и гигиены* компании "Эрдэнэт Предприятие" за 2010- 2016гг.

Политика об охране безопасности труда и здоровья рабочих и гигиены данных двух компаний направлена на непрерывную безопасную производственную деятельность.

Настоящие компании проводят деятельность для создания правовой среды, для охраны безопасности труда и здоровья рабочих, для осуществления ответственности перед рабочими персоналами на основе ценных материалов безопасности труда и здоровья, также стремятся стать ведущими компаниями не только в масштабе страны, но и в мире. Но согласно международным стандартам деятельность охраны безопасности труда и здоровья рабочих измеряется числами производства, статистическими данными профессиональных заболеваний.

В 2014 году отделом охраны безопасности труда и здоровья рабочих компании "Предприятие Эрдэнэт" поставлена задача аннулировать производственную аварию и уже 100% достиг поставленной цели.¹⁶ А в

¹⁶ Отчёт работы Отдела охраны безопасности труда и здоровья КОО "Эрдэнэт Уйлдвэр", 2014, стр 6-8

том же году в компании “Оюутолгой” произошла производственная авария, в результате которой пострадал 1 человек.¹⁷

На рисунке подробно показано исследование производственной аварии в двух компаниях.

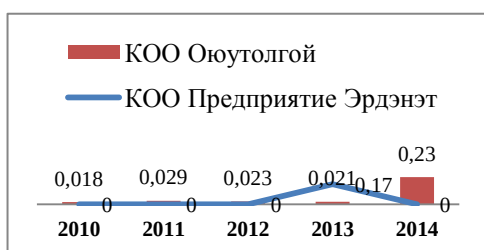


Рисунок 1. Коэффициент частот пострадавших

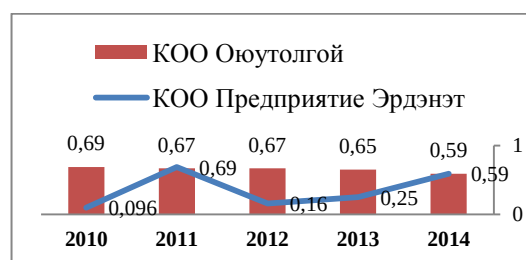


Рисунок 2. Коэффициент частот производственной травмы

Любым организациям невозможно уменьшить производственную травму и аварию без риск-менеджмента и стандарта охраны безопасности труда и здоровья рабочих.¹⁸

Горнодобывающим компаниям следует соблюдать охрану безопасности труда, предусматривать возможные риски, уменьшать вред, ущерб риска, разрабатывать систему управления-менеджмента и выполнение данной системы. На основе поставленной цели безопасности труда и здоровья рабочих организаций необходимо комплексно

¹⁷ RIOTINTO Safety and health annual report 2014, pp 14-16

¹⁸ Сотрудничество Германии. Программа “Комплексная инициатива минеральных ресурсов и сырья”. Совместный труд. Рекомендация по внедрению системы охраны безопасности и здоровья. 2014г, стр 5-6.

планировать, организовать, осуществлять и обновлять систему управления –менеджмента охраны безопасности труда и здоровья рабочих в горнодобывающих компаниях. Опираясь на их 30-летних опытов работы Елизабет Хорвилц (Elizabeth Horwitz), Кларисс Линс (Clarissa Lins) оценивали выполнение деятельности таких горнодобывающих компании как Би Эйч Пи Биллитон Рио Тинто, Англо Американ, АнглоГолд Ашанти. Вышеназванные исследователи выбрали эти транснациональные компании согласно определенным критериям и оценивали их такие факторы как окружающая среда, внутренние деятельности организации, общество и экономика. В этом исследавании оценивание было проведено согласно следующим показателям: Горнодобывающие компании понижают ли негативное влияние на здоровый образ жизни в рамках их социальной ответственности, компании поддерживают ли принцип открытости и гласности насчёт их финансов, компании осуществляют ли многогранные эко проекты и программы для развития местности компании, как сохраняют безопасность рабочих в долгое время.¹⁹ Потому из вышеназванных исследовании горнодобывающих компании выбрали исследование сегодняшних условий безопасности труда и охраны здоровья КОО “Оюутолгой” группы Рио Тинто и сравнивали его показатели с учетом сегодняшних условий безопасности труда их охраны здоровья КОО “Предприятие Эрдэнэт”.

¹⁹ Clarissa Link, Elizabeth Horwitz "Sustainability in the mining sector" 2007, pp 1-78

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

Таблица 2

Безопасность труда, политика по охране труда и международное
сотрудничество мировых лучших горнодобывающих компаний

№	Показатели		
Безопасность труда			
1	Разрабатывает политику и план работы по безопасности труда в соответствии с международными стандартами, реализация	+	+
2	Реализует ли задачи “Zero Harm” для понижения аварии.	+	+
3	Осуществляет ли программу “organizational safety and health administration OSHA”	+	-
4	Осуществляет ли программу “Health and Safety executive (HSE)”	+	-
Охрана здоровья рабочих труда			
5	Есть ли задача понижать пространство профессиональных заболеваний	+	+
6	Больницы оказывают ли медицинское обслуживание включая тестирование	-	+
7	Есть ли навыки и опыты по оказанию скорой помощи.	+	+
8	Разрабатывала ли учебную программу по СПИД-е.	+	-
Сотрудничество международных организации			
9	Соединилась ли в универсальный манифест человеческих прав Организации Объединенных Нации	+	-
10	Соединилась ли в международный (Voluntary principles on security and human rights)	+	-
11	Соединилась ли международный ICMM (International Council on Mining and Metals)	+	-
Сертификация международных стандартов.			
12	ISO18001	+	+
13	ISO31000	+	-
14	ISO14000	+	+
Индекс			
15	ChaSPI (Corporate Health and Safety Performance index)	+	+
16	Health and Safety at work Balanced scorecard	+	-

ИСТОЧНИКИ: <http://www.fbds.org.br> /Explanation: + Да, - Нет

2. Оценка выполненных работ охраны безопасности труда, здоровья рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт” и КОО “Оюутолгой”.

В проведенном исследовании дана оценка выполненных работ охраны безопасности труда, и гигиены КОО здоровья рабочих “Предприятие

Эрдэнэт” и КОО ”Оюутолгой” во всех уровнях используя 4 типа : *финансы – потребитель, деятельность организаций – обучение и развитие* балансирующей оценки, выдвинутой учеными Дэвид Нортон (David P.Norton), Роберт Каплан (Robert S.Kaplan), также сделано исследование о возможности контролировать и оценивать стандарт системы управления безопасностью труда и деятельности по охране здоровья рабочих OHSAS18001:2007, собраны статистические данные нынешних условий двух горнодобывающих компаний и сделан анализ на них.

Здесь этот показатель рассчитан методом необходимого для расчета международного индекса включая профессиональные заболевания, производственную аварию. Встречаются некоторые случаи отдельного расчета многочисленных показателей безопасности труда, здоровья рабочих и гигиены в любых организациях в ходе исследования и при оценке. Некоторые ученые считают, что следует отказаться от многочисленных показателей, переходить с числа на качество.²⁰

Используя показатели “SMART”, оцениваемых в уровне системы управления деятельностью по охране безопасности труда и здоровья рабочих, подходящих к кратковременной оценке безопасности труда и здоровья рабочих, отраженных вышеупомянутые взгляды, учеными Шейн и Махбод впервые проведена оценка выполненных работ гостиниц.²¹

²⁰ B. Perrin "Effective use and misuse of performance measurement" *Am. J. Eval.*, 19 (3) (1998), pp. 367-379

²¹ A. Shahin, M.A. Mahbod "Prioritization of key performance indicators. An integration of analytical hierarchy process and goal setting" *Int. J. Prod. Perform. Manage.*, 56 (3) (2007), pp. 226-240

С помощью метода "SMART" впервые разработана директива для системы управления безопасностью труда и охраны здоровья рабочих международных трудовых организаций на основе цикла PDCA Эдвард Дейминг.^{22 23}

Рассчитана деятельность двух сопоставляемых горнодобывающих компаний в рамках 4 типа безопасности труда и охраны здоровья рабочих согласно международному стандарту OHSAS18001:2007 и с помощью метода "SMART".

Таблица 3.

Выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья горнодобывающих компаний, в 2016г

№	Показатели	КОО "Предприятие Эрдэнэт"	КОО "Оюутолгой"
1	Финансирование - W_1 Выполнение (%)	68.01	71.4
	Процент расхода деятельности по охране безопасности труда и здоровья - $W_{1.1}$	0.0074	0.0071
2	Потребитель - W_2 Выполнение (%)	57.64	20.08
	Процент лидеров работников - $W_{2.1}$	0.056	0.026
3	Деятельность по охране безопасности (OHSAS18001:2007) Выполнение(%) - W_3	61.31	84.46
	Планирование и реализация		
	Процент рабочих которые были - $W_{3.1}$	0.021	0.032
	Контролирование		
	Коэффициент частотности комплексных осмотров и контролирований по безопасности труда и охраны здоровья - $W_{3.2}$	45	52
	Улучшение		

²² C.F. Redinger, S.P. Levine "Development and evaluation of the Michigan occupational health and safety management system assessment instrument: a universal OHSMS performance measurement tool" Am. Ind. Hyg. Assoc. J., 59 (8) (1998), pp. 572-581

²³ "Guidelines on Occupational safety and health management systems ILO-OSH 2001", pp 20-41

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы -

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

№	Показатели	КОО "Предприятие Эрдэнэт"	КОО "Оюутолгой"
	Коэффициент частотности профессиональной заболеваемости, человек/часы- $W_{3.3}$	4.3	0.24
	Коэффициент частотности повреждений и травм, человек/часы (производственная авария) - $W_{3.4}$	0.44	0
	Коэффициент частотности умерших, человек/часы- $W_{3.5}$	0.006	0
4	Обучение развитие- W_4 Выполнение (%)	49.94	77.48
	Процент рабочих которые были включены в обучение всех работников- $W_{4.1}$	1	0.98
	Процент рабочих которые были включены в обучение работников работающих на рискованном рабочем месте - $W_{4.2}$	0.13	0.23
	Процент рабочих которые были включены в обучение работодателей и работников безопасности труда- $W_{4.3}$	0.02	0.11
	Общая оценка выполнения деятельности по охране безопасности и здоровья (%) - W_{KPI}	70.54	55.62

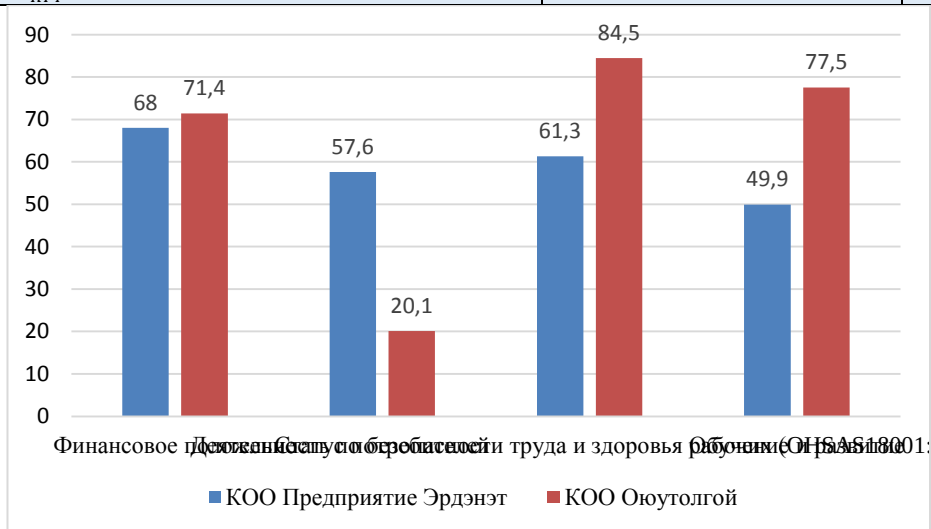


Рисунок 3. Выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья горнодобывающих компаний, 2016г

Выполнение финансовой деятельности компании "Оюутолгой" составило 71,4%, выполнение стандарта управления безопасности труда, охраны здоровья рабочих и гигиены OHSAS18001:2007 составило 84,46%,

учебная деятельность рабочих персоналов -77,48%, потребительская деятельность или отношение рабочих персоналов – 57,64% в 2016 году.

А в компании “Предприятие Эрдэнэт” выполнение финансовой деятельности составило 68,01%, выполнение стандарта управления безопасности труда, охраны здоровья рабочих OHSAS18001:2007 - 61,31%, учебная деятельность рабочих персоналов выполнена 49,94%, потребительская деятельность или отношение рабочих персоналов – 20,08%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Проведено сравнительное исследование некоторых показателей дальнейшей перспективы, политики, основных принципов, также нынешние условия безопасности труда, охраны здоровья рабочих и гигиены ведущих горнодобывающих компаний “Предприятие Эрдэнэт”и “Оюутолгой в соответствии с международным стандартом OHSAS18001:2007.

2. Специальной экспертной командой безопасности труда и охраны здоровья рабочих дана оценка показателей три основных запасов: *безопасность труда, охрана здоровья рабочих и гигиена, сотрудничество* и проведен сравнительный анализ на деятельность двух компаний. В ходе экспертизы выявлено, что вся деятельность группы Рио Тинто основана на контрольной системе риска, работа безопасности труда, охраны здоровья и гигиены планирована и распределена в долгое и краткосрочное время, также в конце года выполнение плана составляет 110%. А компания “Предприятие Эрдэнэт” проводит деятельность уже 5 лет после того, как она внедрила стандарт системы управления безопасностью труда и охраны здоровья рабочих OHSAS18001:2007. Но имеются некоторые недостатки и

проблемы для оценки безопасности труда, деятельности по охране здоровья рабочих и гигиены. В связи с этим требуется разработка методики оценки безопасности труда, охраны здоровья рабочих.

3. Следующие показатели рассчитаны оценки в рамках данных 4 типов (*финансовый, внутренняя деятельность организации, учебно – инновационный, потребительский*) на основе теории ученых Роберт С.Каплан, Дэвид.

Библиографический список

1. Отчёт работы Отдела охраны безопасности труда и здоровья КОО “Предприятие Эрдэнэт”, 2014 год
2. Ж.Жавзмаа. Исследование заболеваемости и условия труда работников Горнообогатительного предприятия “Предприятие Эрдэнэт”, 2009 год
3. Отчёт работы Главного управления Профессионального Контролирования и Инспекции Монголии, 2016 год
4. Сотрудничество Германии. Программа “Комплексная инициатива минеральных ресурсов и сырья”. Совместный труд. Рекомендация по внедрению системы охраны безопасности и здоровья. 2014 год
5. B.Perrin “Effective use and misuse of performance measurement” Am.J.Eval., 1990 год
6. A.Shain, M.A.Mahbold “Prioritization of key performance indicators. An integration of analytical hierarchy process Organization and goal setting” 2007 год
7. C.F.Redinger, S.P.Levine “Development and evaluation of the

Michigan occupational health and safety management system assessment instrument: a universal OHSMS performance measurement tool” 1998 год

8. “Guidelines on Occupational safety and health management systems ILO-OSH” 2001 год

9. Clarissa Link, Elizabeth Horwitz “Sustainability in the mining sector” 2007 год

10. RIOTINTO Safety and health annual report 2014

УДК 338.1+655

Морозова О.И., Семенихина А.В. Тенденции развития полиграфического рынка Орловской области в современных экономических условиях

Development trends in the printing market in Orel region in current economic conditions

Морозова Ольга Ивановна, Семенихина Анна Викторовна

1. Доцент кафедры менеджмента, к.э.н.,
ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»;

2. Доцент кафедры менеджмента, к.э.н.,
ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»

Morozova Olga Ivanovna, Semenikhina Anna Viktorovna

1. PhD in economics, Assistant Professor Department of Management,
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education

«Orel State University named after I.S. Turgenev», Orel;

2. PhD in economics, Assistant Professor Department of Management,
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education

«Orel State University named after I.S. Turgenev», Orel.

Аннотация: В статье проведено исследование экономического развития предприятий полиграфической отрасли Орловской области за период 2014 – 2016 годы, выявлены проблемы функционирования рынка полиграфии и представлены направления развития полиграфических предприятий Орловского региона.

Ключевые слова: рынок полиграфии, Орловская область, полиграфические предприятия, полиграфическая деятельность.

Abstract: the article analyzes the economic development of enterprises of printing industry of the Oryol region for the period 2014 – 2016 identified problems in the functioning of the market of printing and presents the directions of development of printing enterprises of the Oryol region.

Keywords: printing market, Oryol region, printing company, printing.

Рынок полиграфии Орловской области занимает небольшую долю в ВРП региона (0,5%), основное предназначение которого состоит в удовлетворении потребностей населения и общества в различной полиграфической продукции. Полиграфическая отрасль Орловского региона представлена такими сегментами как «коммерческая продукция общего назначения» (каталоги, листовки, проспекты, брошюры, конверты, папки, стикеры, буклеты, упаковки, этикетки,

открытки, календари, плакаты, визитные карточки, билеты, флайеры, наклейки, клубные и дисконтные карты и т.п.), «газетно-журнальная продукция», «полиграфия рекламной продукции и корпоративной прессы» [4]. Свою деятельность на Орловском рынке полиграфии осуществляет множество крупных типографий и полиграфических предприятий («Труд», «Фолиант», «Картуш», «Онлайн Мастер», «Логрус-Принт», «Континент», «Новый мир», «Орелбланкиздат», «ОрелМедиа», «Вешние Воды», «Автограф» и пр.), а также организованных индивидуальными предпринимателями оперативных мини-типографий («Горизонт», «Фотоцентр», «Салон оперативной печати», «Канцпарк», «Куб», «Фотоглянец», «Мах+», «Омега», «STUDENT», «Шопрон», «Рекор» и др.), отличающихся первоклассным дизайном, современными технологиями, высоким качеством продукции, широким спектром предоставляемых полиграфических услуг и оперативным выполнением заказов. При этом крупные полиграфические предприятия и типографии Орловской области имеют большой парк офсетного оборудования и техники, работают с клиентами, размещающими заказы на тысячные тиражи, выступают в роли подрядчиков или партнеров мелких салонов полиграфии, которые не хотят потерять потенциальных клиентов в связи с отсутствием необходимого оборудования для оказания полного спектра услуг. Вместе с тем, монополистами и ведущими игроками на орловском рынке полиграфии до сих пор остаются типография «Труд», ООО «Фолиант», «Картуш», «Новый мир», оснащенные дорогостоящим современным полиграфическим оборудованием и имеющим собственные полиграфические мощности.

На территории Орловской области в 2014 – 2016 гг. издательско-полиграфическую деятельность осуществляло свыше 60 предприятий, большая

часть из которых относится к частным организациям, за исключением типографии «Труд», 100% акций которой принадлежат Орловской области в лице управления государственного имущества.

Число действующих полиграфических организаций (юридических лиц) в Орловской области за период 2011 – 2016 гг. по состоянию на конец года отражено на рисунке 1 [1, 6].

Как видим из рисунка, количество предприятий полиграфии увеличилось на 4 единицы по сравнению с 2015 годом, число которых оставалось на одном уровне как в 2014 году, так и в 2015 году и составляло 63 единицы. Однако, если сравнивать количество полиграфических предприятий с 2011 годом, то можно сказать о существенном сокращении организаций исследуемой отрасли в Орловской области, что возможно связано с консолидацией предприятий, прекращением деятельности мелких фирм, реорганизацией компаний в целях обеспечения единой экономической политики и повышения уровня рентабельности.

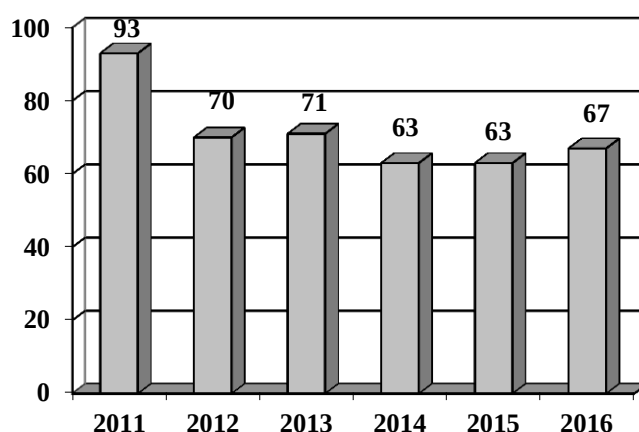


Рисунок 1. Число действующих полиграфических организаций в Орловской области за 2011 – 2016 гг., по состоянию на конец года

В связи с тем, что полиграфическая отрасль является социально значимой и значительно зависит от социально-экономической обеспеченности населения, то исследуемая сфера крайне уязвима и неустойчива в настоящий период, характеризующийся нестабильной экономической обстановкой как в стране, так и по регионам. Это отчетливо отразилось и на объеме отгруженной продукции (работ, услуг) полиграфическими предприятиями Орловской области, значение показателя которой неуклонно снижается в 2015 – 2016 гг. (рисунок 2) [1, 6].

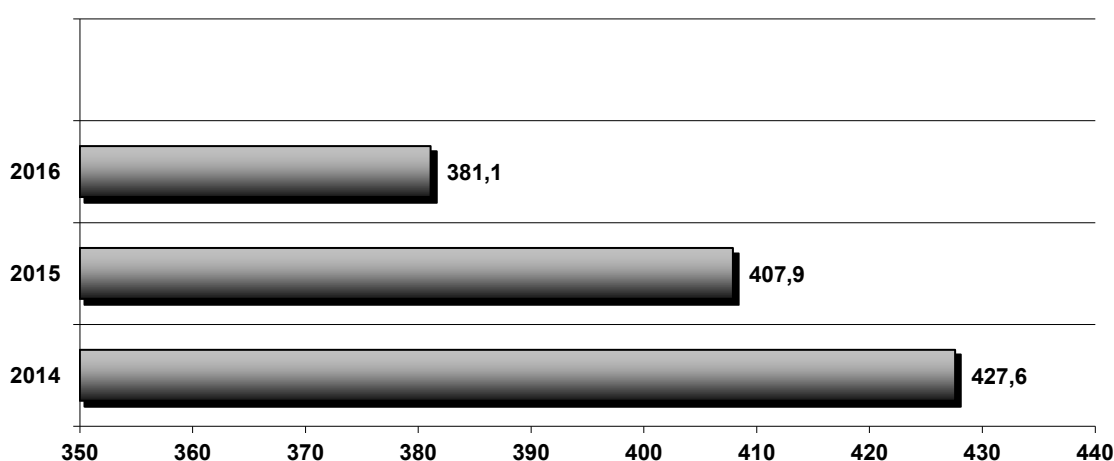


Рисунок 2. Динамика объема отгруженной полиграфической продукции (работ, услуг) в Орловской области за 2014 – 2016 гг., млн. руб.

Из рисунка видно, что объемы продукции рынка полиграфической продукции Орловской области снижаются в стоимостном выражении, сокращение в 2016 г. составило 26,8 млн. руб. по сравнению с 2015 г., а в 2015 г. к 2014 г. – 19,7 млн. руб. Падение общего объема отгруженной полиграфической продукции за 2014 – 2016 гг. равнялось почти 11%, что, несомненно, обусловлено общим системным кризисом в полиграфическом производстве.

Характеризуя производственную деятельность полиграфических предприятий Орловской области, следует отметить, что значения индекса производства за 2011 – 2016 гг. показывают неравномерное изменение объема производства полиграфической продукции, увеличиваясь в 2011 – 2013 гг. и 2015 г., но падая в 2014 г. и 2016 г. (рисунок 3) [1, 6].

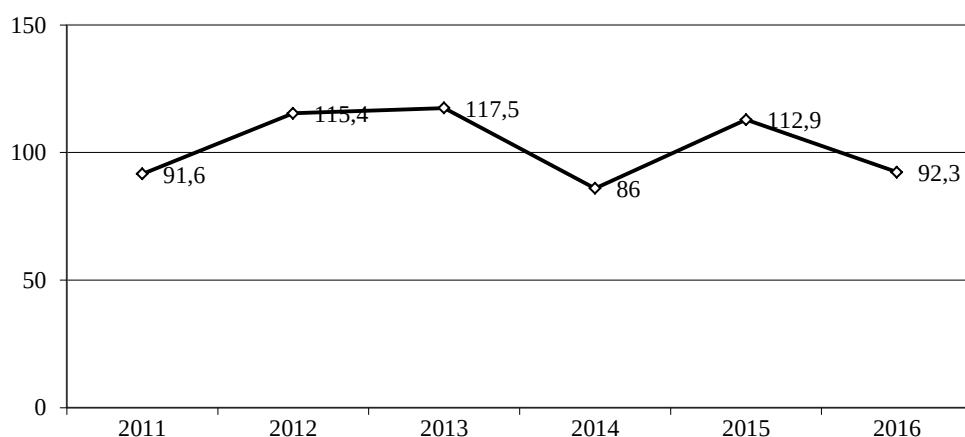


Рисунок 3. Динамика индекса производства полиграфической продукции в Орловской области за 2011 – 2016 гг., в % к предыдущему году

Из рисунка видно, что производство полиграфической продукции существенно снизилось в 2016 г. по сравнению с 2015 г. и составило 92,3% против 112,9%, что связано с падением количества заказов, сокращением тиражей и номенклатуры реализуемой продукции орловскими компаниями, замораживанием проектов, свертыванием бизнеса.

Продолжая исследование полиграфического рынка Орловской области, нельзя не остановиться на кадровом обеспечении полиграфических предприятий и уровне начисленной заработной платы в период 2011 – 2016 гг. (рисунок 4) [1, 6].

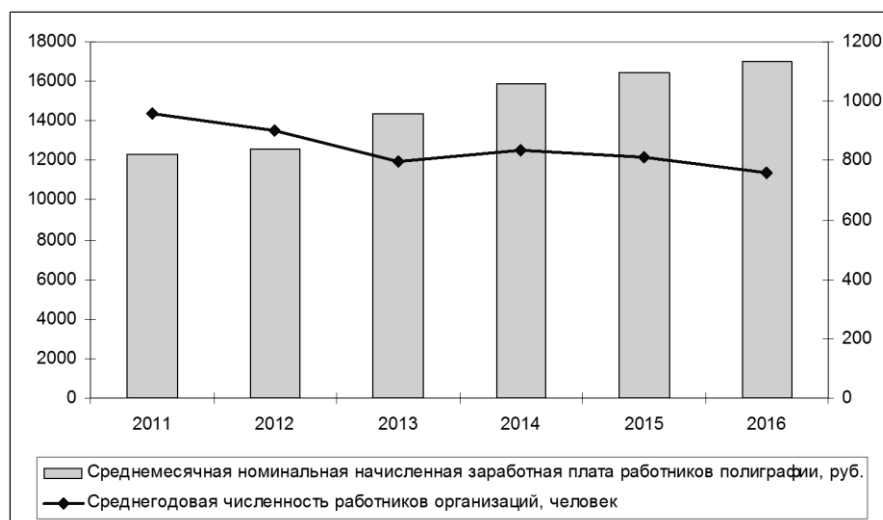


Рисунок 4. Уровень заработной платы и численность работников полиграфических предприятий Орловской области в 2011 – 2016 гг.

Как видно из рисунка, численность работников полиграфии по Орловской области стремительно снижается за 2011 – 2016 гг. Если в 2011 г. количество занятых в полиграфической отрасли составляло 959 человек, то в 2016 г. всего лишь 757 человек. Общее падение численности работников полиграфических предприятий за исследуемый период определено на уровне 21%, что связано с сокращением количества объектов и проведёнными оптимизационными мероприятиями в отрасли.

При этом нельзя не отметить, что уровень заработной платы работников полиграфических предприятий наоборот увеличивается за период 2011 – 2016 гг., хотя и незначительными темпами, существенно отставая от среднеобластного уровня и оставаясь минимальным. Так в 2014 г. по сравнению с 2013 г. рост данного показателя составлял 10,5%, в 2015 г. в сравнении с 2014 г. - 3,6%, а в 2016 г. к 2015 г. достиг всего лишь 3,4%. Это обусловлено сокращением бюджета

предприятий, а также снижением спроса на полиграфические услуги и продукцию [1, 2, 3].

Среди других причин, связанных с сокращением численности и невысоким уровнем заработной платы в полиграфической отрасли Орловской области за 2014 – 2016 гг., можно отметить несовершенство управления и бесперспективность применяемых кадровых технологий, непродуманная система роста квалификации и обновления компетенции персонала, что соответственно снижает конкурентоспособность предприятий отрасли [7].

Проследим изменение таких важных для отрасли составляющих, как инновационная и инвестиционная активность полиграфических предприятий за 2014 – 2016 гг., отражающее интенсивность и характер осуществляемой инновационной и инвестиционной деятельности, формирование и вложение капитальных ресурсов, а также способность к мобилизованию необходимого потенциала в Орловской области (таблица 1) [1, 6, 7].

Таблица 1

Динамика инновационной и инвестиционной активности полиграфических предприятий Орловской области за 2014 – 2016 гг.

Показатель	2014	2015	2016
Число организаций, реализующих технологические инновации, ед.	2	1	1
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %	6,5	3,2	3,2
Объем инновационной продукции предприятий, осуществлявших технологические инновации, млн. руб.	0,1	0,2	2,3
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	13,1	1,8	0,8

Как видим из таблицы, позитивных тенденций в области инновационной деятельности на орловских полиграфических предприятиях не наблюдается – имеется лишь одна организация, выполняющая технологические инновации в

регионе. При этом доля полиграфических предприятий, осуществлявших инновации, в общем количестве организаций данной отрасли также невелика и составляла лишь 3,2% как в 2015 г., так и в 2016 г., что связано, в первую очередь, отсутствием спроса на продукцию и неустойчивым развитием полиграфического бизнеса. Анализируя инвестиционную активность полиграфических предприятий Орловской области, также отметим падение уровня инвестиций в основной капитал, причем к 2016 году ситуация ухудшилась, сократив инвестиции в основной капитал с 13,1 млн. руб. в 2014 г. до 0,8 млн. руб., что вероятно вызвано сокращением объема производства в полиграфии, снижением финансирования, нестабильной экономической ситуацией в стране.

В заключении исследования изучим финансовые результаты полиграфических предприятий Орловской области за 2011 – 2016 гг. (таблица 2) [1, 6, 7].

Таблица 2

Динамика финансовых результатов полиграфических предприятий
Орловской области за 2011 – 2016 гг.

Показатель	2014	2015	2016
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	-5,9	-23,5	6,9
Удельный вес убыточных полиграфических организаций, %	66,7	50,0	25,0
Рентабельность продукции (работ, услуг), %	-4,1	-10,9	-10,7

Из таблицы видно, что в 2014 – 2015 гг. сальдированный финансовый результат по полиграфии Орловской области имел отрицательное значение, что говорит о превышении расходов над доходами в целом по отрасли, при этом в 2016 году полиграфическим предприятиям удалось избавиться от убыточности и выйти на

положительный уровень, т.е. получить некоторый объем прибыли, позволяющий им функционировать и работать на рынке региона.

Однако рентабельность проданных товаров по полиграфии за период 2014 – 2016 гг. имеет отрицательные значения, оставаясь практически на одном уровне убыточности. Удельный вес убыточных полиграфических организаций, хотя и снизился к 2016 г. в 2 раза по сравнению с 2015 г., все же остается на высоком уровне, достигая значения 25%, что возможно обусловлено формируемой политикой укрупнения полиграфических компаний посредством объединения или перехода убыточных предприятий на баланс более прибыльных организаций.

Таким образом, за период 2014 – 2016 гг. состояние и развитие полиграфической отрасли Орловской области в целом негативное, ее более динамичному развитию препятствуют факторы, характерные и для общероссийского рынка полиграфии, среди которых первоочередными можно назвать высокие таможенные пошлины на ввоз бумаги, отсутствие гибких схем финансирования, а также отсутствие квалифицированного персонала и неэффективность управления кадрами на полиграфических предприятиях региона [4, 5]. Вместе с тем, цены на материалы и полиграфические услуги растут, предприятия полиграфии пытаются найти аналоги качественной бумаги, ухудшая тем самым качество продукции в связи с высокой стоимостью зарубежного сырья, наблюдается значительный отток рекламодателей, за счет которых выживала и развивалась полиграфия, а также происходит снижение тиражности и выхода новых изданий и, как следствие, увеличение конкуренции на рынке полиграфии. Поэтому, развитие полиграфических предприятий Орловской области в дальнейшем должно быть направлено на снижение себестоимости выпускаемой продукции, акцентировано на производстве нетиповых заказов и индивидуальном

подходе к каждому клиенту, а также ориентировано на дополнительную загрузку мощностей.

Подводя итоги исследования экономического состояния полиграфической отрасли в Орловской области, представим основные тенденции и направления развития на рисунке 5.

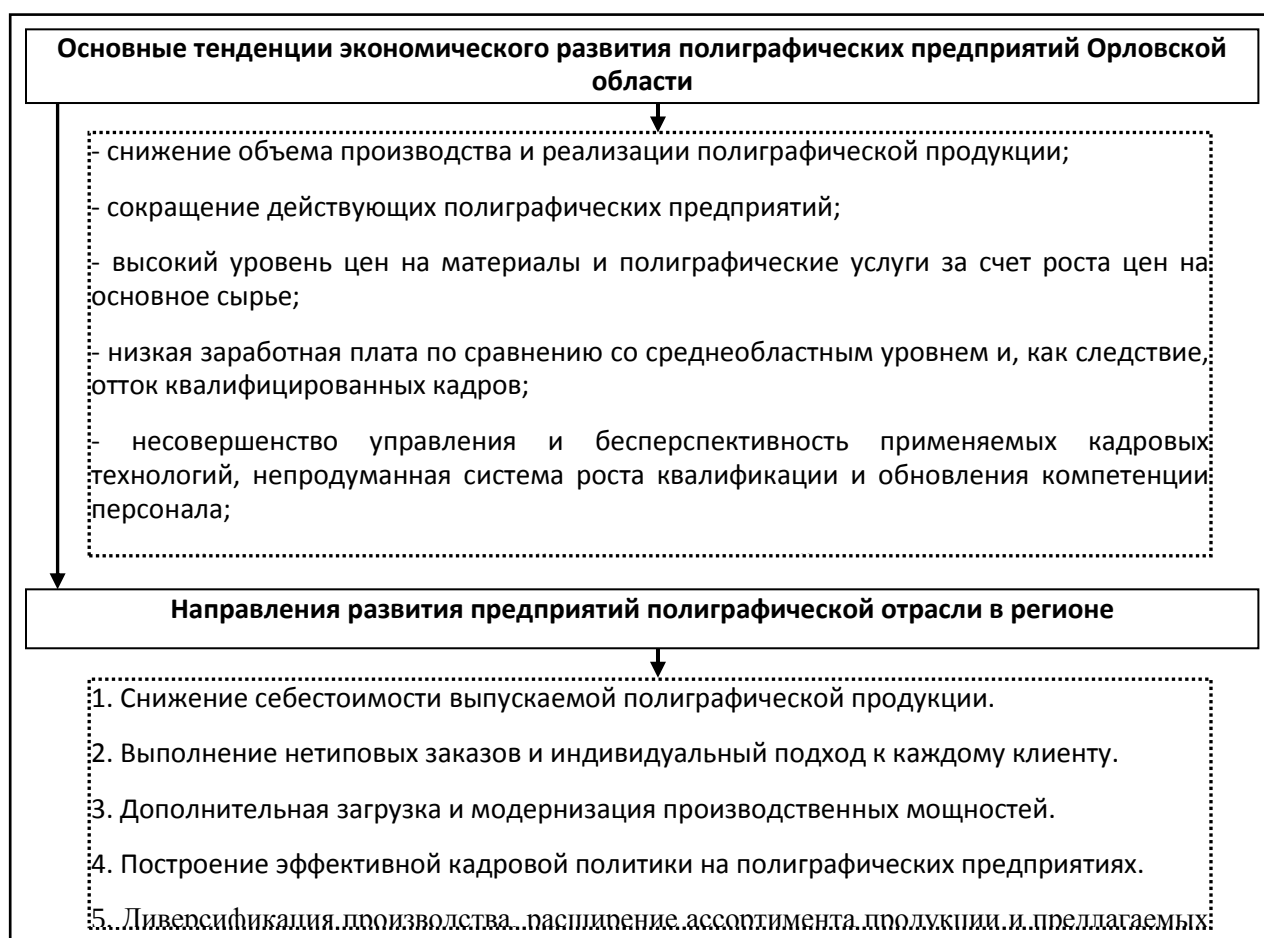


Рисунок 5. Основные тенденции и направления развития полиграфической отрасли в Орловской области

Таким образом, полиграфическим предприятиям Орловской области

необходимо усиленно совершенствоваться в направлении организации работы и ведения бизнеса, определив основной вектор развития полиграфической деятельности и его место в сфере полиграфии, исходя из традиционных и перспективных возможностей

Библиографический список

1. Орловская область в цифрах. 2011-2016 [Текст]: краткий стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2017. – 249 с.
2. Официальный информационный портал министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / Москва. Режим доступа: www.economy.gov.ru.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Текст]: стат. сб. – М.: Росстат, 2016. – 1326 с.
4. Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития [Текст]: отраслевой доклад / Под общей ред. В.В. Григорьева. – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2016. – 81 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2016 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/year/year16.pdf.
6. Социально-экономическое положение Орловской области за 2016 год [Текст]: краткий стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 2016. – 70 с.
7. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебно-методическое пособие для высшего профессионального образования / С.А.

Измалкова, А.В. Семенихина, О.И, Морозова, Т.А. Головина, А.Н. Куприянов. – Орел.: Госуниверситет - УНПК, 2013. – 145 с.

УДК 338.3.01

Тополева Т.Н. Развитие бережливого производства как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия

Lean production development - competitiveness factor of industrial enterprise

Тополева Татьяна
Николаевна

Кандидат экономических наук, научный сотрудник Удмуртского
филиала Института Экономики Уральского отделения РАН

Topoleva Tatyana
Nikolaevna

Candidate of economics, research associate, Udmurt Affiliate of IE,
RAS Ural Branch

Аннотация: Статья посвящена изучению проблематики развития бережливого производства в российских условиях и разработке перспективных предложений по внедрению инструментов бережливого производства на предприятиях промышленности. Исследованы основные идеи концепции управления предприятием на основе lean-production. Рассмотрены основные инструменты бережливого производства: принцип Кайдзен, концепция 5S, технология TPM, системы MES и SAP, методы мотивации персонала, а также опыт внедрения бережливого производства на предприятии «Концерн Калашников».

Ключевые слова: бережливое производство, производственная система, концепция управления, оптимизация затрат, эффективность, конкурентоспособность.

Abstract: The aim of this article speaks to study the problems of lean production in the Russian conditions and the development of promising proposals for the introductions of the concept of lean production enterprise in the industry. The basic ideas of the concept of enterprise management based on lean production. The article describes main tools: Kaizen, 5S, TPM, MES and SAP systems, methods of motivating staff. This case study reviews experience of implementation lean production in enterprise Concern Kalashnikov.

Keywords: lean production, production system, management concept, optimization of costs, efficiency, competitiveness.

В современных рыночных условиях многие предприятия повышают эффективность своей деятельности за счет различных инструментов и методов организации производства. Целый ряд компаний, являющихся мировыми индустриальными лидерами в своих отраслях, успешно реализуют производственную систему на основе принципов бережливого производства –

lean production. Компании Ford, Boeing, Scania, Alcoa, Airbus, Xerox и др. приняли за основу данную концепцию. С 2004 г. практика lean production внедряется и на российских предприятий. Отечественные производители, включая Росатом, РУСАЛ, Алмаз-Антей, ОСК, ГАЗ, КАМАЗ, Концерн Калашников и др. приступили к построению производственных систем, ориентируясь на корпоративную философию, разработанную в 50-е годы 20 века на японских предприятиях Toyota Motor Corporation [6]. Следует отметить, что многие теоретические и практические моменты бережливого производства успешно внедрялись в этот же исторический период в автомобильной промышленности США, авиационной промышленности Германии, а также в оборонной и гражданской промышленности СССР. Заслуга японских исследователей в том, что они все детально систематизировали, стандартизировали, разработали терминологию и сделали методику доступной для человека любого уровня квалификации.

Основная цель методик бережливого производства состоит в повышении операционной эффективности. Необходимо системно снижать издержки и все виды потерь, снижать цену без снижения прибыли, стремиться к улучшению качества и потребительских свойств продукции, наращивать скорость движения потока создания ценности, повышать конкурентоспособность продукции и предприятия. Для эффективного управления производственными процессами высшее и среднее руководство, специалисты должны отслеживать и анализировать существующие процессы и происходящие изменения непосредственно на рабочих местах, где создается основной продукт компании [2, с.31]. Инструменты бережливого производства позволяют рассмотреть всю цепочку продвижения продукции по лабиринту бизнес-процессов предприятия –

от склада до отгрузки, выделив в ней этапы и состояния материального потока, на которых предприятие несет потери. Правильное понимание причин неэффективности компании на уровне отдельных операций позволяет устранить или сократить затраты на выполнение операций, не создающих добавленной ценности.

Обучение специалистов Концерна Калашников методам и инструментам бережливого производства, стратегического планирования и управления проектами стартовало в 2015 г. Все мероприятия осуществлялись в рамках Программы развития производственной системы предприятия до 2020 г. Данная Программа представляет собой организационный инструмент, который в будущем позволит значительно повысить эффективность предприятия, используя его производственную и технологическую платформу. Основными приоритетами Программы развития являются увеличение валовой выручки и объемов выпускаемой продукции в три раза. 40 экспертов получили знания для формирования бережливой производственной среды, и в дальнейшем приступили к передаче опыта непосредственно в цехах предприятия. Объем инвестиций в проект обучения персонала в 2015-2016 гг. составил 70 млн. рублей. В 2017 г. эффект от реализации проекта комплексного совершенствования производственной системы был достигнут за счет сокращения на 20% сроков подготовки производства к выпуску серийной продукции, сокращения на 30% оборотного капитала, а также сокращения затрат на содержание активов. Эти меры способствовали своевременному серийному выпуску и поставке больших объемов продукции.

Для реализации методов бережливого производства в качестве пилотного (эталонного) участка был выбран механический участок производства

высокоточной техники, на котором производятся 16 номенклатур различных деталей. Главным критерием при выборе пилотного участка является скрытый потенциал возможностей получения как можно большего эффекта за короткое время, причем эффект должен быть сразу виден и осязаем. Это очень важно в методике бережливого производства, т.к. видимые положительные результаты нацеливают на продолжение работ внедрения изменений.

Руководитель проекта в области совершенствования производственной системы создал рабочую группу, включающую представителей всех служб, связанных с достижением поставленной цели: экономист, технолог, плановый отдел, производственный цех. Далее были разработаны планы по направлениям: производство, персонал, качество, 5S, логистика.

Подробнее рассмотрим какие мероприятия были проведены на пилотном участке проекта:

1. Диагностика участка.

На данном этапе был определен потенциал для улучшений. В частности, проведена диагностика оборудования, анализ выполнения плана по производству, анализ уровня продукции, проходящей поток с первого раза, проблемные места по загрузке оборудования. Важным было понимание картины будущего состояния и выбор методов и инструментов бережливого производства, которые можно было эффективно применить.

2. Постановка целей.

Цели должны быть сложными, но достижимыми. Здесь следует соблюсти баланс. Эксперты в группе, уже имеющие опыт преобразований, показывают каким образом достигаются поставленные цели для наибольшего эффекта.

Большое влияние имеет поддержка руководства. Для пилотного участка были поставлены следующие цели:

- рост производительности труда на 30%
- выполнение плана на 95% по объемам и номенклатуре продукции
- загрузка оборудования на 95%
- качество: FIT 98%
- достижение уровня 3S по системе 5S
- внедрение элементов TPM (всеобщего обслуживания оборудования)
- внедрение SMED (быстрая переналадка)

3. Картирование потока.

Картирование потока создания ценности – это метод анализа материального потока, показывающий его узкие проблемные места и помогающий перестроить поток максимально эффективным образом. На пилотном участке применили классический ABC-анализ и картирование, обнаружив пересекающиеся потоки, а также излишнее перемещение продукции и персонала. В результате был выявлен потенциал по высвобождению площадей и выравниванию загрузки на пилотном участке.

4. 5S

В концепции бережливого производства 5S (улучшение рабочего места и его организации) является наиболее распространенным и фундаментальным методом, который позволяет стабилизировать производственный процесс и повысить лояльность персонала. Его реализация дает понять коллективу, что улучшения в первую очередь должны начинаться с рабочих мест. На рабочих местах пилотного участка была произведена уборка, закуплен новый инструмент, удалено все ненужное, оборудование перекрашено в светлый цвет для эстетического эффекта,

размечены зоны хранения деталей, тара приведена к единому виду, кроме того, были разработаны стандарты рабочих мест и шкафов с инструментами. Мероприятия по организации рабочих мест проводились с помощью зоны красных ярлыков. В результате участок достиг уровня 3S по системе 5S.

5. Изменение потока.

В результате анализа потока, некоторые рабочие места были перемещены по потоку. Оборудование переставлено в соответствии с технологической цепочкой. Новая расстановка способствовала сокращению незавершенного производства и уменьшению времени исполнения заказов на участке. По данным статистики был рассчитан объем партии при передаче между станками. Буферные запасы в новых условиях пересчитываются в зависимости от планов производства каждый месяц. Таким образом, все потоки стали проходить по одному большому кругу, без пересечений.

6. TPM

Всеобщее обслуживание оборудования – это постоянная работа по повышению его эффективности и формированию нового отношения к его работе. Каждое предприятие, начинающее внедрять данную методику берет из TPM определенный набор подходов. Наиболее популярным в России является автономное обслуживание оборудования (АО) – это обслуживание оборудования силами оператора и формирование отношения к оборудованию, как к своему собственному. На пилотном участке были внедрены графики уборки и стандарты АО. Все комплекты стандартов были визуализированы для работников и размещены непосредственно на рабочих местах, что позволило быстро и качественно доносить информацию работникам и контролировать соблюдение требований. Показатель общей эффективности работы оборудования

подлежит ежемесячному анализу. Для снижения простоев оборудования применен метод SMED (быстрая переналадка). Существующие на участке переналадки подверглись анализу и были максимально сокращены по времени.

7. Кайдзен

Далее была поставлена задача вовлечения работников в процесс непрерывных улучшений путем подачи и реализации предложений непосредственно от персонала. Организован стенд, посвященный Кайдзен с подробной инструкцией по подаче предложений. Раз в неделю ответственный собирает предложения и каждое рассматривает специальная комиссия. Предложение может быть принято, доработано, либо отклонено. Для каждого работника существует обратная связь по поводу его предложений. Лучшие предложения и лица тех, кто их подал на рассмотрение размещаются на доске почета. Руководство награждает наиболее отличившихся работников, предложения которых приносят ощутимый экономический эффект.

8. Управление из места создания ценности

Деятельность в направлении бережливого производства невозможна без оперативного решения проблем и оперирования достоверными данными, которые получены из места создания ценности (SFM) На пилотном участке были введены ежедневные совещания длительностью 5 минут, на которых сопоставлялись планы по производству и фактическое положение дел. Вся информация визуально отображается на стендах для того, чтобы все рабочие видели ее максимально объективно. Темп работы, качество, производительность оборудования, результаты, дефекты и т.д. Проблемы, выявленные на участке, ежедневно записываются в листе проблем. Руководитель проекта назначает ответственных за решение проблем. Сложные проблемы, связанные с другими службами, доводятся

до дирекции предприятия. Серьезным улучшением на пилотном участке стало подключение MES системы (системы управления производственными процессами): каждый рабочий в начале смены заносит свои данные в систему (табельный номер, оборудование) и берет деталь в работу в соответствии со сменным заданием. Далее, с помощью мониторов задание отслеживается. С помощью системы анализируется работа оборудования, причины снижения загрузки в разрезе наиболее распространенных причин. На основании существующей информации принимаются оперативные решения по воздействию на производственный процесс. С появлением MES значительно улучшилась реакция ремонтных служб, оперативно распределяется номенклатура по оборудованию. В дальнейшем планируется связать систему MES с системой SAP для учета заработной платы и премии, автоматизации учета материалов и оптимизации системы планирования.

9. Наглядная агитация

На мониторах, расположенных на пилотном участке во время рабочей смены постоянно показывают ролики по реализации методов и инструментов бережливого производства, выводятся данные по качеству, плановые и фактические данные по производству. Если ранее рабочие не интересовались как их выполнение задания влияют на выполнение плана в целом, то сейчас ситуация изменилась и они сами предлагают идеи улучшения и активно вовлекаются в процесс преобразований производственной системы.

Таким образом, на пилотном участке Концерна Калашников была проделана огромная работа по внедрению методов бережливого производства. В будущем планируется довести уровень FIT и соблюдение технологий до 100%, выполнение плана до значения 100%, а также достичь показателей 0% травм на производстве,

0% брака. Специалисты по программе развития производственной системы продолжают активную работу в данном направлении. Опыт пилотного участка быстро распространился по предприятию.

В настоящее время в Концерне Калашников открыта лаборатория процессов lean production, состоящая из 8 модульных зон обучения, имитирующих полноценное производство, а также классы визуального менеджмента производственного анализа. В 2016 г. учебно-практическую подготовку в лаборатории прошли 3 тысячи сотрудников предприятия.

Внедрение методов бережливого производства способствовало росту производительности труда на предприятии в 2016 г. в 2,4 раза по сравнению с 2014 г. - до 1,8 млн. рублей на одного работающего в год. В два раза повысилась скорость обработки серийных деталей. В 2016 г. была осуществлена реконструкция сборочного цеха оружейного производства, произведена замена устаревших систем управления конвейерных линий и построения новых потоков сборки по стандартам бережливого производства. Возведен новейший логистический центр, позволяющий организовать систему автоматизированного хранения и движения материалов и продукции.

Концерн Калашников представляет собой пример успешного развития и модернизации предприятия. Руководство концерна делает ставку на внедрение инновационных технологий и запуск в производство новых видов продукции. В развитие и модернизацию за последние два года инвестировано более 3 млрд. рублей. Повышение общей производственной эффективности стало залогом сохранения экспортного потенциала предприятия и роста конкурентоспособности флагмана российского оружейного производства.

Библиографический список

1. Бережливое производство: внедрение без сопротивления [Электронный ресурс] / Портал «Финансовый эксперт»
:https://delovoymir.biz/berezhlivoe_proizvodstvo_vnedrenie_bez_soprotivleniya.html (дата обращения 22.09.2017).
2. Голяков С.М. Современная производственная система предприятий// Сборник научных статей «Проблемы взаимодействия хозяйствующих субъектов реального сектора экономики России: финансово-экономический, социально-политический, правовой и гуманитарный аспекты» СПб.: Институт бизнеса и права, 2014. – 125 с.
3. Дж. Вумек, Д. Джонс. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 472 с.
4. Кононова В.Ю. Модернизация производственных систем на российских промышленных предприятиях: оценка влияния, масштабы применимости и содержание государственной политики. М.: Высшая школа бизнеса МГУ, 2-12. – 59 с.
5. Реализация Лин-программ в России // Генеральный директор. Управление промышленным предприятием. 2012. - №9. – 68 с.
6. Эффективное производство [Электронный ресурс]: http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/lin-tehnologii-saturn.html.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.5

Рыжикова Т.П., Никоноров В.М. Эффективный контракт как ресурс повышения финансовой устойчивости

Effective contract as a resource to improve financial sustainability

Рыжикова Т.П., Никоноров В.М.

1. Магистрант ВТЭШ. Санкт-Петербургский
политехнический университет Петра Великого
г. Санкт-Петербург

2. К.э.н., доцент ВТЭШ

Ryzhikova T.P., Nikonorov V.M.

1. Master of WTESH. St. Petersburg Polytechnic University
of Peter the Great, St.Petrurgburg

2. PhD, Associate Professor VTESH

Аннотация: Статья посвящена вопросу оптимизации затрат на оплату труда с целью увеличения уровня финансовой устойчивости предприятия (на примере ООО «Эйлер»). Авторы рассмотрели основные показатели деятельности предприятия и выявили ряд проблем в процессе управления трудовыми ресурсами, а также снижение уровня финансовой устойчивости. В целях оптимизации затрат по труду и повышения уровня финансовой устойчивости авторы предложили применить эффективный контракт.

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, производительность труда, эффективный контракт, фонд оплаты труда.

Abstract: Article is devoted to a question of optimization of labor costs for the purpose of increase in level of financial stability of the enterprise (on the example of LLC Euler). Authors have considered key indicators of activity of the enterprise and have revealed a number of problems in process of management of a manpower and also decrease in level of financial stability. For optimization of cost of work and increase in level of financial stability authors have suggested to apply the effective contract.

Keywords: Financial stability, labor productivity, an effective contract, a payroll fund.

Исследование финансовой устойчивости является актуальной задачей в рыночной экономике. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущества перед другими предприятиями в привлечении инвестиций, в

получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. [1]

При изыскании путей повышения финансовой устойчивости огромную роль играют внутренние резервы предприятия, среди которых трудовые ресурсы имеют ключевое значение. [2]

Рассматриваемое в статье предприятие – ООО «Эйлер». Фирма работает на рынке общестроительных работ с 2006 года. За это время через организацию прошли сотни самых разнообразных проектов – от ремонта квартир до подрядных работ на крупных заводах и в торговых центрах, возведения жилых домов и зданий из металлоконструкций. Финансово-экономические аспекты системного подхода к работе предприятия сферы услуг рассмотрены в [3,4,5,6].

Экономические показатели ООО «Эйлер» приведены в табл.1.

Таблица 1

Основные экономические показатели ООО «Эйлер» за 2014-2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка, тыс. руб.	152 545	135 202	122 564	-17 343	-12 638	88,63	90,65
2.Себестоимость, тыс. руб.	119 562	106 545	87 564	-13 017	-18 981	89,11	82,18
3.Прибыль от продаж, тыс. руб.	23 097	18 875,00	29 552	-4 222	10 677	81,72	156,57
4.Чистая прибыль, тыс. руб.	25 920,00	22 779,00	29 306	-3 141	6 527	87,88	128,65
5.Среднесписочная численность работающих, чел.	164	140	122	-24	-18	85,37	87,14
6.Фонд оплаты труда	46 382	43 154	43 272	-3 228	117	93,04	100,27

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
7.Среднемесячная заработная плата, руб./чел.	23 568	25 687	29 557	2 119	3 870	108,99	115,07
8.Производительность труда, тыс. руб./чел.	930,15	965,73	1 004,62	35,58	38,89	103,82	104,03
15.Рентабельность продаж, %	15,14	13,96	24,11	-1,18	10,15	х	х
16. Рентабельность активов, %	18,07	16,25	22,67	-1,81	6,42	х	х
17. Рентабельность основных средств, %	214,95	185,89	244,15	-29,06	58,26	х	х
18. Коэффициент концентрации собственного капитала	0,13	0,08	0,05	-0,05	-0,03	х	х
19. Коэффициент финансовой зависимости	7,50	12,02	18,60	4,52	6,59	х	х
20. Коэффициент концентрации заемного капитала	0,87	0,92	0,95	0,05	0,03	х	х
21. Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,50	0,92	1,61	0,42	0,69	х	х
22. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,27	0,52	0,70	0,26	0,18	х	х
23. Коэффициент структуры заемного капитала	0,06	0,10	0,13	0,04	0,03	х	х
24. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	6,50	11,02	17,60	4,52	6,59	х	х

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
25. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,64	0,91	1,88	0,26	0,98	х	х
9. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	6,50	11,02	17,60	4,52	6,59	х	х
10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,04	-0,02	-0,03	-0,06	-0,02	х	х

Анализируя качественную составляющую приведенных в табл. 1 показателей можно заметить, что выручка ООО «Эйлер» имеет негативную динамику в виде непрерывного снижения, что говорит об уменьшении деловой активности предприятия, а также снижении объема деятельности предприятия. Несмотря на негативные тенденции в динамике выручки от продаж можно заметить, что в 2016 г. прибыль от продаж резко увеличивается относительно 2014-2015 гг., что свидетельствует о внедрении в деятельность предприятия мощного механизма экономии, что привело к превалированию темпов роста прибыли от продаж над динамикой выручки ООО «Эйлер». Данную ситуацию можно также рассматривать как результат от приведенного в действие механизма антикризисного управления в период нестабильной экономической ситуации.

Стоит также обратить особое внимание на управление фондом оплаты труда и среднесписочной численностью организации. Как видно из приведенных в табл.

1 данных, то среднесписочная численность рассматриваемого предприятия снижается к концу рассматриваемого периода. Данный факт можно связать с уменьшением объема деятельности организации. Что касается производительности труда, то данный показатель имеет положительную динамику по сравнению с 2014-2015 гг. Данный факт свидетельствует о повышении эффективности управления персоналом и о комплексе антикризисных мер, который включил в себя и инструменты управления персоналом ООО «Эйлер». Можно заключить, что организация имеет эффективную политику управления трудовыми ресурсами.

Наряду с увеличивающейся эффективностью управления численностью персонала ООО «Эйлер» можно отметить, что темпы роста средней заработной платы превалируют над темпами роста производительности труда, что говорит о перерасходе фонда оплаты труда. Повышение заработной платы в период экономического спада и общего снижения объема деятельности предприятия – нерационально. ООО «Эйлер» не имеет пропорционального соотношения между темпами роста средней заработной платой и производительности труда, следовательно, предприятие несет необоснованные расходы денежных средств на оплату труда в период 2014-2016 гг.

Указанная выше информация свидетельствует о необходимости пересмотра принципов управления персоналом ООО «Эйлер», т.к. заработная плата и начисления по фонду оплаты труда являются составной частью себестоимости оказываемых услуг, и в случае перерасхода фонда оплаты труда предприятие имеет тенденцию снижения валовой прибыли.

В качестве оптимального направления в решении выявленных проблем можно предложить переход от стандартной системы оплаты труда и контроля

производительности к принципу управления трудовыми ресурсами на основе эффективного контракта, который в максимальной степени помог бы решить создавшуюся проблему превышения темпов роста средней заработной платы над темпами роста производительности труда.

Сущность эффективного контракта заключается в увязке стимулирующей и компенсационной части заработной платы с конкретными функциональными обязанностями. Каждой функциональной обязанности присваивается свой поправочный коэффициент в процентном соотношении, приведем примерную таблицу поправочных коэффициентов для сотрудника бухгалтерии (табл.2):

Таблица 2

Примерный перечень поправочных коэффициентов для сотрудника бухгалтерии при определении заработной платы за месяц

Наименование работы	Поправочный коэффициент, %
Внесение банковских выписок в базу 1С: «Бухгалтерия»	5%
Заполнение и отправка платежных поручений в системе «Клиент-банк»	4,5 %
Взаимодействие с отделом продаж в рамках отражения договоров в базе 1С: «Бухгалтерия»	3 %
Прочие	87,5%
ИТОГО	100 %

Помимо основного перечня поправочных коэффициентов необходимо также ввести и сетку понижающих коэффициентов, которая бы в значительной степени стимулировала бы работников ООО «Эйлер» к максимальному эффекту от трудовой деятельности. Сетка понижающих поправочных коэффициентов приведет к снижению итоговой величины заработной платы за месяц при

периодических нарушениях принципов ведения бухгалтерского учета в ООО «Эйлер» (в части трудовых функций сотрудников бухгалтерии).

В результате приведенной выше информации можно заключить, что предлагаемые к внедрению в процесс управления производительностью труда и фондом оплаты труда сетки поправочных коэффициентов к базовой величине оклада работника предприятия, тесно увяжут темпы роста производительности труда с темпами роста средней заработной платы. Подобные тарификационные сетки как базового, так и понижающего типов, необходимо разработать для каждой штатной единицы на рассматриваемой предприятии.

Приведем показатели перерасхода (экономии) фонда оплаты в табл.3.

Таблица 3

Показатели фонда оплаты труда ООО «Эйлер»

№ п/п	Наименование показателя	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, (%)	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	Индекс роста средней заработной платы	1,06	1,09	1,15	0,03	0,06	102,82	105,57
2	Индекс роста производительности труда	1,08	1,04	1,04	-0,04	0,00	96,13	100,19
3	Сумма +экономии/ - перерасхода фонда оплаты труда	77,30	-185,92	-398,10	-263,23	-212,17	-2,4 раза	-2,14 раза
4	Социальные взносы, уплачиваемые по сверхлимитным размерам фонда оплаты труда, тыс. руб.	0,00	56,15	120,23	56,15	-64,08	х	+2,14 раза

№ п/п	Наименование показателя	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, (%)	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
5	Общая сумма перерасхода по фонду оплаты труда и социальным взносам (п.8 + п.7)	77,30	242,07	518,32	164,77	-353,55	+3,13 раза	+2,14 раза

Как видно из табл. 3, годовая сумма перерасхода фонда оплаты труда вместе с расходами на социальные взносы составила в 2016 г. 518,32 тыс. руб. Можно сделать вывод, что ООО «Эйлер» имеет неэффективную политику управления фондом оплаты труда и необоснованно увеличивает уровень себестоимости производимой продукции или оказываемых услуг в виду того, что расходы на оплату труда включаются в себестоимость произведенной продукции или оказанных услуг.

Далее оценим эффективность внедрения эффективного контракта и снижения расходов по фонду оплаты труд. При оценке эффективности данного мероприятия будем исходить из следующих параметров: величину излишних расходов по оплате труда (518,32 тыс. руб.) примем как прогнозную на 2017 г. в случае отказа от внедрения эффективного контракта. Фонд оплаты 2014-2016 гг. значительно превалирует над суммой собственного капитала, следовательно, он будет формироваться за счет заемного капитала, т.е. при сокращении сверхлимитных расходов по фонду оплаты труда будет снижаться доля заемного капитала. Уменьшение перерасхода по фонду оплаты труда уменьшит себестоимость производимых товаров (оказанных услуг). Условно примем факт, что сумма перерасхода по себестоимости включена в состав продукции, по

которой у ООО «Эйлер» на конец 2016 г. дебиторская задолженность. В результате определенных таким образом условий, структура актива и пассива снизится пропорционально на 518,32 тыс. руб. (табл.4).

Таблица 4

Оценка эффективности внедрения эффективного контракта и

№ п/п	Показатели	2016 г.	2017 г. (прогноз)	Изменение, (+,-)
1	Собственный капитал, тыс. руб.	8 413,00	8 413,00	0,00
2	Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	19 556,00	19 556,00	0,00
3	Внеоборотные активы, тыс. руб.	12 128,00	12 128,00	0,00
4	Заемный капитал, тыс. руб.	148 092,00	147 573,68	-518,32
5	Пассив, тыс. руб.	156 505,00	155 986,68	-518,32
6	Актив, тыс. руб.	156 505,00	155 986,68	-518,32
7	Коэффициент концентрации собственного капитала	0,05	0,06	0,01
8	Коэффициент финансовой зависимости	18,60	18,54	-0,06
9	Коэффициент концентрации заемного капитала	0,95	0,95	0,00
10	Коэффициент структуры долгосрочных вложений	1,61	1,61	0,00
11	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,70	0,70	0,00
12	Коэффициент структуры заемного капитала	0,13	0,13	0,00
13	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	17,60	17,54	-0,06
14	Коэффициент маневренности собственного капитала	1,88	1,88	0,00

Как видно из табл. 4, внедрение эффективного контракта в деятельность ООО «Эйлер» будет способствовать увеличению финансовой устойчивости предприятия. При переходе на эффективный контракт, перерасход фонда оплаты труда будет исключен и предприятие не будет иметь дополнительных финансовых издержек.

Библиографический список

1. Барнгольц С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. М.: Финансы и статистика, 2008. – 445 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. В.И. Стражева. – М.: Высшая школа, 2013. – 678 с.
3. Никоноров В.М., Шотт Р. В. Теоретические основы экономики и управления в сфере услуг: Учебное пособие – СПб.: Изд-во СПбПУ, 2017. – 100 с.
4. Никоноров В.М. Классификации систем для управления // Наука Красноярья. 2016.- №5. С. 146-160
5. Никоноров В.М. Устойчивость системы: экономический аспект // Современная научная мысль. 2017. №3. С. 154-158.
6. Никоноров В.М. Финансовый менеджмент: Учебное пособие – СПб.: Изд-во СПбПУ, 2017. – 108 с.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.5; 316.4

Ильвес Э.В., Багирова А.П. Анализ признаков и уровня прекаризации родительского труда: выявление и оценка

Analysis of signs and level of precarity for parental labour: identification and evaluation

Ильвес Эдгар Владиславович, Багирова Анна Петровна

1. аспирант кафедры социологии и технологий государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н.
Ельцина»,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

2. доктор экономических наук, профессор, ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина», Екатеринбург, Российская Федерация

Ilves Edgar, Bagirova Anna

1. Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg,
Russian Federation

2. Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg,
Russian Federation

Аннотация: Одним из основных механизмов воспроизводства человеческого капитала выступает родительский труд. Результативность родительского труда напрямую влияет на количество и качество будущего человеческого капитала страны. Сегодня в России родительскому труду свойственны признаки прекаризации. В статье представлена методика выявления и оценки признаков и уровня прекаризации родительского труда. Предложены показатели, которые могут рассматриваться в качестве индикаторов прекаризации родительского труда по условиям труда. Выделены экономические, социальные и организационные условия труда. Источником информации для анализа стали данные российской официальной статистики. Анализ проводился в динамике за период с 2005 по 2015 годы. Исследование показало, что уровень прекаризации родительского труда в России за последние 10 лет повысился. Стабильность «занятости» в сфере родительского труда, связанные с ним гарантии и защищенность снизились. Наиболее заметной оказалась негативная динамика показателей, отражающих экономические условия родительского труда. В то же время, за период с 2005 по 2015 годы наблюдалось некоторое улучшение организационных условий родительского труда на уровне семьи. Полученные результаты свидетельствуют о наличии ключевых признаков прекаризации родительского труда в России, о произошедшем за последние 10 лет ухудшении условий этого вида труда и его усложнении. Полное представление о прекаризации родительского труда позволит разработать стратегию снижения ее уровня. Преодоление прекаризации родительского труда является одним из важнейших механизмов, направленных на улучшение демографической ситуации и повышение эффективности воспроизводства человеческого капитала в современной России.

Ключевые слова: человеческий капитал, родительский труд, условия труда, прекаризация труда.

Abstract: Parental labour is one of the main mechanisms of the reproduction of human capital. We believe that this type of labour in contemporary Russia has signs of precarity. The paper presents a methodology for assessing the level of precarity of parental labour. We identified variables that could be viewed as indicators for parental labour precarity. Alongside this, we identified economic, social and organisational conditions for labour. Our research showed an increase in the level of precarity of parental labour in Russia in the last 10 years. The most significant was the negative dynamic for indicators reflecting economic conditions of parental labour. At the same time there was a certain improvement in the organisational conditions for parental labour at the family level. A full understanding of the precarity of parental labour will enable the development of strategies to mitigate this precarity. We believe that overcoming the precarity of parental labour is one of the most important mechanisms for improving the demographic situation and increase in efficiency of human capital reproduction in today's Russia.

Keywords: human capital, parental labour, labour conditions, precarity.

Введение

Воспроизводство человеческого капитала осуществляется в различных сферах – семья, система образования, профессиональная деятельность. Роль семьи в этом процессе можно назвать базисной по отношению к другим институтам – именно семья осуществляет первичную социализацию и профессиональную ориентацию индивидов, создает основу для деятельности других институтов, предопределяет характер и эффективность деятельности по формированию человеческого капитала в целом.

Разные исследователи имеют разные точки зрения на то, какие именно элементы человеческого капитала формируется в семье. Так, А. Добрынин и другие говорят о том, что семья формирует запас здоровья, знания, способности, мотивации, духовную стабильность и интеллектуальную мобильность [1]. Боуэн называет в качестве таких элементов мотивацию и энергию [2], Э. Дж. Долан – умственные способности [3], И. Ильинский – капитал здоровья и культуры [4], Г. Беккер – часть общей подготовки [5], Фьюроу – уважение к политической и

социальной стабильности [6], Ф.Б. Власов – культурно-нравственный капитал [7] и т.д. Даже простое упоминание этих точек зрения свидетельствует о том, что роль семьи в формировании человеческого капитала велика. Она заключается во вложениях трудовых, временных, материальных, эмоциональных затрат в воспитание, образование и состояние физического, психологического и интеллектуального здоровья будущего носителя человеческого капитала.

Основным механизмом воспроизводства человеческого капитала выступает родительский труд. Это – сложный и многообразный труд, сочетающий в себе умственные и физические элементы, творческую и рутинную составляющие; как правило, это длительный и постоянный труд, требующий разнообразных и существенных затрат. Результативность родительского труда напрямую влияет на количество и качество будущего человеческого капитала страны. Сегодня в России родительский труд – это значимый и важный для общества труд, но, в то же время, непрестижный и низкостатусный, практически неоплачиваемый труд. Мы считаем, что этому виду труда в современной России свойственны признаки прекаризации.

Тема прекаризации хорошо исследована в работах ученых применительно к профессиональному труду. Такие исследования проводятся в разных странах и относительно разных видов труда. Например, канадские исследователи Селена Чжан и Даниял Зубери анализируют этот феномен с помощью сопоставления трудового законодательства и существующих в стране экономических реалий [8]. Грейг де Пютер обнаруживает растущую прекаризацию нестабильного рынка креативных профессий в США [9]. Ученые, исследуя феномен прекаризации, как правило, предлагают различные механизмы его смягчения – активная политика рынка труда [10], усиление программ социальной защиты [11], и др. Есть работы,

в которых оцениваются меры, реализуемые компаниями и государством для регулирования уровня прекаризации [12].

Целью нашего исследования является выявление и оценка признаков и уровня прекаризации родительского труда в современной России.

Объекты и методы исследования

Уровень прекаризации родительского труда по условиям труда мы предлагаем оценивать через совокупность индикаторов условий этого вида труда. Для их выявления мы последовательно определили условия родительского труда, признаки его прекаризации, совокупность индикаторов для измерения каждого признака.

1. Мы выделили 3 типа условий родительского труда:

- *экономические условия*, создающие основу для материальных инвестиций родителей в человеческий капитал детей;
- *социально-демографические условия*, обеспечивающие такой статус потенциальных субъектов родительского труда в обществе, при котором у них возникает желание включить в свою жизненную стратегию рождение и воспитание детей. Кроме того, этот тип условий связан с демографической структурой населения, задающей объективные возможности реализации родительского труда в тех или иных объемах;
- *организационно-правовые условия*, задающие своего рода «формат», обеспечивающие инфраструктуру для реализации функций родительского труда и возможности его правового регулирования.

2. Мы соотнесли условия реализации родительского труда с известными признаками прекаризации труда [13] (рисунок 1). Пунктирными стрелками

показаны потенциальные взаимосвязи условий и признаков прекаризации родительского труда. Видно, что экономические условия родительского труда определяются отсутствием стабильной занятости, отсутствием гарантий и защищенности субъекта труда, сужением гражданских, политических и экономических прав у субъекта труда. В свою очередь отсутствие гарантий и защищенности, профессиональной самоидентификации и сужение прав у субъектов труда оказывают влияние на социально-демографические условия реализации родительского труда. Отсутствие гарантий и защищенности субъекта труда, сужение его гражданских, политических и экономических прав осложняет организационно-правовые условия родительского труда.

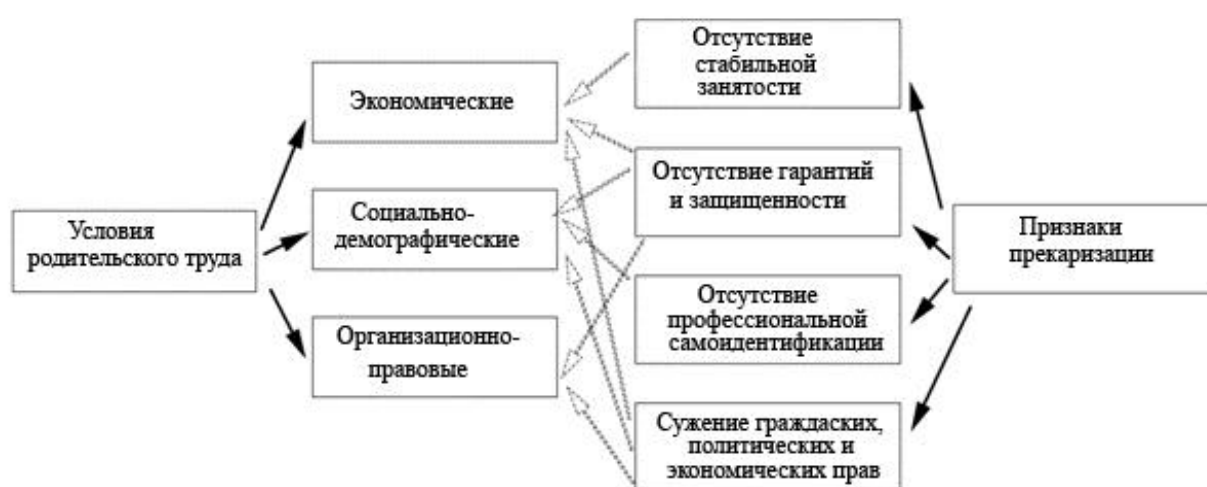


Рисунок 1. Условия и признаки прекаризации родительского труда

Источник: составлено авторами.

3. Мы определили возможные показатели для измерения каждой группы условий родительского труда. Группу экономических условий труда мы предложили анализировать с помощью ряда показателей доходов населения.

Социально-демографические условия труда могут быть измерены через показатели демографической структуры общества, а также субъективные характеристики, связанные с отношением населения к родительству и родителям, мотивы рождения детей. Организационно-правовые условия родительского труда мы предложили изучать через показатели деятельности социальных институтов, задействованных в воспроизводстве человеческого капитала (семья, здравоохранение, образование, право).

4. Использование данных официальной российской статистики наложило определенные ограничения на набор показателей, с помощью которых мы исследовали условия реализации родительского труда. В перечень этих показателей вошли:

- *экономические условия реализации родительского труда:*

- 1) динамика реальных доходов населения;
- 2) доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума;
- 3) удельный вес безработных.

- *социально-демографические условия реализации родительского труда:*

- 1) численность женщин фертильного возраста;
- 2) коэффициент демографической нагрузки;
- 3) коэффициент миграционного прироста населения.

- *организационно-правовые условия реализации родительского труда:*

- 1) соотношение браков и разводов;
- 2) численность врачей всех специальностей в расчете на 10 тысяч человек населения;

3) число организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования, присмотр и уход за детьми.

Сформированный массив данных представлен в таблице 1.

Таблица 1

Показатели условий реализации родительского труда

Условия реализации родительского труда	Годы		
	2005	2010	2015
<i>– экономические условия реализации родительского труда</i>			
1) Динамика реальных доходов населения	111.7	105.4	95.9
2) Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	17.8	12.5	13.3
3) Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более	36.2	30	27.3
<i>– социально-демографические условия реализации родительского труда:</i>			
1) Численность женщин фертильного возраста	32587934	30881569	30309819
2) Коэффициент демографической нагрузки	589	626	740
3) Коэффициент миграционного прироста населения	20	19	17
<i>– организационно-правовые условия реализации родительского труда:</i>			
1) Соотношение браков и разводов	567	526	527
2) Численность врачей всех специальностей, на 10 тыс. человек населения	48.6	50.1	45.9
3) Число организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования	46518	45111	50115

Источник: составлено авторами.

Мы понимаем, что круг показателей, измеряющих условия труда, гораздо шире. Источниками информации для проведения полноценного исследования должны выступать не только статистические данные, но и данные опросов

населения, контент-анализа правовых документов. В данном проекте мы намеренно ограничили источники информации только официальной статистикой, чтобы сконцентрировать наше внимание в первую очередь на экономических аспектах реализации родительского труда.

5. По всем перечисленным показателям мы рассчитали индексы за периоды 2005-2010 и 2010-2015 годы. Затем мы пересчитали индексы условий труда в индексы прекаризации. В случае, если индекс условий труда показывал их ухудшение, эти два индекса принимались равными. Если же содержание предполагало, что положительная динамика показателя означает ухудшение условий труда, мы считали индекс прекаризации по формуле:

$$i_{pn} = \frac{1}{i_n}, \quad (1)$$

где i_{pn} - индекс прекаризации родительского труда по n-му условию труда;

i_n - индекс n-го условия труда.

Групповой индекс прекаризации рассчитывался по формуле:

$$I_{pm} = \sqrt[n]{i_{p1} \times i_{p2} \times \dots \times i_{pn}}, \quad (2)$$

где I_{pm} – индекс прекаризации по m-ой группе условий родительского труда.

Значение группового индекса, превышающее 1, свидетельствует об ухудшении той или иной группы условий родительского труда и усилении его прекаризации.

Интегральный индекс условий родительского труда за каждый из периодов (I_p) мы рассчитывали по формуле:

$$I_p = \sqrt[3]{I_{p1} \times I_{p2} \times I_{p3}}, \quad (3)$$

Значение интегрального индекса, превышающее 1, свидетельствует об ухудшении совокупных условий родительского труда и усилении его прекаризации.

Результаты

1. Результаты анализа динамики экономических условий родительского труда представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты анализа динамики экономических условий родительского труда в России за 2005-2015 гг.

Индикаторы	Индексы условий труда		Индексы прекаризации	
	2005-2010	2010-2015	2005-2010	2010-2015
1) Динамика реальных доходов населения	0.944	0.910	1.060	1.099
2) Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	0.702	1.064	0.702	1.064
3) Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более	0.829	0.910	0.829	0.910

Источник: составлено авторами

2. Результаты анализа динамики социально-демографических условий родительского труда представлены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты анализа динамики социально-демографических условий родительского труда в России за 2005-2015 гг.

Индикаторы	Индексы условий труда		Индексы прекаризации	
	2005-2010	2010-2015	2005-2010	2010-2015
Численность женщин фертильного возраста	0.948	0.981	0.948	0.981
Коэффициент демографической нагрузки	1.063	1.182	1.063	1.182
Коэффициент миграционного прироста населения	0.950	0.895	0.950	0.895

Источник: составлено авторами.

3. Результаты анализа динамики организационно-правовых условий родительского труда представлены в таблице 4.

Таблица 4

Результаты анализа динамики организационно-правовых условий родительского труда в России за 2005-2015 гг.

Индикаторы	Индексы условий труда		Индексы прекаризации	
	2005-2010	2010-2015	2005-2010	2010-2015
Соотношение браков и разводов	0.928	1.002	0.928	1.002
Численность врачей всех специальностей в расчете на 10 тысяч человек населения	1.031	0.916	0.970	1.092
Число организаций, осуществляющих образовательную деятельность по программам дошкольного образования, присмотр и уход за детьми	0.970	1.111	1.031	0.970

Источник: составлено авторами.

4. Результаты анализа динамики прекаризации родительского труда по условиям труда представлены в таблице 5.

Таблица 5

Результаты анализа динамики прекаризации родительского труда по условиям труда в России в 2005 – 2015 годах

Условия родительского труда	Групповой индекс прекаризации родительского труда		Интегральный индекс прекаризации родительского труда	
	2005-2010	2010-2015	2005-2010	2010-2015
Экономические	0.85	1.02	0.937	1.017
Социально- демографические	0.99	1.01		
Организационно- правовые	0.98	1.02		

Источник: составлено авторами.

Выводы

Результаты показывают, что уровень прекаризации родительского труда в России снижался в период с 2005 по 2010 годы, но повышался в последующие 5 лет.

Результаты нашего анализа свидетельствуют об общем ухудшении условий реализации родительского труда и росте его прекаризации в России за период с 2010 по 2015 годы. Действительно, в это время Россия вошла в длительную демографическую рецессию, которая неизбежно влияет на все стороны экономической жизни страны. Негативные тренды, напрямую влияющие на условия родительского труда, сегодня таковы:

1) повышение демографической нагрузки. Это усиливает давление на процессы реализации социальной политики;

2) усиление миграционных потоков, которые приводят к росту численности постоянного населения. Вместе с этим растет и число получателей мер социальной политики;

3) сокращение финансирования здравоохранения, образования из бюджета государства;

4) падение реальных доходов населения, повышающее спрос на меры социальной поддержки.

В свою очередь, эти негативные тенденции усиливают признаки прекаризации родительского труда. В частности, ухудшение экономических условий приводит к проблемам, связанным с поиском работы, снижением покупательной способности населения и ростом бедности. Ухудшение социально-демографических условий – например, рост миграционных потоков – снижает стабильность родительского труда, поскольку увеличивает число людей, пользующихся мерами социальной поддержки. Следствием ухудшения организационно-правовых условий реализации родительского труда являются трудности в получении квалифицированной медицинской помощи и качественных образовательных услуг. Как результат – снижаются гарантии и защищенность субъектов родительского труда.

Мы видим следующие возможности снижения уровня прекаризации родительского труда:

1) признание на государственном уровне трудового характера родительского труда, разработка механизмов его оценки и прямого финансирования;

2) стимулирование родительского труда не только на этапе рождения, но и на всём протяжении формирования человеческого капитала детей. Выплата родителям оплаты труда за родительский труд даст определенные гарантии и

повысит защищенность как родителей, так и детей. Условиями таких выплат могут стать, например, сведения о медицинской диспансеризации и образовательной аттестации ребёнка;

3) более раннее предоставление детям мест в государственных детских садах. Это позволит родителям совмещать родительский и профессиональный труд. Такая мера поможет им не потерять профессиональные навыки и будет стабилизировать уровень их занятости;

4) пересмотр налоговой нагрузки для работающих родителей в зависимости от дохода семьи и количества детей;

5) учет результатов родительского труда при начислении трудовых пенсий родителям.

Заключение

Полученные результаты свидетельствуют о наличии ключевых признаков прекаризации родительского труда в России, о произошедшем за последние 10 лет ухудшении условий этого вида труда и его усложнении. Перспективными направлениями дальнейших исследований представляются выявление особенностей самоидентификации у субъектов родительского труда; изучение специфики осознания субъектами труда их прав; анализ факторов, способствующих ограничению этих прав. Полное представление о прекаризации родительского труда позволит разработать стратегию снижения ее уровня. В условиях негативных демографических прогнозов в России это особенно важно. Мы уверены, что преодоление прекаризации родительского труда является одним из важнейших механизмов, направленных на улучшение демографической

ситуации и повышение эффективности воспроизводства человеческого капитала в современной России.

Библиографический список

1. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.
2. Bowen H.R. Investment in Learning. – San Francisco etc. : Jossey-Bass, 1978. – 423 p.
3. Dolan E. Market; macroeconomic model / E Dolan, D Lindsey // S-Petersburg. – 1992.
4. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном производстве. – СПб. : СПбУЭФ, 1996. – 163 с.
5. Becker GS. A Theory of the Allocation of Time / GS. Becker // The Economic Journal. – 1965. – Vol. 75, Issue 299. – pp. 493-517 (есть в WoS)
6. Thurow L. Investment in Human Capital. – Belmont, 1970. – 516 p.
7. Власов Ф.Б. Культурно-нравственный капитал (показатели, оценка и роль в экономике) // Человек и труд. – 2005. – №9. – С. 44-47.
8. Zhang S. Evening the keel: Measuring and responding to precarity in the Canadian labour economy / S. Zhang, D. Zuberi // Canadian Public Administration. – 2017. – Vol. 60, Issue 1. – P. 28-47.
9. de Peuter G. Confronting Precarity in the Warhol Economy / G. de Peuter // Journal of Cultural Economy. – 2014. – Vol. 7, Issue 1. – P. 31-47.

10. Greer I. Welfare reform, precarity and the re-commodification of labour / Work, employment and society // I. Greer. – 2015. – Vol. 30, Issue 4. – P. 162-173.
11. Harris K. A hidden counter-movement? Precarity, politics, and social protection before and beyond the neoliberal era / K. Harris, B. Scully // Theory and Society. – Vol. 44, Issue 5. – pp. 415-444.
12. Saddler S. 'Think differently, get creative': producing precarity in India's corporate theater culture industry / S. Saddler // Research in Drama Education: The Journal of Applied Theatre and Performance. – 2017. – Vol. 22, Issue 1. – pp. 22-35.
13. Standing G. The Precariat: the new dangerous class / Standing G. // Bloomsbury Academic, London. – 2012.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 9/2017

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. 6,2. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603146, г. Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309.

