№10/2017

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

№ 10/2017

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» - №10 - 2017. - 390 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. ФГБО 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) ФБГОУ 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

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ 8

Джаферова С.Э., Кашеева А.М. Денежные потоки в деятельности организации и факторы их обуславливающие 8

Исакова А.С., Корабельникова Л.С. Налоговый учет расходов на продажу 23

МАРКЕТИНГ 34

Ветлугина М.А. Ценность для клиентов и подходы к ее оценке. 34

Шадрин В.Г., Коновалова О.В. Проблемы применения вирусного маркетинга в современных условиях 41

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 49

Ефименко А.И., Ефименко А.И., Зырянова М.С. Анализ средних доходов на душу населения Северо-Западного и Приволжского Федеральных округов эконометрическими методами 49

Курманова А., Никоноров В.М. Математическая модель строительной отрасли РФ 67

МЕНЕДЖМЕНТ 75

Давыденкова М.Е., Розанова Н.Н. Вопросы управления деловой карьерой в системе развития персонала организации 75

Рыжикова Т.В. Стратегия и стратегическое планирование: альтернативы успешного построения 83

Удалов П.И. Трансформация техники личной эффективности в профессиональный успех менеджера 96

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 109

Дабиев Д.Ф., Чупикова С.А., Аюнова О.Д. Об опыте экономических реформ стран азиатско-тихоокеанского региона (статья снята с публикации)..... **Ошибка! Закладка не определена.**

Горда А. С. Теоретические и практические аспекты интернализации торговых сетей ТНК..... 119

Горда О. С. Условия и факторы обеспечения устойчивости национальной экономики к негативным внешним воздействиям 143

Горецкая А.В., Бурьянова Н.В. Энергоинвариант как механизм безкризисной мировой финансовой системы 157

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 164

Балакина Г. Ф. Проектное управление социально-экономическим развитием Республики Тыва.... 164

Побирченко В.В. Региональный контекст территориальной организации общества 178

Шутаева Е.А., Побирченко В.В. Вопросы адаптации рекреационной отрасли Республики Крым в контексте трансформации регионального хозяйственного комплекса под влиянием новых геополитических условий..... 186

РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ..... 194

Кицис В.М., Валеулова О. Ю. Современные тенденции развития выездного туризма Республики Мордовия 194

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 203

Алексеенко М.М., Селюков М.В. Финансовое планирование и контроль в проектной деятельности 203

Медведь А.А., Гурьянов П.А. Институциональный подход к исследованию инвестиционного процесса (на примере России)..... 220

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ 234

Конюхова К. О., Розанова Н.Н.Единство методов материальной и нематериальной мотивации сотрудников бюджетных образовательных организаций 234

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ..... 246

Дабиев Д.Ф. О перспективах создания горнопромышленного комплекса в Туве..... 246

ЭКОНОМИКА ТРУДА 254

Аристова Ю.Ю. Актуальные тенденции на Российском рынке труда 254

Темирова З.Д. Условия успешной реализации проекта электронный листок нетрудоспособности 261

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ 275

Адашкевич С.П. Оценка эффективности отраслевой концентрации производства в национальной экономике Беларуси..... 275

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чащин Е.А., Желонина Ю.А. Технологии бизнес-планирования разработки метода по снижению воздействия бокового ветра на подвижной состав при транспортировке сыпучего груза по железным дорогам 292

Еремеев Д.В., Шабоха А.В. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на деятельность предприятий гостиничного бизнеса..... 304

Костенко О.В., Васильева А.М. Организации потребительской кооперации системы Центросоюза России: состояние, проблемы и перспективы развития..... 316

Никоноров В.М., Никоноров В.В. Описание системы ЖКХ в Санкт-Петербурге 334

Потеев А.Т., Каминская В.В. Методологическая оценка эффективности системы управления предприятием малого и среднего бизнеса 341

Потеева М.А., Бондарева Е.Р. Методология системной оценки конкурентоспособности предприятия по пяти конкурентным силам 354

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ 366

Логинова А. А., Харисова Д. Т. Угроза экономической безопасности России в условиях санкционного давления западных стран 366

Манлай Г., Ганчимэг Ж., Оюунцэцэг Л., Цэцгээ Б. Анализ факторов влияющих на выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих горнодобывающих компании (на примере Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт”)..... 378

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

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК 330

Джаферова С.Э., Кашеева А.М. Денежные потоки в деятельности организации и факторы их обуславливающие

Cash flows in the organization and the factors causing them

Джаферова Севиль Эдемовна, Кашеева Алена Монолисовна
1. к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
2. магистрант 2 курса обучения, направления 38.04.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь
Dzhaferova Sievil, Kasheeva Alena
1. PhD in Economics, Associate Professor of Accounting and Auditing
2. Master's Degree Student in the Direction 38.04.01 «Economy»
Crimean Engineering and Pedagogical University, Simferopol

Аннотация. Рассматривается экономическое понятие «денежный поток», проводится классификация денежных потоков организации с позиции финансового и управленческого учета, определяются факторы, обуславливающие потоки операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Отдельное внимание уделено классификации денежных потоков субъектов хозяйственной деятельности с позиции отчета о движении денежных средств.

Abstract: The article discusses the economic concept of "cash flow", the classification of the cash flows of the organization from a position of financial and management accounting, the factors determining flows of operating, investing, and financial activities of the organization. Special attention is paid to classification of cash flows of business entities from the perspective of the report on movement of funds.

Ключевые слова: денежный поток, фактор, отчет о движении денежных средств, операционная деятельность.

Keywords: cash flow, factor, statement of cash flows, operating activities.

Введение. Важным условием эффективной деятельности любой организации является достаточный объем денежных средств, а также умелое управление денежными потоками, поддержание их сбалансированности во времени с целью

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

обеспечения ликвидности и платежеспособности организации. Информация об общей величине денежных средств и их эквивалентов, которыми располагает организация, не несет в себе с точки зрения аналитики особую ценность. Однако денежные ресурсы являются одним из базовых активов, которые требуют умелого управления. Чтобы информация о денежных средствах могла быть использована менеджерами для оценки эффективности деятельности организации и принятия управленческих решений, она должна быть представлена в разрезе денежных потоков.

Экспериментальная часть. Понятие «денежный поток» является экономической категорией, которую различные экономисты толкуют по-разному и которая не имеет нормативной регламентации ни в международной, ни в российской практике.

Денежный поток («cash flow») в буквальном смысле в переводе с английского – это «денежный поток», «поток наличности». По мнению американского ученого Л.А. Бернстайна «сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин «потоки денежных средств» (в его буквальном понимании) лишен смысла» [1, с. 422]. Компания может испытывать приток денежных средств (то есть денежные поступления), и она может испытывать отток денежных средств (то есть денежные выплаты). Более того, эти денежные притоки и оттоки могут относиться к различным видам деятельности – производственной, финансовой или инвестиционной.

Американский ученый Дж. К. Ван Хорн представляет предприятие живым организмом и сравнивает денежные потоки с системой кровообращения живого существа. Он считает, что активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы – чистые источники [2, с. 345-350].

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

А.К. Абрамян и О.Г. Коваленко определяют денежный поток предприятия «как распределенную во времени последовательность поступлений и расходований, генерируемую на протяжении временного горизонта операций» [3, с. 85; 4, с. 60].

Такие авторы, как С.И. Крылов, А.В. Гутова, А.В. Жарков, Ю. Волошина, Т.Н. Кокина, В.В. Ковалев, Л.А. Сорокина, А.О. Рыбалко [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12] определяют денежные потоки как разницу между полученными и выплаченными организацией денежными средствами за определённый период времени. Такой подход к определению денежного потока основывается на формуле денежного баланса, которая предполагает равенство между следующими ее элементами: суммой остатка денежных средств на начало отчетного периода и поступления денежных средств за отчетный период и суммой выбытия денежных средств за отчетный период остатка денежных средств на конец отчетного периода.

Вторая группа авторов И.А. Бланк, В. Солодов, М.Ю. Чикарова, А.Д. Шеремет, А.Ю. Старостин [13; 14; 15; 16; 17] также как и авторы первой группы определяют денежный поток исходя из элементов денежного баланса, но при этом рассматривают его как единство поступления и расходования денежных ресурсов за определённое время.

То есть, это определение сводит денежные потоки к остатку денежных средств. Данное определение денежных потоков, на наш взгляд, является не точным, поскольку денежные потоки относятся к остаткам денежных средств, которые не характеризуют движение денежных средств, а лишь показывают их наличие на отчетную дату.

Таким образом, денежный поток представляет собой совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в

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

процессе осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности любого субъекта хозяйствования.

Элементами денежного потока является приток денежных средств, равный размеру денежных поступлений, отток денежных средств, равный размеру денежных платежей, сальдо, равное разности между притоками и оттоками, возникающими в результате основной или инвестиционной и финансовой деятельности организации [18; с. 145].

По направленности движения денежных средств различают два вида денежных потоков:

- входящий денежный поток, характеризующий приток денежных средств от всех хозяйственных операций;

- исходящий денежный поток, характеризующий отток (совокупность выплат) денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации.

Классификация денежных потоков по направленности их движения реализует себя при составлении отчета о движении денежных средств, в котором вся информация о денежных средствах приводится с позиции входящего и исходящего денежного потока.

Однако для целей анализа и управления денежными потоками организации можно выделить и другие признаки их классификации.

Например, Т.В. Логинова дифференцирует денежные потоки по уровню управления:

- денежный поток по организации в целом;

-денежный поток по отдельным структурным подразделениям организации;

- денежный поток по отдельным хозяйственным операциям [19, с. 62-63].

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

Т.Я. Натепрова в зависимости от уровня достаточности объема денежных потоков различает:

- дефицитный денежный поток;
- избыточный денежный поток.

Дефицитный характеризует такой денежный поток, при котором поступление денежных средств существенно ниже реальных потребностей организации в целенаправленном их расходовании. Даже при положительном значении сальдо денежного потока он может характеризоваться как дефицитный, если эта сумма не обеспечивает плановую потребность, в расходовании денежных средств по всем предусмотренным направлениям хозяйственной деятельности организации.

Избыточный денежный поток характеризует такой денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность организации в целенаправленном их расходовании. Свидетельством избыточного денежного потока является высокая величина чистого притока, не используемого в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации [20, с. 121].

Для целей составления финансовой отчетности организаций денежные потоки, отражаемые в специальной форме – отчет о движении денежных средств, делятся по видам деятельности субъекта хозяйствования:

- денежные потоки операционной деятельности;
- денежные потоки инвестиционной деятельности;
- денежные потоки финансовой деятельности.

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

МСФО 7 «Отчеты о движении денежных потоков» дифференцирует все денежные потоки (входящие и исходящие) в разрезе трех видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой.

Российские субъекты хозяйственной деятельности при составлении финансовой отчетности по национальным положениям бухгалтерского учета (ПБУ) для подготовки отчета о движении денежных средств пользуются Приказом Минфина России от 2 февраля 2011 г. № 11н утверждено ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» (далее – ПБУ 23/2011). В соответствии с требованиями ПБУ 23/2011, в отчете также как и по требованиям МСФО 7 представляется информация о движении денежных средств и денежных эквивалентов в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности за отчетный период [21; 22].

Более наглядно классификация денежных потоков по ряду признаков, исходя из целей бухгалтерского и управленческого учета представлена в таблице 1.

МСФО 7 четко определяет понятие трех видов деятельности компании, которые могут быть одновременно у каждой компании в зависимости от характера и специфики деятельности:

- Операционная деятельность – это основная деятельность компании, приносящая доходы, которая, главным образом, включает выручку от реализации, а также выплату процентов и налогов. Операционная деятельность как основной источник дохода компании включает все денежные потоки, которые не классифицируются как инвестиционная или финансовая деятельность.

- Инвестиционная деятельность – это приобретение и продажа долгосрочных активов и других финансовых инвестиций, не включенных в состав денежные эквиваленты.

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

- Финансовая деятельность – это деятельность, которая приводит к изменению в структуре и размере элементов собственного и заемного капитала компании [21].

Таблица 1

Классификация денежных потоков организации для целей бухгалтерского и управленческого учета

Признак классификации	Классификация
Для целей бухгалтерского учета и финансовой отчетности (согласно требованиям МСФО 7, ПБУ 23/2011) [21; 22]	- денежные потоки операционной деятельности (текущей); - денежные потоки инвестиционной деятельности; - денежные потоки финансовой деятельности
По направлению движения [21]	- входящий денежный поток (приток); - исходящий денежный поток (отток)
По уровню управления [19, с. 62-63]	- денежный поток по организации в целом; - денежный поток по отдельный структурным подразделениям организации; - денежный поток по отдельным хозяйственным операциям
По уровню достаточности [20, с. 121]	- дефицитный денежный поток; - избыточный денежный поток

На объем и структуру денежных потоков влияет значительное количество факторов, которые можно классифицировать по следующим признакам, представленным в таблице 2.

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

Факторы, определяющие объем и структуру денежных потоков организации

Признак классификации	Сущность факторов
По источникам происхождения	Факторы внешнего характера – система условий внешней среды, которые влияют на объем и структуру поступления и расходования денежных средств
	Факторы внутреннего характера – формируются внутри организации и влияют на объем и структуру денежных потоков организации
По видам деятельности организации	Факторы, генерируемые операционной деятельностью – система условий внешней и внутренней среды, в которой организация ведет свою основную деятельность
	Факторы, генерируемые инвестиционной деятельностью – система условий внешней и внутренней среды, в которой организация осуществляет операции с долгосрочными активами
	Факторы, генерируемые финансовой деятельностью – система условий внешней и внутренней среды, в которой организация осуществляет операции, направленные на изменение размера и структуры собственного и заемного капитала
По направлению движения денежных средств	Факторы, которые определяют объем и структуру позитивного денежного потока – совокупность хозяйственных операций, обуславливающих поступление денежных средств и их эквивалентов
	Факторы, которые определяют объем и структуру отрицательного денежного потока – совокупность хозяйственных операций, обуславливающих отток денежных средств и их эквивалентов

Факторы внешнего характера определяют общие условия, в которых функционирует организация: макроэкономическая ситуация, характер законодательства и его направленность на поддержку и развитие предпринимательской деятельности, состояние платежной дисциплины на государственном уровне, конъюнктура рынка сбыта, конъюнктура финансового рынка, исторические и географические предпосылки.

Факторы внутреннего характера зависят от специфики деятельности организации, которая определяет характер осуществляемых хозяйственных операций. При этом более целесообразным будет рассмотрение внутренних

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

факторов через призму операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В таблице 3 представлены соответствующие факторы с их дифференциацией на формирование положительных и отрицательных денежных потоков.

Таблица 3

Виды внутренних факторов с позиции видов деятельности организации

Факторы, генерирующие положительные денежные потоки	**Факторы, генерирующие отрицательные денежные потоки**
В сфере операционной деятельности:	
- организация закупочной деятельности: выбор поставщиков сырья;	- выбор технологии производства: характер продукции, ее качественные характеристики, длительность операционного цикла и его разделение на отдельные составляющие;
- организация производственного процесса: выбор технологии производства и высокотехнологичного оборудования;	- определение структуры затрат: соотношение постоянных и переменных затрат в себестоимости продукции;
- кредитная политика организации при управлении дебиторской задолженностью;	- численность персонала и политика организации относительно управления трудовыми ресурсами;
- организация маркетинговой деятельности: исследование рынков сбыта, определение форм и методов сбыта продукции, рекламная политика организации.	- объем, структура основных средств, политика организации относительно капитальных вложений, амортизационная политика организации.
В сфере инвестиционной деятельности:	
- инвестиционная политика организации в части финансовых и реальных инвестиций;	- инвестиционная политика организации в части финансовых и реальных инвестиций;
- состав инвестиционного портфеля: уровень доходности и ликвидности отдельных финансовых инструментов;	- состав инвестиционного портфеля;
- политика организации относительно реализации части основных средств и нематериальных активов.	- состояние основных средств и нематериальных активов и необходимость их обновления.
В сфере финансовой деятельности:	
- инвестиционная привлекательность организации для внешних инвесторов;	- состав соучредителей (акционеров) организации и их стратегические цели;
- политика организации в отношении привлечения долгосрочных и краткосрочных кредитов;	- политика организации по привлечению инвесторов;
- структура капитала организации, объем привлеченных банковских кредитов, договорные условия их погашения;	- дивидендная политика организации: уровень и периодичность выплаты дивидендов;
- политика организации относительно оплаты кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков;	- объем внешнего финансирования, договорные сроки его погашения и условия.
- политика относительно реинвестиции чистой прибыли в капитал организации.	- политика организации относительно акций собственной эмиссии: их выкуп у акционеров.

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

Результаты. Учитывая специфику деятельности организации, при составлении отчета о движении денежных средств бухгалтеру следует четко понимать, какие денежные потоки будут относиться к операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, для того чтобы можно было их безошибочно дифференцировать при определении соответствующих чистых денежных потоков.

На рисунке 1. нами представлены возможные денежные операции от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, в результате которых у организации могут возникать входящие и исходящие денежные потоки.

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

Рисунок 1. Классификация денежных потоков субъектов хозяйственной деятельности с позиции отчета о движении денежных средств

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

Выводы. Оценивая степень генерации денежных потоков организации, руководство в первую очередь должно определить перечень внешних и внутренних факторов, вызывающих приток и отток денежных средств. В результате исследования нами было установлено, что более целесообразным является мониторинг внешних и внутренних факторов в контексте, вызываемого ими движения денежных потоков в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Это позволит изначально на этапе прогнозирования и установления стратегический целей планировать ход определенных операций, которые могут «принести» организации денежные средства, либо наоборот, вызвать их отток. Такая работа руководства даст возможность сгладить отрицательные потоки, вызванные, например, покупкой нового оборудования или вложениями в капитал других организаций, денежными поступлениями от операционной деятельности, либо получением долгосрочного кредита.

В целом, в результате рассмотрения понятия и классификации денежных потоков нами выделены ряд признаков их возможной классификации в целях бухгалтерского и управленческого учета.

Также отдельно выделена классификация денежных потоков организаций с целью составления отчета о движении денежных средств, позволяющая ввести систему субсчетов для дифференциации денежных операций с целью более оперативного составления отчета о движении денежных средств.

Библиографический список

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн. Пер с англ. / научн. ред. перевод чл. корр. РАН И.И. Елисеева, Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика,

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

2003. – 624 с.

2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. Пер. с англ., гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005 – 800 с.

3. Абрамян А.К. Теоретическое представление категории «денежные потоки» / А.К. Абрамян, О.Г. Коваленко // Молодой ученый. – 2012. – №1. Т.1. – С. 84-86.

4. Коваленко О.Г. Дефиниция понятия денежные потоки / О.Г. Коваленко // Молодой ученый. – 2009. №2. – С. 56-60.

5. Крылов С.И. Финансовые потоки организации: анализ и прогнозирование: Учеб. пособие / С.И. Крылов. Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. Ур. фил. – Екатеринбург: Изд–во Ур. фил. РЭА, 2003.– 88 с.

6. Гутова А.В. Управление денежными потоками предприятия: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.10 / Финансовая академия при Правительстве РФ. автореферат дис. кандидата М.:, 2005.

7. Жарков А.В. Классификация денежных потоков коммерческих организаций / А.В. Жарков // Вестник ОрелГИЭТ, 2012. – №1 (19). – С. 23-27.

8. Волошина Ю. Оптимизация денежных потоков / Ю. Волошина // Финансовый Директор. – № 9. – 2008. – С. 11-14.

9. Кокина Т.Н. Учет денежных средств и их использование в коммерческих организациях: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.12 / Финансовая академия при Правительстве РФ. автореферат дис. кандидата М.:, 2009.

10. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 336 с.

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

11. Сорокина Л.А. Анализ денежных потоков на предприятии / Л.А. Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 216 с.

12. Рыбалко О.А. Понятие денежных потоков в системе управления [Текст] / О.А. Рыбалко // Экономика, управление, финансы: материалы IV междунар. научн. конф. (г. Пермь, апрель, 2015 г.). – Пермь: Зебра, 2015. – С. 192-194.

13. Бланк И.А. Управление денежными потоками [Текст] / И.А. Бланк. – 2-е изд. перераб. и доп. – К.: Ника-Центр. – 2007. – 753 с.

14. Солодов В. Определение денежного потока при оценке инвестиций / В. Солодов // Финансовая газета, 2014 г. – №15. – С.15-19.

15. Чикарова М.Ю. Денежные потоки предприятия: проблемы классификации / М.Ю. Чикарова // Экономический анализ: теория и практика, 2011. – №8. – 16с.

16. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 307с.

17. Старостин А.Ю. Методики регулирования денежных потоков / А.Ю. Старостин // Молодой ученый. – 2012. – №5. – С. 222-224.

18. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов / Ю.А. Бабаев. – М.: Вузовский учебник, 2011. – 587 с.

19. Логинова Т.В. Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике [Текст] / Т.В. Логинова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 г.). – Уфа: Лето, 2013. – С.62-65.

20. Натепрова Т.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / Т.Я. Натепрова, О.В. Трубицына. – М.: Дашков и К, 2011. – 368 с.

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

21. Международный стандарт финансовой отчетности 7 (IAS 7) «Отчеты о движении денежных средств» [Электронный ресурс]: //Консультант плюс / АО «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru

22. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» ПБУ 23/2011 [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 02 февраля 2011 г. № 11н //Консультант плюс / АО «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru

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

УДК 33

Исакова А.С., Корабельникова Л.С. Налоговый учет расходов на продажу

Taxation of sales costs

Исакова Анастасия Сергеевна
Студент 1 курса
Факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск
e-mail: nastenka-96@list.ru
Корабельникова Людмила Сергеевна
старший преподаватель кафедры информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления - "НИНХ"
e-mail: l.s.korabelnikova@edu.nsuem.ru
Isakova A.S.
Student 1 term
Faculty of Department of Corporate Economics and Business
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk
e-mail: nastenka-96@list.ru
Korabelnikova L.S.
Senior Lecturer of the Department of information and analytical support and accounting
Novosibirsk State University of Economics and Management
e-mail: l.s.korabelnikova@edu.nsuem.ru

Аннотация. В бухгалтерском учете для отражения расходов на продажу используется счет 44. Но в главе 25 НК РФ, регулирующей правила исчисления налога на прибыль, не выделены расходы на продажу (на сбыт). В связи с чем возникает неопределенность по отражению расходов в налоговом учете и их идентификации. Кроме того, расходы на рекламу как элемент расходов на продажу в некоторых случаях являются нормируемыми. В статье рассмотрен налоговый учет расходов на мерчандайзинг со ссылками на постановления арбитражных судов.

Abstract. In accounting, 44 is used to reflect sales costs. But Chapter 25 of the Tax Code of the Russian Federation, which regulates the rules for calculating the profit tax, does not allocate costs for sales. In this connection, there is an uncertainty about the reflection of expenses in the tax accounting and their identification. In addition, advertising costs as an element of selling costs in some cases are standardized. The article considers the tax accounting of expenses for merchandising with references to the decisions of arbitration courts.

Ключевые слова: Расходы на продажу, мерчандайзинг, расходы на рекламу, нормируемые расходы, налоговый учет.

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

Keywords: Sales costs, merchandising, advertising costs, standardized costs, tax accounting.

В Инструкции по применению Плана счетов сказано, что для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, предназначен счет 44. В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, на счете 44 могут быть отражены расходы:

- на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;
- по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;
- на комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым и посредническим организациям;
- на содержание помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплату труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством;
- на рекламу;
- на представительские затраты;
- аналогичные по назначению.

В перечне представлены основные расходы на продажу, которые возникают у промышленных предприятий при сбыте продукции.

Однако в 25 главе Налогового кодекса РФ расходы на продажу (сбыт) не выделены, в связи с чем возникает проблема их классификации. В п. 2 ст. 252 НК РФ сказано, что расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на связанные с производством и реализацией и внереализационные. К первой группе относятся (п. 1 ст. 253 НК РФ) расходы:

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

- связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);

- расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;

- на освоение природных ресурсов;

- на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

- на обязательное и добровольное страхование и пр.

Может показаться, что наиболее близки к сбытовым затраты, указанные первыми в списке. Трудность в том, что они разбиты, в свою очередь, на несколько составляющих: материальные расходы, оплату труда, суммы начисленной амортизации. В материальных затратах поименована и стоимость приобретения материалов, используемых для упаковки и иной подготовки произведенных и (или) реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку). А это один из видов сбытовых расходов. Причем он квалифицируется как косвенные материальные затраты (п. 1 ст. 318 НК РФ).

Как же тогда классифицируются остальные затраты на продажу в налоговом учете? Оказывается, они включены в прочие расходы, связанные с производством и реализацией.

Выделим наиболее близкие к расходам на продажу прочие налоговые затраты, связанные с производством и реализацией:

- суммы комиссионных сборов и иных подобных расходов за выполненные сторонними сбытовыми организациями работы (предоставленные услуги) (пп. 3 п. 1 ст. 264 НК РФ);

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

- расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров (работ, услуг) (пп. 27 п. 1 ст. 264);

- расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), деятельности налогоплательщика, товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках (пп. 28 п. 1 ст. 264);

- представительские расходы, связанные с официальным приемом и обслуживанием представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и поддержания сотрудничества (пп. 22 п. 1 ст. 264).

Все названные расходы - косвенные, отражаемые в налоговом учете в момент осуществления и признания. В отдельных пунктах ст. 264 предъявляются дополнительные требования к рекламным расходам. На них остановимся подробнее.

Список рекламных затрат, нормируемых и ненормируемых (согласно в п. 4 ст. 264 НК РФ), представлен в таблице 1.

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 1

Нормируемые и ненормируемые рекламные расходы

Виды налоговых рекламных расходов	Квалификация
Расходы на рекламные мероприятия через средства массовой информации (в том числе объявления в печати, передача по радио и телевидению), информационно-телекоммуникационные сети, при кино- и видеообслуживании	Ненормируемые
Расходы на световую и иную наружную рекламу, включая изготовление рекламных стендов и рекламных щитов	Ненормируемые
Расходы на участие в выставках, ярмарках, экспозициях, на оформление витрин, выставок-продаж, комнат образцов и демонстрационных залов, изготовление рекламных брошюр и каталогов, на уценку товаров, потерявших свои первоначальные качества при экспонировании	Ненормируемые
Расходы на приобретение (изготовление) призов, вручаемых победителям розыгрышей призов во время рекламных кампаний, а также расходы на иные виды рекламы	Нормируются по облагаемой выручке

Перечень ненормируемых рекламных расходов, учитываемых при налогообложении прибыли в полном объеме, является закрытым. Открыт список нормируемых расходов. Для целей налогообложения такие расходы принимаются в размере, не превышающем 1% выручки от реализации, определяемой в ст. 249 НК РФ.

Чтобы учитывать по указанным правилам рекламные расходы, нужно знать, что не любые близкие к ним затраты таковыми являются.

Под рекламой понимается информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования,

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

формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке (ст. 3 «Закона о рекламе» Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ).

Затраты, связанные с информированием о деятельности предприятия, следует рассматривать как иные прочие затраты, связанные с производством и реализацией. Нормы пп. 14 п. 1 ст. 264 НК РФ предусматривают расходы на юридические и информационные услуги, а положения пп. 15 п. 1 ст. 264 относят к налоговым расходы на консультационные и аналогичные услуги. Сюда можно отнести и размещение информации о юридическом лице, осуществляемой им деятельности и других важных идентификационных данных. Причем на эти сведения не распространяются требования Закона о рекламе, ограничивающие рекламу в отдельных ситуациях.

Также соответствующие расходы не подпадают под налоговое нормирование отдельных рекламных затрат. Поэтому возникает ряд проблем с классификаций расходов на продажу (как нормируемых, так и ненормируемых), прочих затрат.

Например, на сегодняшний день стали очень популярны услуги мерчандайзинга. Однако в российском налоговом законодательстве понятие «мерчандайзинг» (с англ. «искусство торговать») отсутствует.

Услуга по мерчандайзингу – это комплексный вид деятельности, включающий подготовку к продаже товаров в розничной торговой сети; оформление торговый прилавков, витрин, размещение самого товара в торговом зале, представление сведений о товаре. Именно комплексный характер деятельности обеспечивает затруднение при идентификации данной услуги в налоговом учете.

Согласно ст. 252 НК РФ документальное подтверждение является таким же обязательным условием признания налоговых расходов, как и их экономическая

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

обоснованность. Право налогоплательщика на уменьшение полученных доходов в целях обложения налогом на прибыль на величину произведенных расходов непосредственно зависит от наличия соответствующих документов, подтверждающих затраты.

В то же время в зависимости от вида расходов на продажу и от того, кто считается исполнителем (сторонняя организация или сама организация), к документам, подтверждающим произведенные расходы, могут относиться:

- договор на оказание рекламных услуг;
- акт об оказании услуг;
- акт приемки-передачи выполненных работ;
- накладная на передачу упаковки для продукции (или других материальных ценностей) для использования в целях ее реализации.

Если налогоплательщик не в состоянии представить налоговикам названные документы, у них есть шансы доказать в суде отсутствие должного документального подтверждения расходов на продажу. Например, в Постановлении Арбитражного суда Поволжского округа от 09.03.2016 N Ф06-6351/2016 налогоплательщику не удалось отстоять рекламные расходы, реальность которых необходимо было подтвердить документами. Бухгалтеру прежде всего нужно обратить внимание на документы, предоставляемые контрагентами, помогающими в сбыте продукции.

Аналогичная ситуация содержится в Постановлении Арбитражного суда г. Москвы от 19.11.12 №А40-70444/12-20-391. Однако в нем рассмотрена ситуация, когда суд наоборот не согласился с решением налоговой инспекции о неправильном документальном оформлении услуги и постановил решение в пользу налогоплательщика, аннулировав штрафные санкции и доначисление налога. Как

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

указано в оспариваемом решении, унифицированных форм для оформления расходов на мерчандайзинг не предусмотрено, поэтому организация должна составлять документы самостоятельно, учитывая требования к оформлению. Детального перечня услуг данная услуга в себя включать не может, поскольку на практике данная услуга представляет из себя совокупность вышеуказанных действий, выполняемых сотрудником в месте нахождения товаров на территории розничной торговой точки по мере необходимости, определяемой непосредственно сотрудником. Поэтому ссылка налогового органа на отсутствие в актах расшифровки сумм за оказанные услуги, расшифровки наименования выполненных работ, расшифровки затраченных человеко-часов на выполнение работ противоречит п.2 ст. 9 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», которая содержит требование к наличию в первичной документации измерителя хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении и не содержит требования к их расшифровке, тем более, что специфика оказания услуг не позволяет максимально детализировать процесс их оказания ввиду нематериальности результата.

В силу ст. 252 НК РФ данные затраты, как и любые другие, для целей налогообложения прибыли должны быть экономически обоснованными. Под обоснованными понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода (Письма Минфина России от 26.11.2015 N 03-03-06/1/68811, от 14.08.2015 N 03-03-06/2/47263).

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

Необходимо отметить, что качественная выкладка товара является необходимым условием для осуществления розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования».

Кроме того, мероприятия по специальной выкладке товаров способствуют привлечению внимания потребителей и соответственно, увеличивают объем продаж товаров, что напрямую влияет на финансовый результат деятельности общества.

Мерчандайзинг - это часть процесса маркетинга определяющая методику продажи товара в магазине. Мерчандайзинг призван определять набор продаваемых в розничном магазине товаров, способы выкладки товаров, снабжение их рекламными материалами, цены. Мерчендайзинг - вид деятельности, направленный на продвижение товаров и торговых марок на региональном рынке, используемый крупными предприятиями розничной торговли (супермаркетами, гипермаркетами).

Таким образом, качественная выкладка товара является необходимым мероприятием как с точки зрения требования законодательства, так и с точки зрения финансовой эффективности торговой деятельности, и напрямую влияет на интерес потребителей к товарам и объемы реализации.

Исходя из вышеперечисленного, проблем с налоговой оправданностью возникнуть не должно. Однако они все же возникают. Постановлением Арбитражного суда Московской области от 25.02.2015 N Ф05-621/2015 признаны необоснованными выводы ревизоров о неправомерности отнесения заявителем спорных затрат в расходы по налогу на прибыль в связи с нарушением отраслевого законодательства, поскольку налоговое законодательство не устанавливает такого основания в качестве отказа в принятии налогоплательщиком расходов, связанных

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

с предпринимательской деятельностью. Главное, что произведенные в ходе рекламной акции расходы документально подтверждены и являются экономически оправданными и сопряженными с деятельностью, направленной на получение прибыли. В связи с этим включение названных расходов в состав налоговых затрат отвечает нормам НК РФ. Также Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 08.12.16 №Ф09-8133/15 содержит решение о том, что суд признал недействительным решение налоговой инспекции о привлечении налогоплательщика – поставщика товаров в торговые сети к ответственности за занижение налоговой базы по налогу на прибыль в результате исключения из нее затрат на оплату услуг по мерчандайзингу, проведению промоакций и рекламных акций, по размещению ценников на товары при их реализации в магазинах, посчитав их неэффективными, не приводящими к увеличению объема реализации, а значит и экономически необоснованными. Суд постановил, что расходы на рекламу не обязаны быть эффективными, и потому классифицировал мерчандайзинг как ненормируемые рекламные расходы (причислив их к оформлению витрин).

Таким образом, расходы на мерчандайзинг могут быть учтены налогоплательщиком как в составе нормируемых рекламных расходов, так и в полном объеме в составе прочих затрат, связанных с производством и (или) реализацией. Однако, принимая решение о признании данных расходов в качестве прочих, не стоит исключать риск возникновения претензий со стороны налоговых инспекторов.

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

Библиографический список

1.Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ

2.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. № 402-ФЗ

3. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ "О рекламе"

4.Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 29.03.2017) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации"

5.План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2008 г. № 94-н.

6.Банк решений арбитражных судов [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://ras.arbitr.ru/, свободный.

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

МАРКЕТИНГ

УДК 33

Ветлугина М.А. Ценность для клиентов и подходы к ее оценке.

Customer value and approaches to its assessment.

Ветлугина М.А.
Уральский государственный аграрный университет
Vetlugina M.A.
Ural State Agrarian University

Аннотация: В статье рассмотрены процессы создания ценностей и составляющие его элементы, подходы к оценке ценности для клиентов. Создание ценности для клиента все чаще рассматривают как ключевой источник конкурентного преимущества. Существуют разногласия в среде ученых, исследователей и менеджеров о сущности такого понятия как «ценность для клиента», или потребительская ценность. В практике еще не достаточно часто специалисты компаний проводят детальный анализ, чтобы определить, какую из ценностей, определенным клиентским сегментам, они предлагают, и каким образом эту ценность они предполагают доносить до клиента.

Abstract: The article discusses the processes of creating values and its constituent elements, approaches to assessing value for clients. Creating value for the client is increasingly seen as a key source of competitive advantage. There are disagreements among scientists, researchers and managers about the essence of such a concept as "value for the customer", or consumer value. In practice, companies are not yet often enough to conduct a detailed analysis to determine which of the values defined by the client segments they offer, and how they expect to communicate this value to the customer.

Ключевые слова: клиент, ценности, компания, стратегии, выгода, предложение, опыт, бренд.

Keywords: client, values, company, strategy, benefit, suggestion, practice, brand.

Процесс создания ценности состоит из трех главных элементов: определение ценности, для предоставления компанией своим клиентам (ценность, получаемая клиентом); определение ценности, планируемую получить компанией от своих клиентов (ценность, получаемая компанией); и наконец, посредством грамотного управления, получить максимальную прибыль от желаемых клиентских сегментов, путем обмена этими ценностями. С помощью этих трех элементов возможно решение следующих вопросов:

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

1. Каким образом компания сможет создавать, а главное как доставить ценность клиентам, с которыми у нее деловые отношения?

2. Какими способами и методами компания сможет повысить полную прибыль от своей деятельности с клиентов, для которых предусмотрены эти отношения?

Процесс создания ценности – критически важный компонент CRM, в результате она переводит бизнес и клиентские стратегии к конкретным целям и формулировкам и создает понятие о ценности, для поставки клиентам и, о другой ценности, поставляемой компании-поставщику.

«Ценность, получаемая клиентом от организации-поставщика, — это целый пакет выгод, или добавленной ценности, которые усиливают основной продукт. Для реализации действенной CRM-стратегии» [4] **(Customer Relationship Management)** необходимо четкое понимание, за что именно клиент платит деньги. «Клиенты получают выгоду от покупки продуктов или услуг – это называется «предложение». Его можно представить в виде центрального ядра, окруженного серией осязаемых или неосязаемых атрибутов, свойств и выгод»[10]. «Предложение компании – своеобразный комплексный набор обещаний ценности, и это предложение часто приходится подстраивать под целевой рынок»[10]. Люди приобретают продукт, для решения своих, определенных проблем, и наделяют это предложение определенной ценностью, которая пропорциональна способности этого продукта, помочь в достижении своих конкретных целей [9]. Таким образом, в связи с получаемыми выгодами, покупателями ценность наделяется соответствующей или не соответствующей их ожиданиям.

Дело не ограничивается разработкой максимально эффективного предложения. Такое предложение еще должно заручиться долговременными

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

взаимовыгодными отношениями с группами клиентов, которых пожелал продавец, а кроме того своим использованием, должно способствовать усилению действия бренда, чтобы повысить ценности для клиентов.

После разработки эффективного предложения, компании необходимо сосредоточить свое «внимание на упрочение взаимоотношений с клиентами и выстраивании прочных долговременных связей» [7]. Если клиенты имеют наилучшее предложение от поставщика, они дорожат такими отношениями с проверенным поставщиком. Поскольку взаимоотношения – одно из важных измерений ценности, необходимо предпринимать серьезнейшие попытки для выстраивания и укрепления этих взаимоотношений.

Опыт показывает, что большинство компаний львиную долю своих маркетинговых усилий тратят на привлечение новых клиентов[5]. Следует убедиться, что существующим клиентам, менеджерами компании уделяется внимание, достаточное, чтобы клиент оставался лояльным к поставщику. Компании, слишком сосредоточенные на привлечении новых клиентов, как бы забывают существующих клиентов, и теряют уже заполученных ими клиентов, поскольку уделяют мало внимания маркетинговым стратегиям для них. Компании должны ставить задачу, не просто удовлетворять клиентов[6], но и поощрять их активность, в рамках действий по созданию ценности. Научиться работать с любыми негативными реакциями на свои продукты или услуги. Проанализировав веб-сайты, видим, что клиенты чаще жалуются не на проблему, а на отсутствие каких-либо действий со стороны компании по ее решению.

Ведущие CRM-компании придерживаются взгляда: «клиент, который жалуется,- ваш друг». Изучая и разрабатывая механизмы выявления проблем, создается ценность для клиента и способы реагирования на критику.

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

Бренд также является одним из важнейших элементов в предложении ценности[3]. Предоставление помощи клиентам в узнавании бренда продукции производителя было одной из главных целей. Со временем само понятие расширилось и стало включать в себя символы, образы, восприятия и взаимоотношения. Бренды увеличивают ценность компании, и одновременно они добавляют ценность и для клиента. «Таким образом, продукт – это то, что произведено компанией, а бренд – то, что покупает клиент»[9]. Бренд компании всегда будет отличаться от бренда конкурентов. Хороший бренд является уникальным. Продукт, производимый компанией, может быть скопирован конкурентами, бренд же ни при каких условиях.

Бренд всегда добавляет ценность к предложению, за счет отличительных качеств, которые присущи только этому продукту и отличают его от всех похожих товаров, то есть тех качеств, «которые значимы и ценны для клиента»[4]. Бренды стали главным определяющим фактором, для совершения повторных покупок клиентами, и важнейшим для того, чтобы подчеркивать различия. Брендинг, как способ поддерживать у клиентов уверенность в постоянно высоком качестве продукта также много значит.

Воспринимаемое клиентом качество, зависит во многом от таких факторов, как надежность, ответственность, гарантия качества не меньше, чем от осязаемых клиентом качеств этого продукта. Таким образом, чем выше внимание менеджеров к клиентам, тем выше ценность для клиента.

Подходы к оценке ценности для клиентов[8]. Предложение ценности определяет отношение между предлагаемым поставщиком продуктом, и покупаемым продуктом клиентом. Это определяется посредством удовлетворения поставщиком потребности клиентов. «Какими бы не были действия клиентов по

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

отношению к продукту»[1]. Это действие определяет отношение характеристик продукта, удовлетворение потребностей клиента и общей стоимостью продукта. «Целью бизнеса является создание предложения ценности продукта для клиентов (явного или неявного), которое было бы более выгодным для клиента и превосходило бы подобное предложение конкурентов»[2].

Предложения ценности раскрывают отношения между характеристиками продукта, удовлетворением клиентских запросов и общей стоимостью для клиента, за весь цикл взаимоотношений поставщика с клиентом. То есть от момента приобретения продукта, владения им, пользования этим продуктом до его утилизации. Все клиенты отличаются друг от друга своими потребностями, поэтому важно, учитывать предложение ценности для каждого клиента индивидуально. Помня о прибыли, которую нужно получить от клиента.

Чтобы определить удовлетворенность у клиента, от предложения ценности, необходимо провести сравнительную оценку характеристик продукта для клиентов. Менеджеры, разрабатывающие клиенториентированные предложения, должны знать, какая специфическая комбинация свойств продукта, взаимоотношений и бренда наиболее важна для целевых клиентских сегментов компании. Эта оценка может быть произведена как самой компанией, с использованием знания менеджеров о важности качеств продукта для клиента, или же собрав информацию напрямую у клиентов.

Процесс создания «ценности – ключ к трансформации результатов развития стратегии CRM в программы, которые обнаруживают и доставляют ценность» [10]. Недостаток внимания к ценности, доставленной главным клиентам в обмен на прибыль, полученную от них, способен серьезно ухудшить предложение в терминах его воспринимаемой ценности. Лишь сбалансированный обмен

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

ценностями способен гарантировать, что обе стороны окупают свои вложения, и вести к хорошим (долговременным и прибыльным) взаимоотношениям.

Библиографический список

1. Воронин Б.А., Воронина Я.В., Багрецов Н.Д., Донник И.М., Кот Е.М., Лоретц О.Г., Набоков В.И., Некрасов К.В., Пустуев А.Л., Рущицкая О.А., Семин А.Н., Чупина И.П., Шарапова В.М., Хмельницкая З.Б. Теоретические проблемы экономики, управления, маркетинга /Екатеринбург, 2016.

2. Климова Н. В. Экономический анализ: теория, задачи, тесты, деловые игры: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Вузовский учебник , 2015. – 282 с.

3. Стахеев Д.Э., Шарапова В.М. Анализ рынка: анализ конкуренции на рынке // Молодежь и наука. 2016. № 11. С. 56.

4. Труш Е.В., Шарапова В.М. Внешний анализ конкурентов организации // Экономические исследования и разработки. 2017. № 2. С. 51-55.

5. Шарапова В.М. Семь нот агромаркетинга //.Известия Международной академии аграрного образования. 2015№ S25. С. 386-391.

6. Шарапова Н.В., Борисов И.А., Лагутина Е.Е. Стратегический анализ, или с чего начать?//Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1(81-1). С. 634-637.

7. Шарапова Н.В., Борисов И.А., Шарапова В.М. Технология формирования потребительского спроса на микроуровне // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 1158-1161.

8. Ялухина А.А., Шарапова В.М. Роль анализа в конкурентоспособности предприятия / В сборнике: Конкурентоспособность территорий и предприятий во

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

взаимозависимом мире. Материалы IX Всероссийского форума молодых ученых и студентов. Ответственный за выпуск В.П. Иваницкий. 2006. С. 290-291.

9. Как создать реальную ценность для клиента. О.Мальцева/ [Электронный ресурс]:SBR.-№1-2017.- Режим доступа: http://www.sbr.in.ua/?p=588

10. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://lektsii.net/3-166150.html

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

УДК 33

Шадрин В.Г., Коновалова О.В. Проблемы применения вирусного маркетинга в современных условиях

The problems of using viral marketing in modern conditions

Шадрин В.Г., Коновалова О.В.
1., Кандидат экономических наук, доцент,
Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет) в г. Кемерово
2. Кандидат технических наук, доцент
Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет) в г. Кемерово
Shadrin V.G., Konovalova O.V.
1., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kemerovo Technological Institute of Food Industry (University) in Kemerovo
2. Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
Kemerovo Technological Institute of Food Industry (University) in Kemerovo

Аннотация: Приведены основные положения и терминология вирусного маркетинга. Описаны, основываясь на изучении теории и практики, преимущества и недостатки вирусного маркетинга, его особенности использования в российском и зарубежном бизнесе. Установлено, что существует целый ряд факторов препятствующих активному использованию вирусного маркетинга. В результате, авторами, предложен и систематизирован перечень ключевых показателей для оценки эффективности вирусного маркетинга взаимоувязанный с целями его применения.

Abstract: Are the basic concepts and terminology of viral marketing. Described based on the study of theory and practice, the advantages and disadvantages of viral marketing, its use in the Russian and foreign business. It is established that there are a number of factors preventing the extensive use of viral marketing. As a result, the authors proposed and a systematic list of key indicators to assess the effectiveness of viral marketing coherent with the objectives of its application.

Ключевые слова: вирусный маркетинг, маркетинговые коммуникации, продвижение, узнаваемость бренда, показатели эффективности,

Keywords: viral marketing, marketing communications, brand awareness promotion, performance indicators.

С помощью основных инструментов маркетинговых коммуникаций с каждым годом становится труднее завоевывать доверие целевой аудитории. Обществу надоедает назойливая реклама и убеждения в приобретении того или иного товара или услуги. В настоящий момент традиционные методы маркетинга начали уступать альтернативным. К таким методам и относится вирусный маркетинг,

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

набирающий популярность среди других. Вирусный маркетинг – это креативный инструмент маркетинговых коммуникаций, который не воспринимается аудиторией, как реклама.

Термин «вирусный маркетинг» впервые в 1996 г. употребил Дж. Рэйпорт в статье TheVirusofmarketing. Однако, случаи его применения прослеживаются гораздо раньше. В вирусном маркетинге не рекламируется товар или услуга на прямую, а упоминается о нем косвенно в каких-либо интересных или смешных видео роликах, картинках. Такие видео ролики, картинки или другие инструменты вирусного маркетинга, распространяются между людьми без помощи создателя. Такой эффект вызывается например, интересным или шокирующим содержанием вирусного сообщения. В результате вирусный маркетинг становится одним из самых дешевых в распространении, инструментом маркетинговых коммуникаций, а следовательно, имеет высокую эффективность при планировании маркетингового бюджета на продвижение [1, С. 12].

Положительные качества вирусного маркетинга основываются на добровольной передачи информации среди людей, тем самым человек сам является рекламным носителем [2, С. 228]. При качественной разработке и реализации вируса, аудитория его заметит и распространит по сети бесплатно. К тому же, вирусный маркетинг ненавязчив. Такого рода сообщения не надоедают и не принуждают к каким-либо действиям. Этим и объясняется актуальность изучения информации о сути и пользе вирусного маркетинга. С помощью различных маркетинговых коммуникаций достигаются, соответственно, разнообразные цели. Вирусный маркетинг используют, как правило, для достижения следующих целей:

- повышение узнаваемости бренда, ввод нового бренда или продукта;
- стимулирование продаж;

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

- повышение посещаемости ресурса;

- достижение социальных или политических целей.

Вирусный маркетинг, как и другие методы продвижения товаров и услуг, имеет достоинства и недостатки. Данные знания помогут в планировании маркетинговой компании. Понимая недостатки метода можно попытаться свести их к минимуму, а преимущества помогут правильно расставить акценты в работе.

Автором были проанализированы преимущества и недостатки вирусного маркетинга в работах Г. Борада, Д. Редмонда, В.И. Беляева, Х. Вампола, Т. Сандиландса и Д. Медиа [4, С. 206], [9, С. 77], [10, С. 12].

К числу преимуществ применения вирусного маркетинга можно отнести:

- распространение экономически эффективнее по сравнению с традиционными формами рекламы;

- вирусный маркетинг может достигать и воздействовать на более широкую аудиторию, чем любая телевизионная реклама, радиопередача или газетная статья;

- на вирусную рекламу не действуют ограничения «Закона о рекламе» и цензура;

- стратегия вирусного маркетинга охватит целевую аудиторию более быстрыми темпами, чем в любой другой форме рекламы;

- вирусная информация распространяется среди друзей и знакомых, вследствие чего к данной информации относятся с доверием;

- жизненный цикл вирусной рекламы составляет не менее трех лет.

Недостатками вирусного маркетинга можно назвать следующее:

- в большинстве случаев тяжело предсказать результат применяемого метода;

- вирусная реклама из-за большого объема сообщений может стать спамом;

- иногда вместо положительной информации по поводу бизнеса, вирусный

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

маркетинг работает в противоположном направлении;

- онлайн-платформа вирусного маркетинга не ограничивает конкурентов в распространении негативных слухов;

- сложность в создании контента, который будет интересен.

Авторами сделан вывод, что вирусная реклама наиболее важна для компаний производящих продукт на который действуют ограничения «Закона о рекламе». Вирусная информация быстро распространяется и воздействует на большое количество людей. Главным же недостатком, является сложность в контроле воздействия на потенциальных потребителей.

Главное отличие российского и зарубежного вирусного маркетинга в характере заказчиков. В Европе частыми заказчиками нестандартного продвижения являются крупные предприятия, и даже государственные структуры. В России же к таким заказчикам относят либо крупные мировые бренды, либо маленький, но решительный в плане маркетинга бизнес [5, С. 22].

Одной из отличительных тенденций в развитии российской вирусной рекламы стало то, что рекламодатели и рекламные агентства в России как средство вирусного маркетинга используют исключительно видеоролики. Сейчас рекламодателю в России в вирусном маркетинге более понятны именно видеоролики, когда наглядно можно проследить за ходом рекламной акции, например, по количеству просмотров и оставленным комментариям [6, С. 90].

На сегодняшний момент массовое применение вирусного маркетинга сдерживается целым рядом факторов, например, как показал опрос среди предпринимателей малого и среднего бизнеса в 2017 году, людям, не являющимся специалистами в области интернет-маркетинга и информационных технологий, достаточно сложно понять алгоритм практического применения вирусного

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

маркетинга. А так же, сложно осознать его необходимость применения в конкретном случае и оценить эффективность его использования. Это приводит к снижению числа применений вирусного маркетинга для решения целей маркетинговых коммуникаций.

Еще одним препятствием для масштабного применения вирусного маркетинга, служит боязнь потери имиджа. Многие крупные компании, а в особенности такие сферы, как банковский и страховой бизнес, боятся испортить свой имидж, который зарабатывается годами, при применении вирусного маркетинга. Такой страх обуславливается сложностью предсказать реакцию целевой аудитории на вирусную информацию, которая была разработана и запущена компанией.

Также можно сказать, что для оценки вирусного маркетинга существует мало показателей. В основном для его оценки используются показатели простого интернет-маркетинга. Однако, не все они подходят для оценки вирусного маркетинга, в котором существуют свои особенности. На практике, в маркетинговой деятельности российских предприятий, преобладают две основные цели - повышение узнаваемости бренда и стимулирование продаж.

Поэтому, авторами предложены показатели, которые могут применяться именно для оценки эффективности вирусного маркетинга, с учетом двух наиболее популярных целей вирусной маркетинговой кампании.

При достижении цели, которая заключается в повышении узнаваемости бренда, либо ввода нового бренда или продукта, оценить степень ее достижения можно с помощью следующих показателей:

- замеченность;
- запоминаемость;

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

- узнаваемость;
- доля упоминаний бренда;
- воздействие бренда;
- соотношение настроений.

Замеченность поможет понять процент аудитории, которая может вспомнить вирусную информацию.

Запоминаемость покажет на сколько ваша вирусная информация легка для восприятия по памяти и, следовательно, более легка в запоминании.

С помощью показателя узнаваемость, можно определить процент аудитории, которая может вспомнить вирусную информацию, при ее прочтении или увидев ее.

Доля упоминаний бренда покажет процент упоминания бренда в общей совокупности упоминаний данного бренда и брендов конкурентов.

Показатель воздействие бренда показывает процент позитивных упоминаний бренда среди общих упоминаний.

Так же, можно рассчитать соотношение настроений. Этот показатель рассчитывается аналогично предыдущему, только меняется числитель, в зависимости от того, процент каких упоминаний необходимо узнать. Например, для того, чтобы узнать процент негативных упоминаний бренда, необходимо в числитель поставить количество негативных упоминаний. Аналогично проводится расчет и для нейтральных упоминаний бренда.

Данный показатель поможет составить полную картину об отношении аудитории к продвигаемому бренду. Еще можно просчитать динамику изменений этих показателей, рассчитав их до проведения вирусного маркетинга и после завершения кампании.

Так же, рекомендуется отслеживать изменение данных показателей во время

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

проведения кампании. Это необходимо для корректировки действий, при негативном воздействии вирусного маркетинга на репутацию бренда.

Для проверки достижения цели стимулирования продаж, следует рассчитывать нижеперечисленные показатели:

- число клиентов;
- среднее число продаж на каждого клиента;
- число повторных посещений и покупок;
- объем продаж.

Данные показатели можно рассчитывать, но не всегда понятно под действием ли вирусного маркетинга были спровоцированы изменения в этих показателях. Можно сказать, практически точно, что на увеличение данных показателей повлиял вирусный маркетинг, только при условии, что другие инструменты маркетинга и рекламы не использовались в данный промежуток времени. Конечно, данные показатели оцениваются в динамике, до и после проведения вирусной кампании.

Библиографический список

1. Амблер Т. Вирусный маркетинг./Пер. с англ. под общей ред. Ю. Н. Каптуревского.// - СПб: Питер, 2012г. – С. 12-15.

2. Гермогенова Л.Ю. Вирусный маркетинг в России. //Практика и рекомендации//. - М.: РусПартнер ЛТД, 2010 г. – С. 248 - 252.

3. Дейнекин Т.В. Комплексный метод оценки эффективности интернет-рекламы в коммерческих организациях / Т.В. Дейнекин// Маркетинг в России и за рубежом, 2003 - №2. - С. 15-20.

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

4. Король А.Н., Вирусный маркетинг в системе инновационных маркетинговых коммуникаций/ А.Н. Король // Вестник ТОГУ, 2014 - №2(33). - С. 205-208.

5. Мельников И.В. Суперменеджер в Интернете за 30 минут / И.В. Мельников; Л. Бялык // Создание продвинутых вирусных кампаний, 2012г. - С. 21-24.

6. Парамонова Г.Л. Маркетинг [Текст]: учеб. пособие / Г.Л. Парамонов – М.: КноРус, 2012. - С. 89-91.

7. Сулейменова Б.М. Система продвижения товаров - услуг как один из инструментов комплекса маркетинга / Б.М. Сулейманова // Маркетинг в России и за рубежом, 2008 - №5. - С.8 – 11.

8. Уэллс У. Реклама: принципы и практика / Бернет Дж.; Мариарти С. СПб: Питер, 2013. - С. 115-116.

9. International Journal of Management and Social Sciences Research (IJMSSR), Marketing the viral way: a strategic approach to the new era of marketing, Volume 1, No. 3, December 2012. - P. 77-79

10. Wampole H., Viral marketing: an online spin to traditional word of mouth advertising, 2012. - P. 9-12

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

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 330.4

Ефименко А.И., Ефименко А.И., Зырянова М.С. Анализ средних доходов на душу населения Северо-Западного и Приволжского Федеральных округов эконометрическими методами

Analysis of the average per capita income of the North-Western and Volga Federal Districts by econometric methods

Ефименко Алёна Ивановна, Ефименко Алина Ивановна, Зырянова Мария Сергеевна, Мамонов Олег Владимирович.
ФГБОУ ВО «Новосибирский ГАУ»
Efimenko Alena Ivanovna, Efimenko Alina Ivanovna, Zyryanova Maria Sergeevna, Mamonov Oleg Vladimirovich.
FGBOU VO "Novosibirsk State Automobile Plant"

Аннотация: Рассматриваются оценки благосостояния населения с помощью методов эконометрического анализа. В качестве показателя благосостояния населения рассматривается доход на душу населения. Доход населения исследуется совместно с показателями: средние потребительские расходы на душу населения, средняя месячная зарплата работников организаций и экономически активное население. В качестве данных выбираются данные по Северо-Западному и Приволжскому Федеральным округам. Для каждого из округов рассматриваются особенности геополитического положения, их демографические, экономические и экологические характеристики. Последовательно, по округам проводится корреляционный анализ выбранных четырёх показателей, строится регрессионная модель и проводится анализ качества модели. Из двух моделей выбирается модель для группирования субъектов по погрешности модели относительно исходных данных. В качестве оценочной модели расчёта среднего дохода на душу населения в месяц выбирается модель связи с средними потребительскими расходами на душу населения для Поволжского Федерального Округа. В группу с субъектами Поволжского Округа включены субъекты Северо-Западного Федерального Округа, для которых эластичность среднего дохода на душу населения относительно расходов на душу населения не превышает 10 %.

Abstract: The estimates of the welfare of the population with the help of methods of econometric analysis are considered. As an indicator of the well-being of the population, per capita income is considered. The income of the population is investigated together with the indicators: average consumer spending per capita, the average monthly salary of workers of organizations and economically active population. Data are selected as data for the North-Western and Volga Federal Districts. For each of the districts, the geopolitical situation, demographic, economic and environmental characteristics are examined. Consistently, by districts, a correlation analysis of the selected four indicators is carried out, a regression model is constructed and the model quality is analyzed. From the two models, a model is

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

chosen to group the subjects according to the model error with respect to the initial data. As an assessment model for calculating the average per capita income per month, a model is chosen for communication with average consumer spending per capita for the Volga Federal District. The subjects of the North-West Federal District are included in the group with subjects of the Volga Region District, for which the elasticity of the average per capita income relative to per capita expenditures does not exceed 10%.

Ключевые слова: Благосостояние населения, показатели благосостояния, Северо-Западный Федеральный Округ, Поволжский Федеральный Округ, средний доход на душу населения, потребительские расходы на душу населения, корреляционный анализ данных, уравнение регрессии, эконометрический анализ.

Keywords: Welfare of the population, welfare indicators, North-Western Federal District, Volga Federal District, average per capita income, consumer spending per capita, correlation analysis of data, regression equation, econometric analysis.

1. Введение

Повышение уровня благосостояния населения Российской Федерации является одним из важных направлений внутренней политики государства. Оценка показателей благосостояния населения может осуществляться различными методами. Одним из таких методов является эконометрический анализ.

Доход на душу населения – один из показателей уровня благосостояния. В работе рассматриваются связи среднего уровня дохода с другими показателями: средние потребительские расходы на душу населения, средняя месячная зарплата работников организаций и экономически активное население. Эти показатели рассматриваются на примерах Северо-Западного и Приволжского Федеральных округов. Анализ предполагает исследование особенностей связей для обоих регионов.

Рассмотрим особенности геополитического положения округов и их демографические, экономические и экологические характеристики.

2. Общая характеристика Поволжского Федерального Округа

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

Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) расположен на севере и северо-западе европейской части России и включает в свой состав 11 субъектов Российской Федерации: республики Карелию и Коми, Архангельскую, Вологодскую, Мурманскую, Ленинградскую, Новгородскую, Псковскую, Калининградскую области, Ненецкий автономный округ, город Санкт-Петербург.

СЗФО занимает выгодное геополитическое положение – граничит с Финляндией, Норвегией, Польшей, Эстонией, Латвией, Литвой, Беларусью, имеет выход в Балтийское, Белое, Баренцево, Карское моря.

Регион имеет самый высокий показатель урбанизации среди федеральных округов: более 80 % жителей – городские, при этом значительная часть сконцентрирована в крупнейшей в стране Санкт-Петербургской агломерации. Средняя плотность населения в округе – 8,6 человека на 1 кв. километр. Национальный состав неоднороден: большая часть населения – русские, среди других наций преобладают коми, карелы, саами, ненцы.

Четыре самых развитых субъекта СЗФО (Санкт-Петербург, Мурманская и Вологодская области и Республика Коми) концентрируют 79% ВРП округа, 67% промышленного производства, 75% поступлений налогов в федеральный бюджет.

Данные средних денежных доходов на душу населения, средних потребительских расходов на душу населения, среднемесячной заработной платы работников организаций и экономически активного населения Северо-Западного Федерального округа представлены в табл. 1.

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 1

Средние денежные доходы на душу населения, средние потребительские расходы на душу населения, среднемесячная заработная плата работников организаций и экономически активное население Северо-Западного Федерального округа.

№ п/п	Регион	Средние денежные доходы на душу насел. (в месяц), руб.	Средние потреб. расходы на душу насел. (в месяц), руб.	Среднемес. заработная плата работников организаций, руб.	Экономически активное население, тыс. чел.
1	Псковская область	19500	15503	21004	341
2	Ленинградская область	20932	16549	31851	956
3	Вологодская область	22801	14555	26749	625
4	Республика Карелия	22939	17316	29371	327
5	Калининградская область	22994	16647	26639	529
6	Новгородская область	23703	17998	25225	325
7	Архангельская область	29432	19949	35572	614
8	Республика Коми	30844	20708	40222	476
9	Мурманская область	34149	24244	43378	458
10	Санкт-Петербург	34724	25404	40697	2885
11	Ненецкий автономный округ	66491	22640	65816	23

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

3. Общая характеристика Поволжского Федерального Округа

Приволжский федеральный округ (ПФО) – один из наиболее развитых промышленных и сельскохозяйственных регионов России. В нем проживает одна пятая населения РФ. Доля промышленного производства ПФО в экономике России составляет 23,9 % — это наивысший показатель в РФ.

Территориальный состав: Республики Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Удмуртская, Чувашская; Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская области; Пермский край. ПФО – хорошо освоенный и давно заселенный район.

Территория Приволжского федерального округа отличается неоднородным климатом и большим разнообразием ландшафтов и природных зон. В округе представлены природные зоны от тайги до полупустынь. ПФО располагает значительными ресурсами минерального сырья. Важнейшими полезными ископаемыми региона являются нефть и газ. Из полезных ископаемых выделяются крупнейшие в стране запасы калийных солей (Соликамск-Березняки), цветные металлы. В лесостепной полосе – крупные массивы с плодородными черноземными почвами, на севере – значительные запасы древесины.

В регионе находится мощный промышленно-аграрный комплекс, содержащий объекты машиностроительной и автомобилестроительной, химической и нефтехимической, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленностей, электроэнергетики и металлургии.

Данные средних денежных доходов на душу населения, средних потребительских расходов на душу населения, среднемесячной заработной платы работников организаций и экономически активного населения для Приволжского Федерального округа представлены в табл. 2.

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

Средние денежные доходы на душу населения, средние потребительские расходы на душу населения, среднемесячная заработная плата работников организаций и экономически активное население Приволжского Федерального округа.

№ п/п	Регион	Средние денежные доходы на душу насел. (в месяц), руб.	Средние потреб. расходы на душу насел. (в месяц), руб.	Среднемес. заработная плата работников организаций, руб.	Экономически активное население, тыс. чел.
1	Республика Мордовия	10140	16134	20342	452
2	Республика Марий Эл	11852	16374	20473	358
3	Чувашская Республика	12319	16681	20854	684
4	Саратовская область	13308	17941	22012	1261
5	Удмуртская Республика	14697	21197	23421	823
6	Ульяновская область	14308	21541	21272	652
7	Пензенская область	14447	19601	22392	711
8	Кировская область	14477	20329	20978	679
9	Оренбургская область	15429	20724	23469	1042
10	Нижегородская область	20540	27930	25497	1776
11	Пермский край	20707	28315	27102	1284
12	Самарская область	21093	26062	25884	1758
13	Республика Башкортостан	21356	25971	24988	1979
14	Республика Татарстан	23011	29830	28294	2057

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

В дальнейшем показатели будем назвать кратко: доход на душу населения, расход на душу населения, зарплата и активное население.

4. Корреляционный анализ связей показателей для Северо-Западного Федерального Округа

Проведём анализ связей четырёх показателей для СЗФО. Сначала исследуем тесноту линейных связей между показателями с помощью коэффициента корреляции. Это исследование проведём в *Exel*, в пакете «Анализ данных», выбрав опцию «Корреляция». Анализ представим в виде таблицы, в которой в верхней части, над диагональю, запишем тесноту связи с помощью шкалы Чеддока, а внизу, под диагональю, коэффициенты корреляции между показателями (табл. 3).

Таблица 3

Таблица коэффициентов корреляции средних денежных доходов на душу населения, средних потребительских расходов на душу населения, среднемесячной заработной платы работников организаций и экономически активного населения Северо-Западного Федерального округа.

Показатели	*Доход на душу населения*	*Расходы на душу населения*	*Зарплата*	*Активное население*
Доход на душу населения	1	умеренная, ближе к сильной, прямая	жёсткая прямая	не наблюдается
Расходы на душу населения	0,6467	1	сильная прямая	умеренная прямая
Зарплата	0,9610	0,7372	1	не наблюдается
Активное население	-0,0726	0,4380	0,0041	1

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

Из таблицы видно, что у дохода на душу населения наблюдаются связи с расходами на душу населения (умеренная, ближе к сильной, связь) и зарплатой (жёсткая связь). Зарплата для дохода на душу населения будет доминирующим фактором. Поэтому для дохода на душу населения (*У*) можно исследовать только одну эконометрическую модель, модель с фактором зарплата (X_1). Эту модель рассмотрим в виде $У=AX_1+B$.

5. Построение уравнения регрессии для доходов на душу населения по Северо-Западному Федеральному Округу

Построим модель $=AX_1+B$ в пакете «Анализ данных» *Exel*, выбрав опцию «Регрессия». Исходными данными анализа будут данные табл. 1, столбцы «Средние денежные доходы на душу населения» – результативный признак *У*, и «Среднемесячная заработная плата работников организаций» – фактор X_1.

Анализ показывает: 1) модель статистически значима, так как фактическое значение статистики Фишера, $F_{факт}$=108,64, больше теоретического значения, $F_{теор}=F_{0,95}(1; 9)=5,12$; 2) Коэффициенты модели A=1,0223 и B= –6058 статистически значимые, так как фактические значения статистики Стьюдента для обоих коэффициентов $t_{факт}(A)$= –1,67 и $t_{факт}(B)$=10,42 по модулю больше теоретического $t_{теор}=t_{0,95}(10)=1,22$ (табл. 4).

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 4

Результаты регрессионного анализа модели $У=AX_1+B$ для показателей «Средние денежные доходы на душу населения» и «Среднемесячная заработная плата работников организаций» СЗФО.

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,9609					
R-квадрат	0,9235					
Нормированный R-квадрат	0,915					
Стандартная ошибка	3862					
Наблюдения	11					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Знач-ть F*	
Регрессия	1	1,62E+09	1,62E+09	108,64	0,0000025	
Остаток	9	1,34E+08	14916940			
Итого	10	1,75E+09				
Регрессионный анализ						
	Коэф-ты	*Станд. ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	-6058	3638	-1,67	0,1302	-14287	2172
Переменная X 1	1,0223	0,0981	10,42	0,0000025	0,8004	1,2442

Модель $У=1,0223X_1$–6058 на 92,35 % определяет дисперсию результативного признака *У*.

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

Проведём анализ точности модели. Найдём разности фактических и теоретических значений средних денежных доходов на душу населения и в процентах коэффициента эластичности полученной модели (тал. 5).

Среднее значение коэффициента эластичности модели равна $Э_{ср}$=11,13 %. Это значение говорит о плохой точности модели исходным данным. Для некоторых субъектов, Ленинградская область – 26,62 %, Псковская область – 20,95 %, Новгородская область – 16,76 %, Республика Коми – 13,67 %, Мурманская область – 12,12 %, коэффициент эластичности показывает большую погрешность вычислений (табл. 5).

Таблица 5

Теоретические значения средних денежных доходов на душу населения, погрешностей вычислений, коэффициенты эластичности.

№ п/п	Регион	У	Ут	Уф-Ут	(У-Ут)/Уф, в %
1	Псковская область	19500	15414	4086	20,95
2	Ленинградская область	20932	26503	-5571	26,62
3	Вологодская область	22801	21288	1513	6,64
4	Республика Карелия	22939	23968	-1029	4,49
5	Калининградская область	22994	21175	1819	7,91
6	Новгородская область	23703	19730	3973	16,76
7	Архангельская область	29432	30307	-875	2,97
8	Республика Коми	30844	35061	-4217	13,67
9	Мурманская область	34149	38287	-4138	12,12
10	Санкт-Петербург	34724	35547	-823	2,37
11	Ненецкий автономный округ	66491	61226	5265	7,92

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

6. Корреляционный анализ связей показателей для Поволжского Федерального Округа

Проведём анализ связей показателей для ПФО. В качестве исходных данных используем табл. 2. Сначала проведём корреляционный анализ связей показателей (табл. 6).

Таблица 6

Таблица коэффициентов корреляции средних денежных доходов на душу населения, средних потребительских расходов на душу населения, среднемесячной заработной платы работников организаций и экономически активного населения Поволжского Федерального округа.

	Доход на душу населения	*Расходы на душу населения*	*Зарплата*	*Активное население*
Доход на душу населения	1	жёсткая прямая	жёсткая прямая	сильная прямая
Расходы на душу населения	0,9739	1	жёсткая прямая	жёсткая прямая
Зарплата	0,9450	0,9483	1	сильная прямая
Активное население	0,8540	0,9189	0,8709	1

Анализ показывает наличие как минимум сильных связей между показателями, в частности, дохода на душу населения со всеми тремя факторами. Это означает, что все показатели тесно связан друг с другом.

7. Построение уравнения регрессии для доходов на душу населения по Приволжскому Федеральному Округу

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

Для результативного признака «доходы на душу населения можно брать три равноценных модели, полагая фактором X_1 – расходы на душу населения, X_2 – зарплату, X_3 – активное население. Это модели: $У=A_1X_1+B_1$, $У=A_2X_2+B_2$, $У=A_3X_3+B_3$.

Для анализа выберем модель $У=A_1X_1+B_1$. В пакете «Анализ данных» *Exel*, выбрав опцию «Регрессия» построим модель и проанализируем результаты анализа. Исходными данными будут данные табл. 2, столбцы «Средние денежные доходы на душу населения в месяц» – результативный признак *У*, и «Средние потребительские расходы на душу населения в месяц» – фактор X_1 (табл. 7)

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 7

Результаты регрессионного анализа модели $У=A_1X_1+B_1$ для показателей «Средние денежные доходы на душу населения в месяц» и «Средние потребительские расходы на душу населения в месяц» ПФО.

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,9739					
R-квадрат	0,9485					
Нормированный R-квадрат	0,9442					
Стандартная ошибка	1116					
Наблюдения	14					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Знач-ть F*	
Регрессия	1	275500618	275500618	221	4,3E-09	
Остаток	12	14952924	1246077			
Итого	13	290453542				
Регрессионный анализ						
	Коэф-ты	*Станд. ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	4150	1240	3,35	0,0058	1448	6851
Переменная X 1	1,1004	0,0740	14,87	4,3E-09	0,94	1,26

В результате расчётов получили следующие значения.

Модель статистически значима, так как $F_{факт}$=221, больше $F_{теор}=F_{0,95}(1;12)$=4,75. Коэффициенты модели A_1=1,1004 и B_1= 4150 статистически значимые, так как фактические значения статистики Стьюдента для обоих коэффициентов $t_{факт}(A_1)$= 3,35 и $t_{факт}(B_1)$=14,87 (табл. 7) по модулю больше теоретического $t_{теор}=t_{0,95}(12)$=2,56.

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

Модель $У=1,1004X_1+4150$ на 94,85 % определяет дисперсию результативного признака *У*.

Также, как и для СЗФО, проведём анализ точности модели. Найдём разности фактических и теоретических значений средних денежных доходов на душу населения и в процентах коэффициента эластичности полученной модели (тал. 8).

Таблица 8

Теоретические значения средних денежных доходов на душу населения, погрешностей вычислений, коэффициенты эластичности для субъектов ПФО.

№ п/п	Регион	У	Ут	Уф-Ут	(У-Ут)/Уф, в %
1	Республика Мордовия	16134	15307	827	5,12
2	Республика Марий Эл	16374	17191	-817	4,99
3	Чувашская Республика	16681	17705	-1024	6,14
4	Саратовская область	17941	18793	-852	4,75
5	Пензенская область	19601	20047	-446	2,27
6	Кировская область	20329	20080	249	1,23
7	Оренбургская область	20724	21127	-403	1,95
8	Удмуртская Республика	21197	20322	875	4,13
9	Ульяновская область	21541	19894	1647	7,65
10	Республика Башкортостан	25971	27649	-1678	6,46
11	Самарская область	26062	27360	-1298	4,98
12	Нижегородская область	27930	26751	1179	4,22
13	Пермский край	28315	26935	1380	4,87
14	Республика Татарстан	29830	29470	360	1,21

Среднее значение коэффициента эластичности модели равно $Э_{ср}$=4,28 %, что говорит о высокой точности модели исходным данным. Самые большие

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

эластичности получаются для субъектов: Ульяновская область – 7,65 %, Республика Башкортостан – 6,46 %, Чувашская республика – 6,14 %, Республика Мордовия – 5,12 % (табл. 5). Все они меньше 10 %, что говорит о высокой однородности значений среднего дохода на душу населения, вычисленных по построенной модели.

Принимаем модель в качестве расчётной для субъектов Российской Федерации, с помощью которой можно классифицировать субъекты Федерации по результативному признаку «Средний доход на душу населения в месяц» в зависимости от «Потребительских расходов на душу населения в месяц».

8. Группирование субъектов по точности выбранной расчётной модели

Проверим принадлежность этой группе субъектов СЗФО. Вычислим планируемее значения среднего дохода на душу населения в месяц по потребительским расходам на душу населения в месяц для СЗФО. Будем считать, что субъект принадлежит группе, если его эластичность относительно построенной модели меньше 10 % и не принадлежит группе – в противном случае.

Результат вычисление представим в табл. 9.

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 9

Теоретические значения средних денежных доходов на душу населения, погрешностей вычислений, коэффициенты эластичности вычисленные по расчётной модели .

№ п/п	Регион	У	Ут	Уф-Ут	(У-Ут)/Уф, в %
1	Псковская область	19500	21209	-1709	8,76
2	Ленинградская область	20932	22360	-1428	6,82
3	**Вологодская область**	22801	20165	2636	11,56
4	Республика Карелия	22939	23204	-265	1,15
5	Калининградская область	22994	22467	527	2,29
6	Новгородская область	23703	23954	-251	1,06
7	**Архангельская область**	29432	26101	3331	11,32
8	**Республика Коми**	30844	26936	3908	12,67
9	Мурманская область	34149	30827	3322	9,73
10	Санкт-Петербург	34724	32103	2621	7,55
11	**Ненецкий автономный округ**	66491	29062	37429	56,29

Результаты вычислений показали, что погрешности вычисления средних денежных доходов на душу населения для субъектов (табл.9) Вологодская область (11,56), Архангельская область (11,32), Республика Коми (12, 67), Ненецкий автономный округ (56,29) высокая и их не включаем в группу, значение

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

результативного признака в которой рассчитывается по модели $У=1,1004X_1+4150$. Для них влияние имеют другие факторы, и связь с потребительскими расходами на душу населения другая.

Таким образом в группу, в которой средние доходы на душу населения рассчитываются уравнением $У=1,1004X_1+4150$ (X_1 – потребительские расход на душу населения), входят все субъект ПФО, а также Псковская, Ленинградская, Калининградская, Новгородская, Мурманская области, Республика Карелия и город Санкт-Петербург. Вологодская, Архангельская области, Республика Коми и Ненецкий автономный округ не входят в эту группу. Для них расчётными являются другие модели.

9. Заключение

Эконометрический анализ показал, что для Северо-Западного Федерального Округа наблюдаются связи среднего дохода на душу населения по месяцам с двумя показателями: потребительские расход на душу населения в месяц и среднемесячная заработная плата работников организаций. Лучшая модель для расчёта среднего дохода на душу населения является модель $У=1,0223X_1–6058$, где X_1 – среднемесячная заработная плата работников организаций. Эта модель статистически значима со значимыми коэффициентами *1,0223* и –6058. Но модель не точная со средней эластичностью $Э_{ср}=11,13$ %.

Для Поволжского Федерального Округа наблюдаются сильные связи между всеми показателями. В качестве модели для расчёта среднего дохода на душу населения является модель $У=1,1004X_1+4150$, где X_1 – средние потребительские расходы на душу населения. Эта модель статистически значима со значимыми коэффициентами *1,1004* и 4150. Модель точная со средним коэффициентом

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

эластичности $Э_{ср}$=4,28 %. Эта модель выбрана в качестве расчётной и по ней проведено группирование субъектов СЗФО по точности расчёта.

Библиографический список

1. Экономическая география России: учеб./ ред. В. И. Видяпин, М. В. Степанов. 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015.

2. Регионалистика. Учебное пособие для ВУЗов/ ред. Лапидус Б. М., Пехтерев Ф. С., Махлин Е.М. 2-ое издание переработанное. – М.: УМК МПС России, 2015.

3. Экономическая и социальная география России. Учеб. для вузов / Под ред. проф. А. Т. Хрущева. 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Дрофа, 2014.

4. Социально-экономическая география и регионалистика России: учебник /М.К. Сидоров. – М.:ИНФРА-М, 2014.

5. Региональная экономика: учебник для вузов/А. В. Андреев. – СПб: Питер, 2015.

6. Статистические данные по Северо-Западному и Приволжскому Федеральным округам РФ, сайта Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/ .

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

УДК 338.46

Курманова А., Никоноров В.М. Математическая модель строительной отрасли РФ

Mathematical model of construction branch of the Russian Federation

Курманова А., Никоноров В.М.
1. К.э.н., доцент
2. Магистрант
Высшая торгово-экономическая школа
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Kurmanova A., Nikonorov V.M.
1. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
2. The master Higher Economic and Trade School
St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

Аннотация: Автор на основе функции Кобба-Дугласа строит и исследует математическую модель строительной отрасли РФ. Математическая модель строительной отрасли РФ выражена производственной функцией. Автор оценивает точность полученной математической модели строительной отрасли РФ.

Abstract: The author on the basis of function of Cobb-Douglas builds and investigates mathematical model of construction branch of the Russian Federation. The mathematical model of construction branch of the Russian Federation is expressed by production function. The author estimates the accuracy of the received mathematical model of construction branch of the Russian Federation.

Ключевые слова: Математическая модель, система, производственная функция, фактор, аппроксимация.

Keywords: Mathematical model, system, production function, factor, approximation.

Актуальность исследования. Математическая модель сложной экономической системы позволяет с достаточной степенью точности отразить изучаемые свойства объекта исследования. Строительная отрасль является одной из ключевых в экономике народного хозяйства. В настоящее время, начиная с 2014г., объемы строительных работ в России сокращаются. Это не может не вызывать тревогу. Наличие математической модели строительной отрасли позволит указать пути выхода из сложившейся ситуации.

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

Рассмотрим в качестве математической модели строительной отрасли производственную функцию строительной отрасли, т.е. зависимость валового внутреннего продукта (далее – ВВП) строительной отрасли от основных факторов. Определив в качестве математической модели производственную функцию, мы тем самым сразу определили и основное исследуемое свойство изучаемой сложной экономической системы (строительной отрасли РФ) – ВВП. Адекватная математическая модель (далее – ММ) строительной отрасли позволит спрогнозировать поведение строительной отрасли России в зависимости от изменения факторов. Если в основе ММ строительной отрасли будут учтены значимые факторы, то она (ММ) может дать приемлемый прогноз будущего развития строительной отрасли.

Объект исследования – сложная экономическая система, а именно, строительная отрасль РФ.

Предмет исследования – математическая модель строительной отрасли РФ в виде производственной функции.

Цель исследования – построение и изучение математической модели строительной отрасли РФ на основе производственной функции.

Методы исследования – предварительная обработка данных (логарифмирование), регрессионный анализ.

Обратимся к математической модели строительной отрасли РФ в виде производственной функции (далее – ПФ). Производственную функцию в разное время изучали Кобб, Дуглас [1], Клейнер [2], Макаров [3], Ильин [4,5,6] и др.

Системный подход к сложным экономическим системам представлен в работах [7,8,9,10].

По мнению автора, для построения производственной функции строительной

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

отрасли надо отобрать следующие факторы – рабочая сила L (занятые в строительстве), капитал K (основные фонды строительства). Соответственно, производственная функция строительной отрасли будет перекликаться с функцией Кобба-Дугласа.

Экономический смысл ПФ строительной отрасли – рост числа занятых и рост капитала в строительной отрасли должны приводить к росту ВВП. Так, по мнению автора, выглядит содержательная модель строительной отрасли РФ. В какой мере каждый фактор отвечает за рост ВВП строительной отрасли, должны показать результаты исследования. Для этого содержательную модель опишем языком математики, за основу взяв ПФ Кобба-Дугласа.

$$Y = C x L^{\alpha} x K^{\beta} \quad (1)$$

где C – константа, связанная с уровнем технологий, применяемых в строительстве;

L– занятые в строительстве, тыс. чел.);

α – показатель степени при факторе «занятые в строительстве»;

K – основные фонды строительства, млрд. руб.;

β – показатель степени при факторе «основные фонды строительства».

Y – ВВП строительной отрасли, млрд. руб. в год.

После логарифмирования Y, мы получим выражение приемлемое для исследования статистических данных

$$\ln Y = \ln C + \alpha \ln L + \beta \ln K \quad (2)$$

Рассмотрим статистику строительной отрасли РФ (табл.2). [11]

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

Данные о строительной отрасли РФ за 2005-2015г.г.*

Год	ВВП строительства, млрд. руб.	Основные фонды в строительстве, млрд. руб.	Численность занятых в строительстве, тыс. чел.
2005	989,9	604,922	4578,712
2006	1 202,0	711,286	4495,967
2007	1 633,9	992,921	4953,921
2008	2 225,3	1220,893	5396,232
2009	2 101,5	1391,117	4928,142
2010	2 587,8	1499,94	5035,226
2011	3 962,9	1553,038	5101,676
2012	4 524,3	1581,874	5294,360
2013	4 474,8	1676,906	5425,750
2014	4 681,5	1774,655	5436,964
2015	4 780,3	2049,423	5496,595

*- составлено автором по данным Росстата

Логарифмирование данных приведет к табл.3.

Таблица 3

Промежуточные данные для анализа ПФ строительной отрасли РФ

Год	lnY	lnK	lnL
2005	6,898	6,405	8,429
2006	7,092	6,567	8,411
2007	7,399	6,901	8,508
2008	7,708	7,107	8,593
2009	7,650	7,238	8,503
2010	7,859	7,313	8,524
2011	8,285	7,348	8,537
2012	8,417	7,366	8,574
2013	8,406	7,425	8,599
2014	8,451	7,481	8,601
2015	8,472	7,625	8,612

Регрессионная зависимость выглядит:

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

$$\ln Y = -14{,}794 + 1{,}693 \ln L + 1{,}147 \ln K \quad (3)$$

$$Y = e^{-14{,}794} \times L^{1{,}693} \times K^{1{,}157} \quad (4)$$

Коэффициент множественной корреляции равен 0,9545, это указывает на сильную связь всех факторов с результатом.

Статистическая значимость всего уравнения подтверждается фактическим значением критерия Фишера 40,9. Зависимость нелинейная, что подтверждает сложность экономической системы.

Коэффициент эластичности по труду равен 1,693. Коэффициент эластичности по капиталу равен 1,157. Следовательно, рост числа занятых оказывает большее влияние на рост ВВП строительной отрасли, нежели рост капитала. Соответственно, по данным полученной ММ основной путь выведения строительной отрасли из нынешнего плачевного состояния – увеличение числа занятых в строительстве. Коэффициент технологии в данной ММ очень мал и с трудом может быть интерпретирован. Предполагается, что предварительная обработка данных должна включить в себя нормирование данных для исключения фактора размерности. Тогда коэффициент С будет вполне экономически объяснимым.

Проведем сравнение фактических и расчетных данных, полученных по зависимости (4) .

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 4

Сравнение фактических и расчетных значений ВВП строительной отрасли РФ за 2005-2015г.г.

Год	ВВПфакт, млрд. руб.	ВВПрасчет, млрд. руб.
2005	989,9	923,2
2006	1 202,0	1 078,0
2007	1 633,9	1 862,8
2008	2 225,3	2 729,2
2009	2 101,5	2 718,6
2010	2 587,8	3 073,9
2011	3 962,9	3 270,9
2012	4 524,3	3 557,1
2013	4 474,8	3 964,6
2014	4 681,5	4 245,7
2015	4 780,3	5 101,5

Графически это сравнение отражено на рис.1

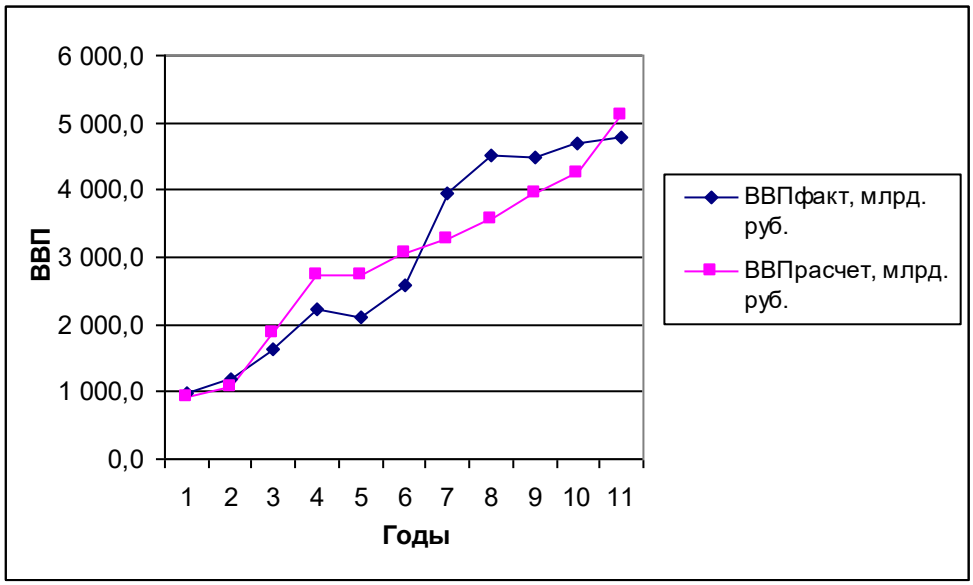

Рисунок 1. Сравнение фактических и расчетных значений ВВП строительной отрасли

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

Есть сходимость между фактическими и расчетными значениями ВВП строительной отрасли.

Результаты исследования.

1) Построена математическая модель строительной отрасли РФ в виде производственной функции.

2) Указаны наиболее существенные факторы, влияющие на ВВП строительной отрасли – число занятых в строительстве; основные фонды строительства. Найдены коэффициенты эластичности при факторе «число занятых в строительстве» и при факторе «основные фонды строительства».

3) По данной математической модели рост занятых в строительстве оказывает большее влияние на ВВП строительства, чем увеличение основных фондов.

Библиографический список

1. Cobb W. Douglas P.H. A theory of production // The American Economic Review. Vol.18. №1.

2. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теории, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986г.

3. Макаров В.Л. Вычислимая модель российской экономики (RUSEC) /Препринт № wp/99/069. М.: ЦЭМИ РАН, 1999г.

4. Ростова О.В., Ильин И.В. Методы информационного обеспечения инновационной деятельности // Наука и бизнес: пути развития. 2017. №2, с.30-35.

5. Левина А.И., Ильин И.В., Эседулаев Р.А. Повышение эффективности проектов внедрения информационных систем класса BPMS с использованием типовых проектных решений // Наука и бизнес: пути развития. 2017. №4, с.9-14.

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

6. Ильяшенко О.Ю., Ильин И.В., Болобонов Д.Д.Роль BI-систем в совершенствовании процессов обработки и анализа бизнес-информации // Наука и бизнес: пути развития. 2017. №6, с.124-131.

7. Никоноров В.М. Устойчивость системы: экономический аспект // Современная научная мысль. 2017. №3. С. 154-158.

8. Никоноров В.М. Оценка производственной функции розничной торговли Российской Федерации // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского, 2017-№3 (65), с.103-109.

9. Никоноров В.М. Уточненная оценка производственной функции розничной торговли Российской Федерации // Общество: политика, экономика, право, 2017-№9, с.32-36.

10. Никоноров В.М., Шотт Р. В. Теоретические основы экономики и управления в сфере услуг: Учебное пособие – СПб.: Изд-во СПбПУ, 2017. – 100 с.

11. Суринов А.Е. Российский статистический ежегодник 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016 – 725 с.

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

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.104.2

Давыденкова М.Е., Розанова Н.Н. Вопросы управления деловой карьерой в системе развития персонала организации

The issues of managing a business career in the organization's personnel development system

Давыденкова Марина Евгеньевна, Розанова Нина Николаевна
1. Магистрант
2. кандидат педагогических наук, преподаватель кафедры менеджмента СмолГУ
Davydenkova Marina Evgenievna, Rozanova Nina Nikolaevna
1. The master
2. Candidate of Pedagogical Sciences, lecturer of the Department of Management of Small State University

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы развития деловой карьеры персонала. Цель исследования - предложение инструмента построения деловой карьеры персонала, учитывающего процесс обучения сотрудника с его дальнейшим карьерным продвижением. В качестве практического инструмента предложено внедрение индивидуального плана развития сотрудника и разработка общего примерного карьерный план организации.

Abstract: the article deals with the development of career personnel. The purpose of this study offer the tool for building business career staff, taking into account the learning process of the employee from further career advancement. As a practical tool, the proposed implementation of individual development plan employee development and career of the estimated total plan of the organization.

Ключевые слова: деловая карьера, развитие карьеры персонала, индивидуальный плана развития сотрудника, управление деловой карьерой сотрудников Банка.

Keywords: business career, career development of staff, individual employee development plan, management of business career of employees of the Bank.

На сегодняшний день в России меняются традиционные подходы к пониманию места и роли человека в трудовом процессе, вместо «винтика» в большой организационной системе предприятия, выполняющего стандартизированные действия для обеспечения производственной деятельности, сотрудник становится ведущим ресурсом организации. Соответственно, возрастает роль личности работника, приходит осознание того, что именно от степени развития его профессиональных и деловых качеств зависит эффективность и

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

конкурентоспособность всей организации; в данной связи все большее значение как в управлении персоналом, так и в целом в управлении организацией, приобретает развитие персонала.

Деловая карьера является ведущим звеном системы развития персонала, а целенаправленное продвижение сотрудников по карьерной лестнице – главный результат того, что в организации грамотно выстроена данная система.

Каждый человек в той или иной степени участвует в планировании своей карьеры, ведь карьера занимает важное место в структуре потребностей современного человека, оказывая тем самым влияние на его удовлетворенность трудом и жизнью в целом.

Обеспечение устойчивого профессионального развития персонала является ключевым направлением кадровой политики и одной из наиболее важных задач управления человеческими ресурсами в организации. Профессиональное развитие кадров представляет собой способ накопления и процесс инвестирования в человеческий капитал [6, с. 329].

Несмотря на видимые преимущества, в современных организациях мероприятия по развитию карьеры персонала зачастую включают в себя только обучение, вопреки тому, что грамотная система построения деловой карьеры персонала объединяет в себе, помимо обучения, такие элементы, как планирование карьеры и выдвижение сотрудника в кадровый резерв, в соответствии с его возможностями и потребностями организации.

Одной из наиболее значимых проблем в системе развития персонала современных российских организаций является отсутствие эффективной модели построения деловой карьеры, отвечающей современным требованиям управления человеческими ресурсами.

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

Вопросам организации деловой карьеры посвящены научные исследования по теории управления и управлению персоналом таких российских авторов, как Т.Ю. Базаров, А.Я. Кибанов, С.В. Шекшня, М.И. Магура и др. Проблемы повышения эффективности профессионального развития работников изучались такими зарубежными учеными, как М. Армстронг, О. Бессейр, П. Лоуренс и др.

Изучаются такие аспекты, как факторы выбора карьеры, основные принципы управления карьерой (Г. Десслер), типовые модели карьеры, планирование и социально-экономические условия карьеры (А.П. Егоршин), управление деловой карьерой персонала, управление кадровым резервом (А.Я. Кибанов), планирование и развитие карьеры (Ю.Г. Одегов), внедолжностная карьера (А.И. Пригожин), планирование деловой карьеры и работа с кадровым резервом (А.В. Тебекин) и др. [1].

В современной литературе по теории и практике управления персоналом существует довольно много определений понятия «деловая карьера».

С точки зрения А.Я. Кибанова, А.В. Тебекина, «деловая карьера – это поступательное продвижение личности в какой-либо сфере деятельности, изменение навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью; продвижение вперед по однажды выбранному пути деятельности, достижение известности, славы, обогащения [3, с. 281; 5, с. 289].

Н.П. Беляцкий полагает, что «карьера – это не всегда власть, не всегда продвижение по службе, не всегда богатство, но всегда успех, по крайней мере, в одном из слоев общества или организации, это всегда рост: творческий, профессиональный, служебный или просто экономический в виде повышения заработной платы» [6, с. 377–378].

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

Карьерное развитие персонала требует определенных мотивов, как со стороны работника, так и организации. При этом мотивы развития отдельного сотрудника должны совпадать с целями организации.

Мотивами для работника могут быть: желание поскорее освоить новую работу или получить более высокую должность; обеспечить рост доходов; приобрести новые знания; расширить личные контакты; улучшить собственный имидж; стать более независимыми и конкурентоспособными на рынке труда; преодолеть препятствия и неудачи, добиться высоких результатов в рамках собственной должности; выполнять наилучшим образом предъявленные к нему требования и поставленные задачи. Эти мотивы действуют тогда, когда есть гарантии, что результаты будут востребованы и затраченные усилия окажутся ненапрасными [1, с. 236].

Однако, несмотря на обширную теоретическую базу, посвященную проблеме развития персонала и видимые преимущества его внедрения в организации, на практике карьерному развитию персонала, к сожалению, уделяется недостаточно внимания.

В качестве практической базы для анализа процессов управления деловой карьерой персонала был выбран региональный филиал одного из Банков г. Смоленска (название Банка не указано в силу конфиденциальности информации). С целью анализа состояния системы развития деловой карьеры персонала Банка, было проведено анкетирование по авторской методике. Выборка сплошная. Структура персонала представлена следующим образом: в офисе работает 30 человек в возрасте от 20 до 34 лет; 90% – женщины, 10% – мужчины; образование у 100%– высшее; средняя продолжительность работы в организации – 2 года 1 месяц.

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

По результатам проведенного анкетирования были получены следующее результаты.

- Большинство сотрудников не всегда верно понимают значение понятия «развитие персонала», включая в это понятие преимущественно «профессиональное обучение» (66%), «переподготовку и повышение квалификации» (50%).
- Средний балл степени удовлетворенности сотрудников возможностями карьерного роста по 5-ти балльной шкале составляет 3 балла.
- Большая часть опрошенных считает, что негативное влияние на карьерное и профессиональное развитие оказывают: неэффективная работа по формированию кадрового резерва (25%), а также формализм и безразличие работников кадровых служб (17%). В свою очередь, положительно влияют на карьерное и профессиональное развитие атмосфера саморазвития и поддержки перспективных сотрудников в коллективе (40%); формирование кадрового резерва (20%); зависимость между профессиональным развитием и карьерным продвижением (15%).
- К наиболее эффективным методам обучения (открытый вопрос), большинство опрошенных отнесли: стажировки (100%), наставничество (90%), тренинги (50%), разбор практических ситуаций (case-study) (70%). Результаты ответа на данный вопрос показывают, что в организации используется большой диапазон различных методов обучения персонала, что, в свою очередь, говорит о заинтересованности со стороны руководства организации в обучении своих сотрудников.
- Подавляющее число опрошенных считают, что периодичность обучения должна быть не реже 1 раза в год (40%). Это хороший показатель,

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

демонстрирующий, что сотрудники понимают важность обучения персонала и готовы участвовать в обучающих мероприятиях.

- Большинство респондентов указали, что они не состоят в кадровом резерве организации, хотя более 40% заинтересованы в этом. Результаты ответа показывают наличие проблем в части информированности сотрудников о политике организации в сфере работы с кадровым резервом.

В целом можно сделать вывод о том, что управление деловой карьерой персонала не имеет целенаправленного, комплексного и системного характера, отсутствует четкая взаимосвязь между проводимыми в Банке мероприятиями в области обучения, карьерного продвижения, работы с кадровым резервом, позволяющим выстраивать эффективную систему развития персонала.

В данной связи, руководствуясь опытом ведущих мировых организаций, которые стараются включать сотрудников в процесс своего развития и построения деловой карьеры, используют прогрессивные инструменты развития деловой карьеры персонала (карьерограмма, индивидуальный план развития, построение карьерной траектории), нами был внесен ряд предложений в области совершенствования системы деловой карьеры персонала.

Разработано «Положение о развитии персонала», которое позволит увязать обучение персонала с его дальнейшим продвижением по карьерной лестнице. Данное Положение определяет цель, задачи и принципы развития сотрудников, порядок составления и критерии эффективности индивидуального плана развития сотрудника (ИПР), а также взаимосвязь развития персонала и формирования кадрового резерва.

Индивидуальный план развития – документ, содержащий в себе цели и программу развития сотрудника, его профессиональных и деловых качеств. ИПР

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

необходим для осуществления контроля и учета мероприятий по развитию каждого конкретного сотрудника в компании. Выполнение ИПР является показателем эффективности работы самого работника, его руководителя и системы развития персонала организации в целом. Индивидуальный план развития составляется с учетом перспективы дальнейшего карьерного роста сотрудника внутри компании [7].

Индивидуальный план развития заполняется самим сотрудником, при участии его непосредственного линейного руководителя и менеджера по персоналу, с целью анализа текущего состояния компетенций сотрудника по результатам регулярно проводимой оценки, приоритетных направлений его развития, мнения непосредственного руководителя о достижениях и возможностях работника, а также указания необходимых действий для успешного развития сотрудника с целью включения его в кадровый резерв и последующего назначения на желаемую должность. ИПР составляется для увязки процесса обучения сотрудника с его дальнейшим карьерным продвижением.

Кроме того, в качестве рекомендации был составлен общий примерный карьерный план организации, наглядно демонстрирующий этапы карьерного роста сотрудника, возможные при достижении им определенных показателей в работе. В данном плане отражены все возможные карьерные перемещения сотрудников в рамках регионального офиса Банка. На основании данного карьерного плана сотрудник сможет разработать собственную карьерную траекторию.

Таким образом, внедрение в деятельность Банка предложенных рекомендаций будет способствовать решению выявленных проблем в управлении карьерой персонала, продемонстрирует заинтересованность со стороны руководства Банка в его развитии, позволит повысить мотивацию персонала на

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

обучение с перспективой дальнейшего продвижения по карьерной лестнице, сделает сотрудника главным субъектом управления собственной карьерой.

Библиографический список

1. Антропов В.А., Дмитриенко Н.В. Управление внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов // Уральский государственный университет путей сообщения. Серия История. Политология. Экономика. Информатика. 2010. № 1 (72). Выпуск 13/1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-vnutrikorporativnoy-karieroy-molodyh-spetsialistov.

2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. 362 с.

3. Маслова В.М. Управление персоналом: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 488 с.

4. Скопина И.В. Методика оценки эффективности управления карьерой менеджеров // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2008. № 2 (14). URL: http://uecs.mcnip.ru.

5. Тебекин А.В. Управление персоналом: учебник. М.: КНОРУС, 2009. 624 с.

6. Турчинова А.И. Управление персоналом: учебник. М: Изд-во РАГС, 2008. 608 с.

7. Солтанова Ф.М. Портрет современного топ-менеджера: факторы, влияющие на успешность руководителя // Бюллетень Владикавказского института управления. 2009. № 31.

УДК 33.338

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

Рыжикова Т.В. Стратегия и стратегическое планирование: альтернативы успешного построения

Strategy and strategic planning: alternatives to successfully build

Рыжикова Татьяна Владимировна
к.э.н., доцент кафедры Экономика и менеджмент
ФГБОУ ВО Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров
Ryzhikova T. V.
Ph. D., associate Professor of Economics and management
Of the Vyatka state agricultural Academy, Kirov

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы таких категорий как стратегия и стратегическое планирование. Показаны основные сложности этого процесса и определяются возможные решения по их преодолению. Предложен к рассмотрению специфический ракурс, с которого можно взглянуть на стратегию. Приведены характеристики каждого взгляда на различные позиции стратегии в бизнесе. Утверждается, что стратегия ничего не стоит без механизмов воплощения ее в жизнь, а стратегическое управление включает такие блоки как разработка стратегии, включая целеполагание, реализация стратегии, контроль реализации стратегии, актуализация и корректировка стратегии. Делается вывод о том, что в компании должны быть оптимизированы бизнес-процессы стратегического управления.

Abstract: The article discusses issues such as strategy and strategic planning. Shown the main difficulty of this process and identifies possible solutions for overcoming them. We propose to consider a specific perspective from which to look at the strategy. Given the characteristics of each view at different position of strategy in the business. It is argued that strategy is worth nothing without mechanisms of implementation and strategic management includes such blocks as the development of the strategy, including goal setting, implementation strategies, monitoring strategy implementation, updating and adjustment of the strategy. It is concluded that the company should be optimised business processes strategic management.

Ключевые слова: Стратегия, бизнес-процессы, планирование, управление, актуализация, корпоративная культура.

Keywords: Strategy, business processes, planning, management, updating, corporate culture.

Рано или поздно руководитель любого предприятия задумывается о стратегическом планировании. При этом руководителю необходимо принять важное решение – планировать или не планировать, а если планировать, то как? Детально или только ключевые показатели? Рассмотрим основные сложности этого процесса и определим возможные решения по их преодолению.

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

Сложность первая - отсутствие конкретного заказчика. Стратегическое планирование невозможно реализовать, если нет конкретного заинтересованного руководителя, который способен разрабатывать методику планирования, координировать действия работников, обладать умением убеждать и выделять необходимые ресурсы [1].

Начинать необходимо с определения целей стратегического планирования: «Чего хочет добиться руководитель, внедряя стратегическое планирование?». Например, повысить рентабельность активов и капитала на 20% за 5 лет. Он разрабатывает план мероприятий, посредством бюджетов доводит до сотрудников. При этом основная задача руководителя – это осуществление постоянного контроля над реализацией задуманного. От взглядов руководителя, в частности финансового директора, зависит в целом реализация стратегии, поэтому именно он должен выступать основным заказчиком.

Сложность вторая - детальность разрабатываемых планов. Необходимо понять, насколько детальным должно быть планирование. Некоторые компании занимаются планированием только ключевых показателей, будь то доля рынка, рентабельность, ROI и ряд других, а некоторые стараются планировать бюджеты детально [2]. Что же будет правильнее?

В планировании показателей основной и самой весомой проблемой является их адекватность и сложность расчетов. Как следствие, снижается их точность и возрастает риск их недостоверности.

На текущий момент времени детальное планирование может показаться более обоснованным, потому как при составлении детальных планов анализируются все возможные риски и сценарии. Но на деле выходит, что каким бы детальным не было планирование, оно всегда требует актуализации. В связи с цикличностью кризисов, которые повторяются каждые 4-5 лет, разработка детального стратегического бюджета становится эфемерной, так как невозможно предугадать в каком виде предстанет этот кризис.

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

Нужно понимать, что более детальное планирование требует гораздо больших трудозатрат, нежели планирование показателей, и может вызвать недовольство среди персонала в связи с возросшей нагрузкой.

Планировать стратегические бюджеты нужно без глубокой детализации, чтобы на их основании составлять более детальные среднесрочные/оперативные планы, которые являются более гибкими в условиях постоянно меняющейся внешней среды [3]. Стратегия в данном случае выступит ориентиром, а показатели – ключевыми индикаторами достижения стратегических целей.

Грамотно налаженная система бюджетирования может значительно облегчить процесс подготовки стратегических планов, настроить связь с оперативными планами, а также отслеживать их исполнение.

Сложность третья - сопротивление персонала компании изменениям. Непонимание персоналом стратегических целей организации достаточно сложная проблема, ведь именно на плечи сотрудников компании ложится задача по исполнению планов [4]. Главная цель при этом – добиться понимания и поддержки со стороны персонала.

Основным инструментом реализации цели является введение ключевых показателей эффективности (KPI) для каждого подразделения.

Стратегическое планирование само по себе ничего не даст при отсутствии механизма стимулирования выполнения, механизма корректировки планов и стимулов, механизма отслеживания его выполнения.

Конечно, следует сказать, что планировать, безусловно, полезно. Стратегический план – это определенный ориентир развития компании, но не стоит увлекаться его детальностью, забывая о текущих задачах.

О стратегии в бизнесе сказано и написано очень много. Предлагаем рассмотреть специфический ракурс, с которого можно взглянуть на стратегию.

Итак, стратегия как план достижения стратегических целей. Что такое стратегия? Если проследить происхождение этого слова, то оно происходит от двух

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

древнегреческих слов: stratos – «войско» и ago – «веду», то есть буквально «войско веду». Можно также красиво и звучно определить это понятие как «искусство полководца» или, что еще точнее, на мой взгляд, «полководение».

Так куда же ведут полки и войска? К победе. У стратегии есть цель. Но даже такая цель, как победа, может иметь различные вариации: например, полный разгром войск и оборонительных сооружений противника, или полная и безоговорочная капитуляция... Что касается бизнеса, то здесь цель, а еще лучше система целей, может и должна быть комплекснее, чем просто победа. В бизнесе стратегия направлена на достижение стратегических целей. А стратегические цели от обычных отличает сложность, глобальность и, как следствие, долгосрочность и большой объем ресурсов, требующихся для их достижения [5].

Но что есть цель, если мы не знаем, как ее достичь? Как говорил Антуан де Сент-Экзюпери: «Цель без плана, всего лишь желание».

Далее возможно рассматривать стратегию как план, обеспеченный к определенному сроку ресурсами. А что же такое план? Это набор взаимосвязанных, взаимозависимых действий, ведущих к достижению целей. У любого действия должен быть исполнитель и как минимум один ресурс – время. Если же под исполнителем подразумевать человеческий ресурс, то план, претендующий на реализацию, должен быть обеспечен необходимыми ресурсами: персоналом соответствующей квалификации, оборудованием, технологиями и пр. [6] Набор будет зависеть от конкретной последовательности предусмотренных действий.

Стратегия может быть представлена как план концептуальный. Так как и война и бизнес ведутся в условиях высокой степени неопределенности (мы не знаем, сколько резервов у противника, насколько умелы и стойки его войска, насколько изобретательны его офицеры, как они поступят, если мы пойдем в наступление), то подготовка детального плана(ов) может потребовать слишком много времени и прочих ресурсов. Поэтому достаточно концептуального плана – ваши Sales-Forces (торговые подразделения) не обязаны знать фамилию, имя, и отчество каждого

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

директора магазина, в которые вы собираетесь поставить ваш товар, в том регионе, который собрались захватить, но свою целевую аудиторию и приоритетные сегменты вы знать обязаны.

Следующий взгляд на стратегию – стратегия как план сценарный вариативный. Стратегия – это набор гипотез о причинах и следствиях, – заявляют Дэвид Нортон и Роберт Каплан. В войне, бизнесе и шахматах возможны различные ответные действия на вашу активность, поэтому стоит рассматривать различные сценарии развития ситуации, и чем больше вариантов вы рассмотрите и чем на большую глубину шагов вы сможете заглянуть, тем лучше. Шахматисты, говорят, считают на три-пять шагов вперед, компьютер, видимо, значительно больше. Но в войне и бизнесе вариантов развития ситуации значительно больше, чем шахматах.

А вот другое видение этой категории – стратегия, - это план, ограничивающий определенный набор действий [7]. Бизнес, как и война, достаточно жесткое действие. Но все же владельцы бизнеса и полководцы иногда декларируют некий «кодекс чести», например, гуманное отношение к мирному населению или неприемлемость взяток и откатов ни при каком раскладе. Стратегия — это не только, что мы делаем, но и то, чего мы не делаем.

Позволим еще определение стратегии – стратегия как план, основанный на допущениях. Любой бизнесмен, работающий в сфере, зависящей от экспорта и / или импорта, наверняка знает – при каких курсах валют игра стоит свеч, а при каком изменении курсов стоит сворачивать бизнес. Например, при росте курса более чем на 20% стратегия требует срочного пересмотра. В бизнесе допущения могут быть совершенно другого рода, но в любом случае стоит попытаться определить те критичные значения важных для бизнеса показателей и обеспечить их мониторинг [8].

И еще одно понимание стратегии, - стратегия как план оппортунистический плюс план долгосрочный. С другой стороны, в ходе реализации вашей стратегии могут произойти события, которые вы не могли (не смогли) предвидеть, но которые

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

открывают для вас новые возможности (opportunity) и варианты развития. Стоит ли попытаться вписать эти варианты в вашу стратегию? Наверное стоит. Стоит ли переписать всю стратегию заново? Неизвестно. Это бизнес, у которого есть собственники. Это их стратегия.

Теперь о стратегическом управлении. Стратегия – это важно, это очень важно... Но она ничего не стоит без механизмов воплощения ее в жизнь [9]. Так что поговорим не только о стратегии, но и о стратегическом управлении.

Стратегическое управление, на наш взгляд, включает такие блоки:

Разработка стратегии, включая целеполагание.

Реализация стратегии.

Контроль реализации стратегии.

Актуализация и корректировка стратегии.

Детально рассматривать все аспекты стратегического управления в рамках данной статьи просто нереально, но ключевые моменты и некоторые детали, которым часто не уделяют достойного внимания, мы попробуем осветить.

В компании должны быть отлажены и желательно подвергаться постоянной ревизии с целью улучшения бизнес-процессы стратегического управления.

Разработка стратегии. Прежде чем стратегию воплощать в жизнь, ее кто-то должен разработать. Кто? Генеральный директор? Собственник? Бизнес-гуру? Возможно ли ее просто скопировать у более успешного конкурента или подсмотреть на более развитых, скажем, западных рынках?

Шансы успешно реализовать стратегию сильно возрастают, когда участие в разработке стратегии принимают те люди, которые будут принимать участие и в ее реализации [10]. Если помните, у Джима Коллинза в книге «От хорошего к великому» есть такая мысль: «Сначала «кто» – потом «что», которая иллюстрируется такими словами: Послушайте, я, на самом деле, не знаю, куда надо плыть. И все, что я знаю, это то, что если на корабле будут нужные люди, и они будут на нужных местах, а ненужные люди останутся на берегу, то мы как-нибудь

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

разберемся, куда плыть, чтобы добраться туда, где нам будет хорошо. То есть спасение утопающих – дело рук самих утопающих, разработка стратегии – дело тех, кто ее будет реализовывать.

Участие собственника в разработке стратегии крайне желательно, в конце концов, он ее и утверждает. Он может задать ключевые пожелания и ограничения, и ожидать готовый результат на изучение и утверждение, но его участие может существенно повысить скорость и качество разработки стратегии.

Генеральный директор отвечает как за стратегию в целом, так и за построение бизнес-процессов разработки стратегии [11]. Нужно ли привлекать экспертов для участия в создании стратегии? Мы считаем, что нужно, особенно в молодых компаниях. Привлечение консультанта, модератора стратегических сессий позволяет уменьшить количество граблей, на которые неизбежно можно наступить, внедряя новые бизнес-процессы разработки стратегии и самой стратегии. Привлекать ли экспертов целевого рынка, рынка сырья, оборудования, технологий? Это зависит от того, насколько в компании развита эта экспертиза. Но то, что в современной компании должны быть поставлены бизнес-процессы информационно-аналитического обеспечения бизнеса уже ни у кого не вызывает сомнений. Конкурентный анализ, включая анализ стратегий конкурентов, кстати, входит в состав этого обеспечения лишь как один из компонентов.

Изучать стратегии ведущих игроков локальных и глобальных рынков можно и нужно, но вот просто скопировать чужую стратегию и получить оптимальный результат для вашей компании вряд ли получится. Стратегия должна опираться на «тактико-технические характеристики» вашей компании, иначе можно попасть в ситуацию, которая описывается пословицей «Что русскому хорошо, то немцу смерть».

Стратегия, корпоративная культура и система управления бизнес-процессами – взаимозависимые и взаимовлияющие компоненты системы бизнеса [12]. Стратегия развития тактико-технических характеристик компании, которая может

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

включать модернизацию оборудования, освоение новых технологий, повышение квалификации персонала и еще много чего, должна быть согласована с глобальной стратегией: какие потребности клиентов компания удовлетворяет, какими продуктами, на каких рынках, как привлекает клиентов.

И, да, виденье, миссия, ценности – все это тоже очень важно при разработке стратегии. Но о них столько сказано и написано, что не будем в данной статье останавливаться на этих инструментах. Лишь напомним, что любым инструментом надо уметь пользоваться.

Реализация стратегии. В компании должен быть отлажен механизм трансформации (воплощения) стратегии в годовой бизнес-план, который будет, в отличие от концептуального стратегического плана, вполне конкретен. Годовой бизнес-план – это тактическое, или операционное, воплощение стратегических задач на данном горизонте планирования [13]. Действие сие вполне поддается бизнес-процессированию. Оно технологичное и достаточно скучное, в отличие от стратегических грез. Так что углубляться в его детали не будем, а поговорим о том, чему, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания.

Поговорим о войске, которое надо вести. К победе, конечно. О войске, которое грудью прокладывает путь к победе. Стратегию помочь нарисовать желающих масса, а вот проливать свой пот и кровь для ее реализации значительно меньше. Как воюют наемники – все мы с вами прекрасно знаем. Так что без своего войска нам не обойтись.

Часто, говоря о стратегии, забывают о войске, которое надо не только вести, но готовить, чтобы оно смогло пройти там, где вы его хотите вести и смогло выполнить ту боевую задачу, которую вы ему поставите. Стратегия всегда опирается на тактико-технические характеристики компании, выраженные в способности вашего войска выполнять те или иные тактические задачи, эффективно использовать вооружение и ландшафт.

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

Культура ест стратегию на завтрак, – сказал Питер Друкер, имея в виду корпоративную культуру. Друкер говорил о том, как вы набираете и обучаете свое войско; какие порядки царят в «казармах» и в «офицерском собрании». Никакая, даже самая гениальная стратегия не имеет никаких шансов на реализацию, если ваши солдаты не умеют стрелять, окапываться, не знают, что делать по команде «Газы!», а любимые занятие офицеров – пьянка, склоки и флирт...

Развитие своего войска, корпоративной культуры, некоторые компании ставят первоочередной, основной задачей. Вот что, например, в книге «Культура для каждого» говорит CEO Bridgewater, Грег Дженсен: Мы не считаем, что наша корпоративная культура «вносит вклад» в наши успехи. Мы не считаем ее одним из факторов успеха. Мы уверены, что это основа нашего успеха. Мы рассматриваем нашу корпоративную культуру как нашу бизнес-стратегию. И точка. При таком подходе, когда развитие корпоративной культуры и есть стратегия, «есть» оказывается некому и нечего.

Как бизнес-процессы определяют, какая организационная структура будет оптимальна для их эффективной реализации, так и корпоративная культура определяет – какие бизнес-процессы будут работать в компании, а до каких еще надо дорасти [14]. Согласитесь, что суперсовременное оружие в руках аборигена будет значительно менее эффективно, а может даже смертельно опасно, чем привычная праща. Руководителю решать – кого, и с каким оружием повести к победе.

Корпоративную культуру, как и материальную и технологическую базу бизнеса, можно и нужно развивать. И как уже говорилось, в части обеспечения стратегического плана требуемыми ресурсами, если вы не обладаете на данный момент этими ресурсами, позаботьтесь о том, чтобы они у вас появились к нужному моменту. Только вот, в отличие от оборудования и технологий, корпоративную культуру на рынке даже очень задорого не купишь. Начинать осознанно

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

формировать корпоративную культуру необходимо немедленно. И начинать надо с себя [15]. «Живи – как проповедуешь». Иначе это не работает.

Контроль реализации стратегии. Контроль реализации стратегии осуществляется на оперативном уровне, в рамках подведения промежуточных итогов исполнения годового бизнес-плана, в котором, как правило, можно выделить блок, относящийся к текущей деятельности и проектов, направленных на реализацию стратегии. Если текущая деятельность идет «в плане» и обеспечивает свою часть финансирования проектов развития плюс реализация проектов не выходит за предельно допустимые рамки отклонения по срокам и поглощающим ресурсам, то все хорошо, продолжаем в том же духе. А если нет, то запускаем бизнес-процесс «Актуализация и корректировка стратегии» [16].

Актуализация и корректировка стратегии. Запустить этот процесс могут как слабые сигналы, если средства информационно- аналитического обеспечения вашего бизнеса способны их улавливать, так и форс-мажорные события глобального или локально характера. В первом случае, получив слабые сигналы, возможно, будет достаточно слегка изменить стратегический план, чтобы воспользоваться открывающимися возможностями. Но форс-мажор потребует пересмотреть всю стратегию, либо даже свернуть все проекты развития, чтобы сконцентрировать ресурсы для обороны от рейдерской атаки.

Стратегией все начинается и стратегией все заканчивается. Надеюсь, наши рассуждения дадут предпринимателям ориентир на новые идеи, и приведут к действиям, которые помогут бизнесу стать лучше.

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

Библиографический список:

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

2. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.

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

4. Бородай В.А. Увеличение потенциала бизнеса на основе технологии Business Intelligence // Бизнес технологии в России: теория и практика. - Саратов: Академия бизнеса, 2016. - С. 3-6.

5. 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.

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

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

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

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

9. Бородай В.А., Петренко А.С. Бенефиты талантливым работникам – фундамент лояльности в сервисной компании // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 25-28.

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

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

12. Бородай В.А. Альтернатива долгосрочным прогнозам развития «когнитивно сложных систем» в российском обществе // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Институт сервиса и туризма Донского государственного технического университета; Ростов-на-Дону, 2013. С. 30-32.

13. Бородай В.А. Сценарий корреспондирования стратегии сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное,

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

технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 38-49.

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

15 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)

16 Бородай В.А. Преимущества нелинейных стратегий эффективных коммуникаторов в сервисной деятельности // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 7-11.

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

УДК 338.3

Удалов П.И. Трансформация техники личной эффективности в профессиональный успех менеджера

A transformation of techniques of personal effectiveness in the professional success of a Manager

Удалов Петр Иванович,
Кандидат экономических наук кафедры менеджмент и маркетинг, доцент
Саратовский социально-экономический институт
Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова
Udalov Peter Ivanovich
Candidate of economic Sciences Department of management and marketing
Saratov socio-economic Institute Russian economic University. G. V. Plekhanov

Аннотация: В статье рассматривается актуальная тема – развитие карьеры менеджера. Показано, что на развитие карьеры влияют вполне конкретные личные качества, дается характеристика таких основных качеств. Делается вывод о том, что такой человек будет резко выделяться на фоне конкурентов, будет виден издалека, потому, что каждый сам кует свое профессиональное счастье, и никто кроме нас самих не несет ответственности за нашу карьеру.

Abstract: The article deals with the topical issue is the development of a career management. Shown that career development is influenced by very specific personal qualities, is a characteristic of such basic qualities. It is concluded that such a person will stand out sharply against the competitors, is visible from afar, because every man forges his professional happiness, and no one but us is not responsible for our career.

Ключевые слова: Карьера, стратегическая цель, компетенции, инициатива, конкуренты, эффективность.

Keywords: Career, strategic objective, competence, initiative, competitors, efficiency.

1. Введение

Мы видели не раз: разные люди в одной компании добиваются разных успехов в карьере. В чем дело? Что отличает двух, на первый взгляд, похожих сотрудников? Оба следуют одинаковым корпоративным правилам и работают в подчинении одного руководители, оба сидят в одном офисе и устают к концу рабочего дня. Но результаты разные. Вероятно, есть что-то невидимое, что в

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

долгосрочной перспективе становится либо драйвером, либо тормозом карьеры [1].

Мы часто становились свидетелями, как неудачники объясняли достижения успешных коллег банальным везением или умением найти подходы к начальству. Но, на наш взгляд, на развитие карьеры влияют вполне конкретные личные качества. Итак, что же отличает успешного работника от неуспешного?

2. Объекты и методы исследования

1. Целеустремленность и планомерность. У успешных работников есть общие карьерные цели и планы. Неуспешные предпочитают плыть по течению, даже не озираясь вперед, куда несет его течение [2]. Обратите внимание: на простой вопрос «Каковы твои цели на будущее?» – очень много людей не могут точно и доступно ответить.

Есть очень резкая разница между работниками, имеющими карьерные цели и работниками, не имеющими таковых, и она сразу бросается в глаза. Те, у кого есть цели, имеют сильную внутреннюю мотивацию; сталкиваясь с неудачами, они не опускают руки; таких людей трудно оторвать от работы и отвлечь внимание; их действия в свободное от работы время имеет четкую направленность и наполнены определенным смыслом. Человек, имеющий цели, уже мотивирован для развития. И самое главное: у человека, имеющего конкретные цели, имеется также план для карьеры и развития, и он уже знает какими инструментами, и в какой последовательности будет пополнять и укреплять свои знания, навыки и личные качества [3].

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

А люди, не имеющие целей, подобны бутыли, которая качается на морских волнах в зависимости от направления ветра. Они больше надеются на удачу, шансы или везение. С годами, не добиваясь повышения и видя, как преуспевают другие, они приписывают это везение успешным, настойчиво не видя их огромный труд и целенаправленность.

Что делать? Определить свои карьерные цели, и в соответствии с ними выстроить планы на будущее. Ответьте для себя на один вопрос: «Кем и где я хочу быть через 10 лет?». Подумайте и запишите все знания, навыки, опыт и качества для того образа, который должен быть 10 лет спустя.

А затем подготовьте свой план развития на 1 год. Отметьте, что вы будете читать, с кем будете общаться, какой опыт, откуда и от кого вы будете получать. А после внесите все это в список своих ежедневных и еженедельных дел.

В начале каждого года, месяца и недели следует задавать себе один вопрос: что в вас особенного и что вас выделяет среди огромной массы людей вашей же профессии? Почему работодатель должен выбрать именно вас? Ответьте себе честно и вносите корректировки в свои планы в соответствии со своим ответом.

2. Проявление инициативы. При новых проектах, когда надо заняться чем-то дополнительно кроме своей рутинной работы, успешные работники проявляют инициативу; а неуспешные же стараются остаться в тени для того, чтобы не получить дополнительную нагрузку [4].

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

Классический случай: начинается новый проект. Для работы над этим проектом, человек помимо своего стандартного рабочего времени должен проводить на работе еще и дополнительное время. На собрании задается вопрос – кто хочет заниматься этим проектом? Тех, кто прячет глаза, избегает смотреть на руководителя, никто не заставляет заниматься этим проектом, но на их фоне выделяются инициативные и готовые потратить энергию, время и порой нервы люди. С каждой поднятой рукой для получения новой или дополнительной работы, они получают новые знания, заводят новые знакомства и конечно же, бонусы и плюсы в глазах руководства, доказывая свою лояльность компании и готовность жертвовать личным ради общего. А это ведь одни из качеств хорошего руководителя [5].

Что делать? Всегда проявляйте инициативу и не избегайте брать на себя нагрузку. Например, за свой 25-летний опыт я ничего не потерял от того, что порой задерживался на 2-3 часа после работы, а иногда работал по выходным или по ночам. Любая дополнительная работа и напряжение, которые могут вывести вас из зоны комфорта и есть ваше развитие. Человек, показывая свое отличие и наряду с этим еще и проявляя инициативу и действуя активно, также демонстрирует приверженность компании и готовность жертвовать своим временем ради общего продвижения [6]. И как только в компании появляется возможность повышения, в первую очередь начальство вспомнит того, кто первым «бросался в бой».

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

3. Стойкость к неудачам. У успешных работников отношение к неудачам очень простое: анализ, выявление ошибок и продолжение своего пути. Особенно, если есть цели. А неудачники же опускают руки и отступают назад.

Никто не может быть всегда правым и не может знать все. Особенно в начале своей карьеры. У каждого человека бывают неудачи и ошибки. На каждой стадии нашей карьеры, в каждой новой позиции бывают неизвестные нам моменты, в которых мы можем допустить ошибки, оплошности, нас могут подставить внутренние конкуренты, зарящиеся на наши позиции, или просто завистники. Некоторые люди анализируют свои ошибки и продолжают свой путь, не падают духом [7]. Они понимают, что ошибки не бьют по репутации человека: на репутацию человека действует неумение научиться ничему на своих ошибках.

Не забывайте: совершить ошибку и принять ошибку – это две разные ситуации. Наличие ошибки нормально, а вот форма принятия ошибки совершенно иное дело.

Что делать? Не бойтесь ошибок и неудач. Примите их как важную составляющую часть своего профессионального роста и обучения. Внимательно анализируйте свои ошибки, найдите причины, примите решения для того, чтобы больше не совершать их и продолжайте свой путь. Нет успеха без неудач.

4. Знание техник личной эффективности. Успешные работники владеют техниками личной эффективности и постоянно стараются их развивать. А неуспешные работники работают, как все, и результаты у них, как у всех,

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

средние. Эффективный работник – это работник, который не только трудится над повседневной работой и обязанностями, но и находит время на свои будущие планы и дела, регулярно развивается и совершенствуется.

Сегодня, работая с людьми, занимающими разные позиции, попробуйте дать всем одно задание: описать свой стандартный день и рассказать, что вы делаете. В большинстве случаев люди проводят как минимум 40-60% своего рабочего дня неэффективно. У эффективно работающего человека всегда есть время для дополнительных проектов, работы, профессионального и карьерного роста.

Простое умение концентрироваться дает мощнейший выигрыш во времени. Обратите внимание на людей вокруг себя в офисе: кто-то делает работу и углубляется в нее, ничего не видя, кроме нее, и заканчивает ее за час. Другой сотрудник такую же работу может выполнить за три часа, отвлекаясь на социальные сети, реплики коллегам, разговоры. И качество работы разительно отличается. Первый, сэкономив два часа времени, может потратить его на дополнительную работу либо на свое совершенствование, а второй и устает больше, и выполняет меньше. А как можно повышать того, кто не может управлять даже своим временем? Сможет ли он управлять энергией и временем своих подчиненных? И насколько будут эффективны сотрудники такого руководителя?

Что делать? Считаем целесообразным определите себе цель на год: за 12 месяцев стать обладателем 12 новых техник личной эффективности. Каждый месяц – новая привычка.

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

Простой пример: человек, умеющий печатать десятью пальцами, может сэкономить двадцать минут времени каждый день. Всего двадцать минут. На первый взгляд кажется мало. Но, если принять, что в году 250 рабочих дней, то получаем 5000 дополнительных минут в год или 83 часа. А если за час прочитывать тридцать книжных страниц, то в год это 2500 страниц, то есть десять книг. Подумайте: только одна привычка – сэкономить в день двадцать минут – за год подарит вам десять книг!

А теперь подумайте над тем, что будет, если вы за год будете обладателем двенадцати привычек. Каких? Именно тех, которые экономят время: планирование дня и недели, быстрое печатание, лаконичность в разговорах по телефону... Перефразирую известную пословицу применительно к личной эффективности, можно сказать, что минута час бережет.

5. Дисциплина. Успешные работники дисциплинированны во всех вопросах – от своевременного прихода на работу до выполнения задания руководителя в срок, если даже для этого порой приходится не спать до утра. Неуспешные работники могут найти «достойное» оправдание всему.

Дисциплина – очень важный фундамент, на котором формируется долгосрочный успех [8]. Недисциплинированный человек может случайно стать успешным, но при первой легкой же встряске он упадет и больше не встанет. Недостаточно просто знать о тех же техниках личной эффективности. Важно упорно и последовательно их применять изо дня в день, каждую неделю, каждый месяц, пока они не станут привычкой.

Что делать? Если коротко: быть дисциплинированным.

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

6. Постоянное развитие. Успешные работники постоянно развиваются. Неуспешные меняются лишь под давлением руководства и даже стараются оказать сопротивление [9]. В современном развивающемся и меняющемся с большой скоростью мире далеко не всегда побеждают самые умные и самые сильные: на передний план выходит оперативность. Быть динамичным в плане карьеры и профессионального роста означает постоянно развиваться, идти вперед, быть активным и агрессивным.

На вопрос, почему ты не развивался за последние пять лет, не уделял этому время и энергию, мы обычно получаем ответ, вроде этого: «Компания меня не развивала. Что я могу поделать?» Фактически такой работник признает, что является жертвой, что сам не может активно управлять своей карьерой, что все его профессиональное будущее зависит от компании. Но успешный человек сам работает над своим совершенствованием, выделяя для этого время, энергию и денежные средства [10].

Что делать? Следовать одной из известных цитат, которая принадлежит Джеку Уэлчу: Changebeforeyouhaveto – «Меняйся раньше, чем будешь вынужден это сделать». Составьте план своего развития на год в соответствии со своими целями. После этого разбейте этот план по месяцам, разделите месяцы на недели и дни. И каждый день уделяйте время своему развитию.

Не забудьте очень важный момент: самый долгий путь состоит из шагов. Для своего карьерного развития вы должны каждый день делать хотя бы один

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

шаг. И через некоторое время вы спокойно пройдете мимо того, кто будет сидеть и ждать, когда ему повезет.

7. Позитивность. Успешные работники всегда позитивны и оптимистичны, своей положительной энергией заряжают и воодушевляют других. Неуспешные этим качеством не отличаются.

Позитивность проявляется во всем – от их улыбки и рукопожатия до выражения своих мыслей. Работники, которым она присуща, меньше жалуются, но больше работают [11]. А у их коллег, зараженных негативными настроениями, одни жалобы и отговорки. Да по одному и тому же вопросу у них могут быть разные мнения. «Мне очень понравился этот проект, потому что я многому научился и познакомился с новыми интересными людьми», – скажет один. «Ну, зачем мне был нужен этот новый проект?! Из-за него приходилось по вечерам задерживаться на работе», – посетует другой.

Настрой напрямую влияет на эффективность труда человека, на его настойчивость и готовность тратить больше энергии ради успеха. Позитивно настроенный человек с самого начала находится в выигрышной ситуации [12]. Представьте реальную ситуацию. В компании создается новая система обслуживания клиентов. Позитивно думающий человек размышляет о реформах: «Отлично! Это поможет развитию нашего бизнеса, и мне будет полезно познакомиться с новыми методами». А негативно настроенный думает: «Зачем все это нужно?! Та система, по которой мы работали до сих пор, тоже была хорошей». При этом он выплескивает свое отрицательное отношение на других, демонстрируя его всем своим видом, жестами и

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

интонацией. А первый из сотрудников, напротив, заражает своим оптимизмом других. А теперь вопрос: у кого из этих двоих пойдет карьера в компании?

Что делать? Быть оптимистичными. Ваша положительность должна проявляться в каждом вашем движении и слове. Избегайте всего негативного – информации, новостей, людей. Старайтесь находить позитивные моменты во всем, что бы с вами ни случилось. И со временем это превратится у вас в привычку.

3. Заключение

Портрет победителя. А теперь давайте представим успешного человека. Каким он кажется окружающим людям – коллегам и руководителям?

У него есть карьерные цели. Он знает, где и кем будет через десять лет, и поэтому уделяет время и энергию делам, которые приведут его к целям, не теряя времени на второстепенные дела и действия [13]. В соответствии со своими целями у него есть планы и естественно, что он не будет тратить времени попусту.

Он инициативен и, увидев новые проекты и задания, берется за них.

Он не боится неудач. Для него неудача – это возможность научиться чему-то новому, проанализировать свои ошибки, снова обдумать, принять решение и продолжать свой путь [14]. Он понимает, что неудачи – это важная составляющая часть на пути к успеху и показатель сбоев.

Он обладает техниками личной эффективности и умеет делать работу оперативно. С задачей, которую его коллеги выполняют за восемь часов, он

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

справляется за пять, и таким образом у него остаются дополнительные три часа на саморазвитие, иностранный язык или на новые проекты.

Он дисциплинирован и во всем показывает эту черту характера. Если его назначат руководителем, он станет для подчиненных примером для подражания.

Он регулярно развивается, ибо понимает, что для карьерного роста постоянно нужны новые знания и навыки.

Он позитивен, окружающие получают от него положительную энергию.

Такой человек будет резко выделяться на фоне конкурентов, будет виден издалека.

Каждый сам кует свое профессиональное счастье, и никто кроме нас не несет ответственности за нашу карьеру.

Библиографический список:

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

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

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

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

4. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Экономические и социокоммуникативные потребности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 120-124.

5. 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)

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

8. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.

9. Бородай В.А. Сценарий корреспондирования стратегии сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 38-49.

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

10. Шерстюк Ю.А., Бородай В.А Репутация туристского предприятия на основе интернет брендинга // В сборнике: Образование, здравоохранение, культура, демография: социальные проблемы современного общества Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 505-515.

11. 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.

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

13. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.

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

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

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Снята статья с публикации

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

УДК 339.94:339.378

Горда А. С. Теоретические и практические аспекты интернализации торговых сетей ТНК

Theoretical and practical aspects of the internalization of trade networks of transnational corporations

Горда Александр Сергеевич,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики,
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Gorda Alexander Sergeevich,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of World Economy,
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Аннотация. Определены мотивы, побуждающие розничные транснациональные корпорации и другие компании к реализации стратегии интернализации. Выделены группы рыночных и специфических для розничной торговли факторов, обусловливающих целесообразность реализации стратегии интернализации крупных торговых корпораций. Проанализированы тенденции и проведена систематизация последствий развития глобальных розничных торговых сетей.

Abstract. The motives that encourage retail transnational corporations and other companies to implement the strategy of internalization are identified. The groups of market and retail-specific factors that determine the feasibility of implementing the internalization strategy of large trading corporations are singled out. Trends were analyzed and systematization of the consequences of the development of global retail trade networks was carried out.

Ключевые слова: стратегия интернализации, транснациональные корпорации, географическая и международная диверсификация, глобализация, розничные торговые сети, экспансия.

Keywords: strategy of internalization, transnational corporations, geographical and international diversification, globalization, retail trade networks, expansion.

Введение. Современные крупные торговые организации (особенно те, которые ориентированы на продуктовую розницу и имеют сетевую форму организации торговли) довольно часто, разрабатывая стратегические планы развития, принимают решение о необходимости интернационализации своей деятельности. Выбор стратегии развития, связанной с интернализацией, как верно отмечают некоторые ученые [1-3], фактически означает, что торговая компания рассматривает её как часть

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

своей стратегии экспансии на зарубежных рынках.

Стремление обеспечить сильные конкурентные позиции на рынке и в дальнейшем не просто удерживать, но и укреплять их, захватывая новые рыночные сегменты, требуют от современных менеджеров различных компетенций. К таковым относятся: способность четко определять целевые установки; развивать конкурентные преимущества; разрабатывать и реализовывать управленческие меры, направленные на минимизацию потерь, вызванных влиянием тех или иных рыночных угроз или наличием слабостей во внутренней среде компании; прогнозировать вероятные последствия и т.п. Однако получить и развить указанные компетенции зачастую бывает непросто из-за отсутствия или недостатка информации о методических принципах и практических результатах разработки и реализации той или иной стратегической альтернативы, выбор и внедрение которой содействовало бы экономическому росту компании, её эффективной деятельности как на внутреннем (национальном/региональном), так и на международном рынке сбыта продукции или предоставления торговых услуг.

Влияние развития иностранных торговых сетей на экономику стран-реципиентов обусловливают актуальность исследований, связанных с интернализацией в сфере розничной торговли. Отдельные аспекты последствий интернализации, влияние на неё различных факторов и управление развитием розничных торговых сетей, в том числе крупных розничных транснациональных корпораций (ТНК), которые довольно часто используют инструменты интернализации, исследовались в работах зарубежных ученых [3-6]. С. Вуд и Дж. Рейнольдз [4] проанализировали новейшие практики планирования международной экспансии ТНК на основе результатов опроса представителей отделов развития магазинов в регионах принимающих стран и определили роль

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

аналитиков в оценке жизнеспособности методов доступа к рынку и форматам магазинов. Г. Экмен, С. Сакаря, К. Хилигад и др. исследовали изменения в восприятии потребителей вследствие деятельности иностранных розничных продавцов на внутреннем рынке на примере трех стран: Испании, Турции и США [5].

На основе оценки стратегических реакций западных розничных ТНК на деловую среду Китая Л. Сиберс объяснила, как с помощью реализации гибридных практик (гибридизации) розничная торговая компания может быстро адаптироваться к условиям ведения бизнеса в другой стране и даже влиять на изменение местных институциональных параметров [6].

В последнее время недостаточно внимания отводилось изменениям в управлении стратегическим развитием розничных торговых сетей с ориентацией на интернализацию. На быстро меняющихся международных рынках, обостряется конкуренция между компаниями-первопроходцами и компаниями-последователями, которые конкурируют в различных географических зонах и странах. Фрагментарно рассматривались вероятные последствия появления глобальных розничных торговых сетей на внутреннем рынке различных стран мира, что предопределяет целесообразность их дальнейшей систематизации по субъектам и объектам влияния.

Целью исследования является определение факторов, которые обусловливают целесообразность постановки и дальнейшей реализации стратегических целей, направленных на интернационализацию в сфере розничной торговли. В соответствии с поставленной целью необходимо решение следующих задач: определение мотивов, побуждающих розничные ТНК и другие торговые компании к реализации стратегии интернализации; систематизация факторов,

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

обеспечивающих эффективность реализации стратегии развития розничных ТНК; анализ основных показателей развития глобальных розничных торговых сетей.

Методы исследования. Для достижения поставленной цели и задач использовались следующие методы исследований: статистической обработки данных и интерпретационные методы (графические, табличные); системного анализа и синтеза; сравнения и др. Информационной базой исследования послужили статистические материалы о результатах деятельности и развития крупных розничных компаний; данные аналитической обработки научных публикаций ученых и практиков, которые занимаются проблематикой стратегического управления компаниями и изучают развитие розничной торговли в различных странах мира.

Результаты. С целью увеличения рыночной доли и масштабов бизнеса, повышения уровня эффективности (в том числе путем получения экономии за счет массовых объемов продаж) уже довольно продолжительное время крупные розничные торговые сети используют стратегию интернализации, открывая новые объекты торговли не только в регионах собственной страны, но и вне её границ. Фактически интернализация розничной торговли, как справедливо заметили Н. Александер и А. Дохерти, представляет собой трансфер технологий управления ритейлом или учреждение международных торговых взаимоотношений, которые переводят торговую организацию на уровень международной интеграции. Такие шаги ритейлеров ориентированы на преодоление регуляторных, экономических, социальных, культурных и структурных ограничений деятельности в сфере розничной торговли [2, с. 12]. Таким образом, решение относительно интернализации может быть приемлемым лишь для тех компаний розничной торговли, которые сформировали и развили устойчивые конкурентные

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

преимущества на внутреннем рынке и имеют благоприятные предпосылки для трансформации в крупные розничные ТНК, способные действовать на национальном и внешнем рынках.

Анализ научных исследований относительно проблематики экспансии крупных розничных сетей на внешние рынки [1-2; 7-8] позволил установить, что существует пять основных мотивов, которые путем реализации стратегии интернализации побуждают их к развитию:

– наличие привлекательных рыночных возможностей (например, связанных с сокращением расходов, снижением рисков), которыми можно воспользоваться на зарубежных рынках;

– наличие стремления к расширению границ рынка, на котором уже действует компания (корпорация) при условии исчерпания возможностей или нежелании дальнейшего роста на рынке страны происхождения;

– высокая интенсивность конкуренции на внутреннем рынке (что может быть, как связанным, так и несвязанным с вхождением на рынок иностранных ритейлеров), которая усиливается так называемым эффектом «победителя» (то есть эффектом, который возникает вследствие распространения информации о результативной и эффективной зарубежной деятельности конкурентов). Защита своей доли на национальном рынке, вызванная вторжением на внутренний рынок сильной иностранной компании-конкурента, иногда подталкивает крупные национальные компании к интернализации на рынок страны-происхождения компании-конкурента или в страны, где она развивает свою торговую сеть, с целью изучения на практике сильных и слабых сторон этой компании и определения наилучших способов для конкуренции с ней;

– государственное регулирование, которое ограничивает деятельность и

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

дальнейший рост объектов розничной торговли компании внутри своей страны. Примером может быть принятие в 1973 г. во Франции Закона Роэра об ограничении на развитие крупных по размерам объектов торговли;

– амбиции владельцев руководителей компании, которые стремятся, чтобы их компания была узнаваема вне границ страны-происхождения. Так называемая «интернализация из-за амбиций» несет в себе высокий риск потерь, если компания в целом экономически и организационно несостоятельна (или на том или ином этапе своего жизненного цикла просто не готова) успешно реализовать стратегию интернализации.

Выделенные мотивы интернализации позволяют сделать вывод, что по своей сущности эта стратегия фактически может предусматривать три вероятных сценария развития корпорации путем:

– международной диверсификации, то есть когда решение относительно капиталовложений в других странах мира обусловлено вероятностью получить именно там максимальные прибыли и/или с максимальной эффективностью использовать ключевые факторы успеха (например, воспользоваться уникальными ресурсами, получить доступ к новым технологиям, развить сеть контактов и связей (прежде всего, с поставщиками товаров, которые могут реализоваться через объекты торговли компании), получить доступ к большому количеству новых потребителей и т.п.), снизить риски потерь, найти новые источники для инвестирования в развитие компании и др.;

– географической диверсификации, то есть когда принимается решение о развитии рынка компании в мировом масштабе, вследствие чего она прибегает к экспансии на рынках других географических зон;

– комбинации географической и международной диверсификации, когда

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

выбор стратегии интернализации происходит вследствие влияния нескольких мотивационных факторов.

Однако даже указанные мотивы не всегда и не обязательно побуждают руководство компании к принятию решения относительно её развития путем интернализации. Наличие риска неопределенности и отсутствие опыта ведения бизнеса за границей может перевесить желание воспользоваться новыми рыночными возможностями и получить в стратегической перспективе дополнительную прибыль. При определенной ситуации на рынке (прежде всего, вследствие неудачного старта и низких результатов деятельности объектов торговли в какой-либо стране, вызванных объективными или субъективными обстоятельствами) руководство компании, как правило, принимает решение о деинвестировании и частичной (или полной) деинтернализации. Об этом свидетельствуют данные развития транснациональных розничных торговых корпораций (табл. 1).

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 1

Сравнительная характеристика ТНК с крупнейшими сетями розничной торговли, на конец 2016 г.

Компания (страна происхождения)	**Год основания**	**Торговая сеть вне границ страны происхождения компании**	**Торговый формат**	**Объекты торговли, ед.**	**Персонал, тыс. чел**
Wal-Mart Stores Inc. (США)	1962	27 стран: Аргентина, Бразилия, Чили, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Мексика, Никарагуа, Канада, Великобритания, ЮАР, Ботсвана, Гана, Кения, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, Нигерия, Свазиленд, Танзания, Уганда, Замбия, Китай, Япония, Индия	Гипермаркет, универмаг-дискаунтер, супермаркет, продуктовый магазин (бакалейный магазин)	11695	2300
The Kroger Co. (США)	1883	(компания реализует стратегию роста исключительно на внутреннем рынке)	Универсам, супермаркет, продуктовый магазин	2796	443
Tesco PLC (Великобритания)	1919	9 стран: Индия, Малайзия, Чехия, Венгрия, Ирландия, Польша, Словакия, Китай, Таиланд	Супермаркет, гипермаркет, универмаг	6809	460
Lidl Stiftung &Co. KG; (Германия)	1930	28 стран: Австрия, Бельгия, Болгария, Хорватия, Чехия, Кипр, Дания, Финляндия, Франция, Греция, Венгрия, Испания, Ирландия, Италия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Швеция, Швейцария, Великобритания, США	Дискаунтер-супермаркет	10000	315
Carrefour S.A. (Франция)	1958	36 стран: Бахрейн, Китай, Индонезия, Иран, Ирак, Иордания, Кувейт, Ливан, Оман, Пакистан, Саудовская Аравия, ОАЭ, Япония, Тайвань, Сирия, Албания, Армения, Бельгия, Грузия, Македония, Польша, Португалия, Румыния, Тунис, Испания, Италия, Монако, Словакия, Казахстан, Турция, Египет, Кения, Марокко, Бразилия, Аргентина, Доминиканская Республика	«Cash&carry», дискаунтер, гипермаркет, универмаг, супермаркет	11935	384,2
Aldi Einkauf Gmbh & Co.	1913	16 стран: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Франция,	Дискаунтер-Супермаркет	10366	162,6

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

Компания (страна происхождения)	Год основания	Торговая сеть вне границ страны происхождения компании	Торговый формат	Объекты торговли, ед.	Персонал, тыс. чел
ohg (Германия)		Венгрия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Польша, Португалия, Словения, Испания, Швейцария, США			
Metro AG (Германия)	1964	28 стран: Австрия, Бельгия, Франция, Индия, Италия, Люксембург, Португалия, Нидерланды, Испания, Швеция, Швейцария, Болгария, Хорватия, Чехия, Греция, Венгрия, Казахстан, Молдова, Польша, Румыния, Россия, Сербия, Словакия, Турция, Украина, Китай, Япония, Пакистан	«Cash&carry», гипермаркет, универмаг, супермаркет и др.	2069	219,7

Источник: составлено автором по [9-15].

Динамика основных показателей развития вышеуказанных розничных ТНК, согласно отчетам «Global Powers of Retailing», опубликованных в 2013-2017 гг. британской консалтинговой и аудиторской фирмой Deloit Touche Tohmatsu Limited (DTTL), свидетельствует, что одна из компаний выборки - Kroger в своем стратегическом плане развития вообще не имеет намерения прибегать к интернализации и концентрирует всё свое внимание на развитии своей торговой сети внутри страны происхождения - США (табл. 2).

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

Динамика основных показателей развития самых больших в мире торговых сетей ТНК

Название компании	Года					Среднего довой темп прироста, %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Количество стран, в которых компания имеет торговые объекты						
Wal-Mart Stores Inc.	28	28	28	28	30	1,74
The Kroger Co.	1	1	1	1	1	0
Lidl Stiftung & Co. KG	26	26	26	26	26	0
Tesco PLC	13	13	13	13	10	-6,35
Carrefour S.A.	33	31	33	34	35	1,48
Aldi Einkauf Gmbh & Co. ohg	17	17	17	17	17	0
Metro AG	33	32	32	32	31	-1,55
Розничный товарооборот, млрд долл. США						
Wal-Mart Stores Inc.	446,95	469,16	476,29	485,65	482,13	1,91
The Kroger Co.	90,37	96,75	98,38	108,47	109,83	5
Lidl Stiftung & Co. KG	87,84	87,24	98,66	102,69	94,45	1,83
Tesco PLC	101,57	101,27	98,63	99,71	81,02	-5,5
Carrefour S.A.	113,20	98,76	98,69	98,50	84,86	-6,95
Aldi Einkauf Gmbh & Co. ohg	73,38	73,04	81,09	86,47	82,16	2,87
Metro AG	92,91	85,83	86,39	85,57	68,07	-7,48
Доля розничного товарооборота от операционной деятельности за рубежом, %						
Wal-Mart Stores Inc.	28,4	29,1	28,9	28,3	25,8	-2,37
The Kroger Co.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lidl Stiftung & Co. KG	55,8	57,7	58,2	59,2	61,3	2,38
Tesco PLC	34,5	33,5	32,3	30,0	19,1	-13,74
Carrefour S.A.	56,7	54,0	52,7	52,7	52,9	-1,72
Aldi Einkauf Gmbh & Co. ohg	57,1	59,2	59,2	57,1	66,2	3,77
Metro AG	61,1	61,6	62,3	59,3	62,0	0,37
Рентабельность по чистой прибыли, %						
Wal-Mart Stores Inc.	3,7	3,8	3,5	3,5	3,1	-4,33
The Kroger Co.	0,7	1,6	1,6	1,6	1,9	28,36
Lidl Stiftung & Co. KG	-	-	-	-	-	-
Tesco PLC	4,4	0,2	1,5	-9,3	0,6	-39,23
Carrefour S.A.	0,5	1,7	1,8	1,8	1,4	29,36
Aldi Einkauf Gmbh & Co. ohg	-	-	-	-	-	-
Metro AG	1,1	0,2	0,7	0,3	1,2	2,2

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

Источник: составлено автором по [21-25].

Компании Tesco и Metro в последнее время приняли решение о деинвестировании и закрыли в ряде стран свои торговые объекты и, соответственно, сократили объемы розничного товарооборота. Но это позволило улучшить показатели рентабельности по чистой прибыли в 2015 г. по сравнению с 2014 г., хотя.

Вместе с тем немецкие компании Lidl (Schwarz Unternehmenstreuhand KG) и Aldi, после экспансии на рынки других стран вместо того, чтобы и в дальнейшем расширять масштабы своих операций за рубежом, реализуя стратегию интернализации, начали внедрять стратегию рыночной консолидации, стараясь увеличивать свою долю рынка в тех странах, где они уже занимают или хотят занять доминирующие рыночные позиции. Об этом свидетельствует тенденция относительно увеличения доли внешнего розничного товарооборота этих компаний на протяжении 2011-2015 гг.

Wal-Mart Stores Inc. - самый крупный в мире ритейлер, не только постоянно расширяет свою деятельность как внутри страны происхождения (запланировав в 2017 г. инвестировать 450 млн долл. США в реконструкцию 40 действующих и открытие 9 новых магазинов в штате Флорида [22]), но и за рубежом (например, в Китае в 2017 году компания планирует расширять свой сегмент электронной коммерции). Wal-Mart открыл новый высокотехнологический супермаркет «At Lake Nona» и запустил программный продукт Mobile Scan&Go, что позволяет покупателям сканировать покупки и платить за них прямо из телефона, не ожидая в очереди. Чтобы осуществить покупки в таком супермаркете, потребителю даже не обязательно выходить из автомобиля, поскольку, выбрав товары и оплатив за них онлайн, ему их бесплатно доставляют прямо к машине. Кроме того, для

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

доставки товаров в Китае Wal-Mart планирует, кроме традиционных курьеров, использовать специальные дроны.

Применение инновационных технологий и стремление перманентно обеспечивать высокое качество обслуживания потребителей требует от торговой компании вкладывать средства в обучение и развитие своего персонала. Это осознает и компания Wal-Mart, которая в бюджет на 2017 г. заложила на обучение своих сотрудников в США и повышение их зарплат инвестиции в размере 2,7 млрд долл. США, что стало хорошим стимулом для улучшения качества выполнения обязанностей каждым сотрудником торговой сети Wal-Mart и содействовало росту продаж компании в США в I квартале 2017 г. на 1,4 % и посещаемости магазинов - на 1,5 % [22].

Первая на сегодня по количеству объектов розничной торговли французская сеть Carrefour продолжает реализовать стратегию интернализации. Как свидетельствуют данные (см. табл. 1, 2), на протяжении 2013-2016 гг. компания ежегодно увеличивает масштабы географической зоны своей деятельности, даже вопреки тенденции к уменьшению объемов розничного товарооборота и прибылей, которая сформировалась в 2015 г. и сохранилась в следующем году. Приведенная негативная тенденция сложилась, во-первых, вследствие слабых показателей на ключевом для компании рынка - во Франции, то есть на внутреннем рынке, а во-вторых - вследствие убыточной деятельности торговой сети компании в Китае - рынка, на который сейчас приходится 5 % всех продаж Carrefour [23].

Если в 1978-1982 гг. стремительная экспансия Carrefour на рынки других стран была вызвана изменениями во французском законодательстве, то сейчас устойчивая благосклонность компании к интернализации обусловлена её ожиданиями, что это поможет преодолеть признаки спада в развитии и возвратить

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

утраченные позиции на внутреннем рынке, благодаря положительной в целом динамике поступлений на внешних рынках. Уверенность в этом подкрепляют нынешние результаты деятельности и развития Carrefour в Испании, Италии, Бразилии. Однако негативные результаты работы торговой сети на внутреннем рынке, которые почти сразу сказались на стоимости ценных бумаг Carrefour, не позволяют в управлении дальнейшим развитием компании полагаться исключительно на удачную интернализацию.

Стараясь выйти из кризиса в развитии на рынке Франции, компания Carrefour приняла решение относительно интеграции убыточных магазинов Di*a* и расширения рекламных мероприятий во французских гипермаркетах. Было сообщено о готовности в 2017 г. провести IPO своего подразделения коммерческой недвижимости Carmila, а также бразильских активов, если это позволят рыночные условия. Среди других целевых установок в управлении развитием компании было запланировано в 2017 г. нарастить свободный денежный поток и увеличить продажи на 3-5 % [23]. Для этого предусмотрены следующие меры: сокращение инвестиций в ремонт магазинов; расширение сети объектов торговли; инвестирование в развитие электронной торговли. Формируя стратегию своего развития, Carrefour старается соединить интернализацию, интеграцию и горизонтальную диверсификацию путем сокращения расходов, а также создания или развитие новых форматов торговли (в том числе е-торговли) и др.

На современном этапе стремительного роста информационных технологий эффективную реализацию любой стратегии развития невозможно представить без налаживания компанией качественных коммуникационных связей. Вместе с тем повышение скорости и разнообразие источников распространения информации не оставляют компаниям никакого временного лага для наступления негативных

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

последствий, которые могут помешать реализации стратегических планов развития.

Последнее подтверждают, как данные о негативном изменении стоимости ценных бумаг Carrefour S.A. после распространения информации относительно ослабления её позиций на внутреннем рынке во Франции и убытков в Китае, так и данные о падении цен на акции других крупных розничных ТНК. Публикация исследования Kantar [26] о снижении доли британского ритейлера Tesco на внутреннем рынке летом 2017 г. привела к снижению стоимости акций этой компании на 0,9 %. Зафиксированный в отчете Metro AG за II квартал 2017 г. [27] операционный убыток вызвал падение цен на акции компании на 2,5 % и т.д.

Вышеуказанные обстоятельства дают возможность определить основные предпосылки постановки и дальнейшей реализации стратегических целей, направленных на интернализацию крупных торговых сетей ТНК. И для действующих ТНК, и для других компаний, которые планируют в стратегической перспективе развивать свои торговые сети в других странах, эти предпосылки обуславливаются двумя группами факторов: специфическими для розничной торговли и рыночными. К первым ученые [28-29] относят наличие:

– известного торгового бренда;

– квалифицированной и опытной команды менеджеров-специалистов розничной торговли как важного ресурса для обеспечения конкурентного преимущества в решении задач, связанных с развертыванием и ведением торгового бизнеса в других странах;

– хорошо разработанной бизнес-стратегии, которую торговая корпорация развивает и успешно использует на протяжении многих лет (прежде всего, в собственной стране), и в которой может быть прописана бизнес-модель для простых глобальных трансферов торговых форматов (так, как это сделала немецкая

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

компания Metro, использовав в своей стратегии модель «cash& carry», или французская Carrefour, избрав формат гипермаркетов). Практический опыт, который получают торговые компании в ходе интернализации, как указано в ряде исследований [30-31], позволяет развить знание их руководящего состава относительно особенностей всех этапов интернализации (определение рынка страны, на который имеет смысл выходить, и выбор модели вхождения на этот рынок), и содействует более обоснованному подходу к внесению корректив в бизнес-стратегию;

– возможностей для укрепления или развития вертикальной интеграции, которая в первую очередь предусматривает действия, направленные на убеждение своих «старых» поставщиков в целесообразности работы на новом рынке вместе. Последнее позволяет торговой компании экономить время и ресурсы, которые необходимы для поиска новых поставщиков и создания с ними устойчивых деловых отношений;

– развитой цепи предложения, которая основывается на распространении в новой рыночной среде уже апробированных и эффективных практик управления (в том числе связанных с формированием и реализацией маркетинговой стратегии, которая зачастую нацелена на продвижение товаров высокого качества по конкурентным ценам);

– слаженного взаимодействия между всеми подразделениями компании, что помогает обеспечивать получение и использование синергетических эффектов на различных уровнях управления.

Среди рыночных факторов, которые влияют на принятие решения об интернализации, целесообразно выделить следующие:

– насыщенность рынка сбыта в стране базирования торговой компании, с

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

одной стороны, либерализация и высокие темпы роста на рынках стран, куда запланировано экспансия компании - с другой стороны;

– местная культура, национальные особенности ведения бизнеса;

– наличие, но ненасыщенность спроса на товары или услуги, который предлагает торговая компания;

– наличие спроса на хорошо известные бренды;

– неразвитая структура розничной торговли в странах, на рынки которых стремятся попасть новые иностранные «игроки».

Следует подчеркнуть, что частота принятия торговыми компаниями управленческих решений относительно интернализации своей деятельности в последние несколько десятилетий существенно увеличилась. Такая ситуация обусловлена развертываниям в мировом масштабе процесса розничной глобализации, тесно связанного с концентрацией и транснационализацией торгового капитала, а также распространением сетевых технологий как одного из наиболее эффективных методов управления таким капиталом, несмотря на то, что впервые в мировой экономике торговые сети получили свое массовое распространение еще в первой половине XX ст. В США они в 1928 г. контролировали 15 % оборота розничной торговли страны, и их экспансия на внутреннем рынке с годами лишь усиливалась.

Проанализировав использование торговыми компаниями стратегии интернализации и принимая во внимание усиление влияния на экономики стран-реципиентов глобальных торговых сетей, нужно четко осознавать рыночные возможности и угрозы, которые могут возникнуть вследствие этого и прямо или опосредованно будут содействовать или станут помехой эффективному развитию внутренней торговли в странах-реципиентах (табл. 3).

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

Изучая последствия развития глобализационных процессов в розничной торговле и результаты применения розничными ТНК стратегии интернализации, многие учёные [1-2; 4; 6; 7-8; 28-32] сделали вывод о том, что именно такая направленность развития во внутренней торговле содействует стабильному увеличению объемов продаж товаров. Это происходит, прежде всего, за счет распространения информации и внедрения более высоких стандартов обслуживания. Торговые сети выступают катализатором положительных изменений в развитии материально-технической базы торговли. Это подтверждаются изменениями в материально-техническом обеспечении предприятий торговли стран-реципиентов, которые постепенно начали происходить после реализации современных торговых технологий иностранными ритейлерами.

Исследуя последствия быстрой интернализации группы розничных ТНК с начала 90-х годов XX в. в экономики стран Восточной Европы и Восточной Азии, Н. Кое и М. Хес [32] определили пять сетов динамики поступательной реструктуризации торговли в этих странах: централизация закупок; логистическое перевооружение; «урезание» сети поставщиков и новые посредники; заключение квази-официальных контрактов; развитие частных стандартов.

Выше указанные исследователи также предположили, что появление на внутреннем рынке глобальных корпораций приведет к постоянному «сотрясению» и изменению базовых основ системы снабжения, которые были присущи розничной торговле той или иной страны до появления крупных иностранных «игроков» и развития как иностранных, так и национальных сетевых структур. И изменения эти будут происходить в пользу относительно крупных, хорошо капитализированных поставщиков.

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 3

Последствия формирования глобальных розничных торговых сетей на внутренних рынках стран-реципиентов

Субъект/ объект влияния	Возможности/преимущества	Угрозы/недостатки
Национальная экономика (в т.ч. сфера внутренней торговли)	Содействует привлечению в страну новых торговых технологий, распространению на внутреннем рынке современных стандартов ведения бизнеса	Вероятность негативного влияния на место страны-реципиента в системе мирохозяйственных связей и на деятельность всех субъектов её розничного рынка при условии, если транснациональной розничной корпорации удается завоевать большую часть этого рынка
	Ускоренный рост потока прямых иностранных инвестиций	
	Продвижение новых магазинных форматов из крупных городов страны-реципиента в небольшие города и сельскую местность	Доминирование на рынке ограниченного количества розничных торговых операторов, которые фактически получают монопольную власть
	Рост производительности в сфере внутренней торговли	
Местные предприятия/компании розничной торговли	Копирование и удачное использование заграничного опыта развития организационных, маркетинговых, логистических и других технологий	Вытеснение с рынка и/или замедление развития имеющихся отечественных предприятий (особенно небольших магазинов, а также неформальных розничных каналов)
	Активизация поиска местными операторами действенных управленческих решений для удержания/укрепления своих конкурентных позиций на внутреннем рынке и противостояния зарубежным розничным ТНК, что мобилизует их на повышение эффективности использования своего потенциала	Скупка местных предприятий с целью свертывания их деятельности, а не для реорганизации, особенно в странах с невысоким уровнем экономического развития
Потребители на внутреннем рынке	Повышение качества торгового обслуживания вследствие усиления интенсивности конкуренции и распространения прогрессивных технологий на внутреннем рынке розничной торговли	Проявление социального неравенства при предоставления торговых услуг населению (в частности, малообеспеченным слоям с ограниченной мобильностью)

Составлено автором

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

Выводы. Целесообразность постановки и дальнейшей реализации стратегических целей, направленных на интернализацию в сфере розничной торговли обуславливается двумя группами факторов: рыночными (неразвитая структура розничной торговли в странах-реципиентах и др.) и специфическими для розничной торговли (наличие в компании известного торгового бренда, квалифицированных и опытных менеджеров-специалистов в сфере розничной торговли и др.). Условно можно выделить пять основных мотивов, которые побуждают руководителей розничных ТНК и других торговых компаний к выбору стратегии интернализации: стремление расширить имеющиеся границы рынка, где ныне действует компания; наличие привлекательных рыночных возможностей вне границ страны происхождения компании; высокая интенсивность конкуренции на внутреннем рынке, в том числе в случаях её обострения из-за вхождение на рынок иностранных ритейлеров; неудовлетворённые амбиции владельцев/руководителей компании; появление на внутреннем рынке законодательно закрепленных ограничений, которые становятся помехой дальнейшему росту компании.

Стремительное распространение информационных технологий в бизнесе и в обычной жизни людей обусловливает приоритетность в обеспечении эффективного развития современных розничных компаний качественными коммуникационными связями со всеми контактными аудиториями. Вместе с тем, глобальная информатизация в наше время не оставляет розничным ТНК никакого временного лага для наступления негативных последствий, которые могут помешать реализации их стратегических планов развития. Как только общественности становятся известны любые факты относительно ухудшения конкурентных позиций ритейлера как на внутреннем, так и внешнем рынке, то это практически сразу приводит к снижению стоимости ценных бумаг компании и ухудшению

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

показателя капитализации.

Результаты анализа основных показателей развития глобальных розничных торговых сетей позволяют сделать вывод, что решение относительно интернализации своего развития принимают далеко не все компании розничной торговли, которые сформировали и развили устойчивые конкурентные преимущества на внутреннем рынке, имеют благоприятные предпосылки и способны действовать как на внутреннем, так и внешнем рынках. Ряд розничных ТНК, которая в предыдущие временные периоды реализовали стратегию интернализации, сейчас в своем развитии или объединяют её со стратегиями интеграции и горизонтальной диверсификации, или реализуют уже другую стратегическую альтернативу развитию на рынках стран-реципиентов - стратегию консолидации.

Развитие глобальных торговых сетей может как положительно, так и отрицательно влиять на экономику стран-реципиентов иностранных ритейлеров. Проведенная систематизация последствий такого влияния на национальную экономику (в том числе сферу внутренней торговли), местные компании/предприятия розничной торговли, потребителей позволила более четко и всесторонне очертить весь комплекс результатов реализации стратегии интернализации на практике. В дальнейшем они могут быть использованы в процессе разработки сценариев развития розничной торговли в странах/регионах, где можно ожидать вхождения на рынок иностранных компаний.

Библиографический список

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

1. Stemquist B. International retailing. New York: Fairchild Publications, 2007. 640 p.

2. Alexander N. International Retailing. Oxford, 2009. 371 p.

3. Marinova S. T. Institutional impacts on firm internationalization. NY: Palgrave Macmillan, 2015. 358 p.

4. Wood S. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments. Jonathan Reynolds. Regional Studies. 2014. Vol. 48, Issue 8. P. 1371-1390.

5. Molly Eckman, Sema Sakarya, Karen Hyllegard, Miguel Angel Gomez Borja, Alejandro Molla Descals. Consumer receptiveness to international retail expansion: a cross-cultural study of perceptions of social and economic influence of foreign retailers. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 2015. Vol. 25, Issue 3. P. 260-275.

6. Siebers L. Q. Hybridization practices as organizational responses to institutional demands: The development of Western retail TNCs in China. Journal of Economic Geography. February, 2016. P. 1-29.

7. Freeman R. E. The Wal-Mart effect and business, ethics, and society. Academy of Management Perspective. 2006. Vol. 20, Issue 3. P. 38-40.

8. Goldman A. The transfer of retail formats into developing economics: the example of China. Journal of Retailing. 2001. Vol. 77, Issue 2. P. 221-242.

9. Официальный сайт Wal-Mart Stores Inc. URL: http://corporate.walmart.com.

10. Официальный сайт The Kroger Co. URL: http://www.thekrogerco.com.

11. Официальный сайт Tesco PLC. URL: https://www.tescoplc.com.

12. Официальный сайт Lidl Stiftung & Co. KG. URL: https://www.lidl.com.

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

13. Официальный сайт Carrefour S.A. URL : http://www.carrefour.com.

14. Официальный сайт Aldi Einkauf Gmbh & Co. ohg. URL : http://www.aldi.com.

15. Официальный сайт Metro AG. URL: http://metroag.com.

16. Global Powers of Retailing 2017: Report. Deloitte Touche Tohmatsu limited, 2017. 48p.

17. Global Powers of Retailing 2016: Report. Deloitte Touche Tohmatsu limited, 2016. 48p.

18. Global Powers of Retailing 2015: Report. Deloitte Touche Tohmatsu limited, 2015. 44p.

19. Global Powers of Retailing 2014: Report. Deloitte Touche Tohmatsu limited, 2014. 36p.

20. Global Powers of Retailing 2013: Report. Deloitte Touche Tohmatsu limited, 2013. 36p.

21. Metro Group: Annual Report 2015/16.Consolidated Financial Statements of Metro AG. Germany, 2016. 320 p.

22. Современные технологии торговли Wal-Mart. URL: https://www.amarkets.org/analytics/sovremennye-texnologii-torgovli-wal-mart-15398/.

23. Прибыль ритейлера Carrefour снизилась из-за слабых показателей во Франции. URL: http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKBN16G1FK-ORUBS?pagenumber=2&virtualbrandchttpel=0.

24. Данные Euronext Paris об изменении стоимости ценных бумаг Carrefour на протяжении трех последних лет. URL: http://www.marketwatch.com/investing/stock/ ca?countrycode=fr.

25. Tacconelli W., Wrigley N. Organizational

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

chttpengesandstrategicresponsesofretailtncsinpost-wto-ent.Economicgeography.2009.Vol.85, Issue1. P .49-73.

26. Great Britain grocery share data from Kantar Worldpanel. URL: http://uk.kantar.com/consumer/shttpers/2017/july-kantar-worldpanel-uk-grocery-share.

27. Metro Group: Half-Year Financial Report H1/Q2 2016/17. Germany, 2017. 49 p.

28. Hanf J. H., Pall Z. Is retailing really unique? Insights into retail internationalization using business theories. Paper prepared for presentation at the 113th EAAE Seminar «A resilient European food industry and food chain in a challenging world», Chania, Crete, Greece, date as in: September 3-6, 2009. URL: http://ageconsearch.umn.edu/record/58025/files/Hanf-Pall.pdf.

29. Shulyn T. Yazdanifardr. Globalization of Retailing and Related Cross Cultural Issues. International Journal of Management, Accounting and Economics. September, 2015. Vol. 2, №9. P. 1088-1109.

30. Reardon T., Henson S., Berdegue J. Proactive fast tracking diffusion of supermarkets in developing countries: implications for market institutions and trade. Journal of Economic Geography. July, 2007. Vol. 7, Isuue 4. P. 399-431.

31. Хоботова С. Н. Глобализация розничной торговли и ее воздействие на экономику принимающих стран. Проблемы современной экономики. 2008. № 4(28). URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2244.

32. Coe N. M. The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe. Journal of Economic Geography. 2005. Vol.5, Issue4. P. 449-473.

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

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

УДК 330.101.52

Горда О. С. Условия и факторы обеспечения устойчивости национальной экономики к негативным внешним воздействиям

Conditions and factors of sustainability national economy to negative external influences

Горда Ольга Сергеевна,
Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики,
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Gorda Olga Sergeevna,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of World Economy,
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Аннотация. Установлены и систематизированы теоретические положения относительно условий и направлений обеспечения устойчивости национальной экономики. Приведены теоретические подходы к определению и классификации факторов обеспечения устойчивости национальной экономики к негативным внешним воздействиям.

Abstract. The theoretical provisions on the conditions and directions for ensuring the stability of the national economy have been established and systematized. Theoretical approaches to the definition and classification of factors ensuring the stability of the national economy to negative external influences are given.

Ключевые слова: национальная экономика, устойчивость, устойчивое развитие, негативные внешние воздействия.

Keywords: national economy, sustainability, sustainable development, negative external influences.

Введение. Устойчивость национальной экономики определяется способностью экономической системы государства противостоять, адаптироваться и восстанавливаться после негативных внешних воздействий. Проблематика повышения устойчивости национальной экономики приобрела особое научное и прикладное значение в условиях аритмичности и пространственной турбулентности современной мировой экономики. Низкий уровень устойчивости национальной экономики снижает возможности государства обеспечивать стабильный экономический рост и общественное развитие. Рост устойчивости национальной экономики к негативным внешним влияниям является критически

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

важным вопросом для обеспечения национальной экономической безопасности любого государства. Решение указанной проблемы является одним из ключевых условий обеспечения экономической безопасности государства в современных условиях глобальной нестабильности развития мировой экономической системы.

Способность государства, как институциональной основы национальной экономики, своевременно идентифицировать негативные внешние воздействия, быстро и эффективно преодолевать их последствия, особенно в условиях реформирования социально-экономической сферы и системы государственного управления, актуализировали научные исследования относительно обеспечения необходимого уровня устойчивости национальной экономики к негативным внешним воздействиям.

Теоретические разработки относительно механизмов и инструментов обеспечения устойчивости экономической системы государства в отечественной и мировой экономической науке находятся в стадии формирования. В теории экономической безопасности государства, сущность и признаки устойчивости национальной экономической системы исследуются через призму обоснования критериев экономической безопасности, качественной характеристики состояния его экономики.

В научной литературе распространен подход к пониманию взаимосвязи между экономической безопасностью и устойчивостью, по которому эти характеристики экономики не противопоставляются, а рассматриваются как индикаторы, характеризующие состояние национальной экономики. Устойчивость, развитие и самодостаточность определяются как элементы, которые качественно характеризуют состояние экономической системы с точки зрения безопасности. Устойчивость национальной экономики в соответствии с данным подходом

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

предусматривает прочность и надежность всех элементов экономической системы, защиту всех форм собственности, создание гарантий для эффективной предпринимательской деятельности, сдерживание дестабилизирующих факторов.

Современная зарубежная экономическая наука имеет значительные наработки относительно критериев, подсистем и факторов национальной устойчивости, в том числе устойчивости национальной экономики. Такие разработки отражены в публикациях экспертов Мирового экономического форума [1, с. 36-44], Организации экономического сотрудничества и развития [2], Института исследований публичной политики (Великобритания) [3], Фонда «Новая экономика» (Великобритания) [4], ведущих ученых [5-8], в частности аналитиков Проекта сбалансированного развития (Новая Зеландия) [9].

Несмотря на значительный теоретический задел отечественных и зарубежных ученых, проблематика повышения ровня устойчивости национальной экономики для обеспечения экономической безопасности государства в условиях перманентного возникновения кризисов мирового и локального уровня, быстрой передачи негативных внешних импульсов на национальную почку нуждается в дальнейших научных исследованиях.

Целью исследования является дальнейшее изучение устойчивости национальной экономики в части обобщения и систематизации теоретических положений относительно определения и классификации условий и факторов обеспечения устойчивости открытой экономики к негативным внешним воздействиям.

Методы исследования. Методической основой исследования выступили методы познания экономических явлений и процессов: системный - для исследования факторов обеспечения устойчивости национальной экономики как

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

целостного множества элементов влияния на экономическую систему в совокупности отношений и связей между ними; теоретического обобщения - для формулирования авторских положений относительно условий и факторов обеспечения устойчивости национальной экономики к негативным внешним влияниям; сравнительно-исторический - для сравнительного анализа научных подходов к пониманию сущности и содержания устойчивости национальной экономики, условий и факторов ее обеспечения; систематизации - для разработка условий и факторов обеспечения устойчивости национальной экономики к негативным внешним влияниям. Информационной базой исследования послужили материалы научно-исследовательских учреждений и международных организаций.

Результаты. Изучение научных разработок исследователей и аналитических отчетов международных организаций, программных документов правительств зарубежных государств свидетельствует, что проблема повышения устойчивости национальной экономики особенно остро проявилась в связи с мировым финансово-экономическим кризисом 2008-2009 гг. Темпы распространения негативных влияний от американской экономики к экономикам других стран мира окончательно проявили объективную реальность современной глобализированной мировой экономики - открытые и интегрированные в мировую, национальные экономики уязвимы к негативным явлениям и процессам, которые перманентно происходят в мировом экономическом пространстве.

Этот факт обусловил важность повышения способности экономической системы государства противостоять, адаптироваться и восстанавливаться после негативных внешних влияний для обеспечения национальной экономической безопасности. Рассматривая взаимосвязь между устойчивостью и безопасностью, следует заметить, что устойчивость экономики, отображая прочность и надежность

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

элементов экономической системы и вертикально-горизонтальных связей внутри этой системы, означает её способность выдерживать внутренние и внешние «нагрузки», адаптироваться к ним и восстанавливаться после их негативного воздействия. Тогда как национальная экономическая безопасность означает защищенность национальных экономических интересов в условиях внутренних и внешних угроз.

В целом следует отметить, что чем устойчивее соотношения производственного и финансово-банковского капитала в стране, тем более устойчива национальная экономика. Следовательно, и оценка ее безопасности будет довольно высокой. Нарушение пропорций и связей между различными элементами экономической системы ведет к её дестабилизации и выступает сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному. Обобщение научных подходов, раскрытых в экономической литературе [4], позволяет выделить следующие характеристики устойчивой экономики:

– разнообразие и диверсификация отраслей и сфер национальной экономики, устойчивая к негативным внешним воздействия экономическая система включает большое количество субъектов, которые занимают различные рыночные ниши и используют разные стратегии развития;

– взаимозависимость финансовых учреждений и организаций в экономической системе, что обусловливает темпы и масштабы распространения кризисов.

Устойчивость национальной экономики обеспечивается наличием макроэкономических, нормативно-правовых и организационно-институциональных условий как необходимых обстоятельств, которые обуславливают способность национальной экономической системы выдерживать

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

внутренние и внешние «нагрузки», адаптироваться к ним и восстанавливаться после их проявления. Для противодействия негативным внешним воздействиям на экономику и уменьшения их последствий выделяют следующие цели и задачи государственной политики в сфере обеспечения устойчивости национальной экономики: макроэкономическая стабильность, эффективность внутреннего рынка и государственного управления, социальное развитие (табл. 1).

Таблица 1

Условия обеспечения и индикаторы для оценки устойчивости национальной экономики к негативным внешним воздействиям

Условия	Макроэкономическая стабильность	Эффективность внутреннего рынка	Эффективность государственного управления	Социальный развитие
Индикаторы	– отношение внешнего долга к ВВП; – отношение дефицита государственного бюджета к ВВП; – темп инфляции; – уровень безработицы	– уровень конкуренции; – эффективность антимонопольной политики; – уровень налоговой нагрузки; – размер государственного сектора экономики	– защита прав частной собственности; – защита интеллектуальной собственности; – уровень коррупции; – прозрачность государственной политики; – уровень независимости судей; – уровень доверия к политикам	– доля населения, проживающего за чертой бедности; – уровень социальной сплоченности; – доля населения с низким уровнем образования; – доля населения с низким уровнем профессиональной квалификации

Источник: составлено автором по [8, с. 8-15].

Макроэкономическую стабильность целесообразно рассматривать с позиции кейнсианской теории макроэкономического равновесия. Если совокупные расходы в экономике, то есть запланированные расходы макроэкономических субъектов,

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

изменяются равномерно с фактическими расходами предпринимательского сектора, то в соответствии с кейнсианской моделью «затраты-выпуск» экономика будет характеризоваться внутренним балансом, низким уровнем инфляции и уровнем безработицы близким к естественному, а также положительным сальдо платежного баланса.

Эффективность внутреннего рынка. Экономическая наука исследует рынки и их функционирование через ценовой механизм, как эффективный способ распределения ресурсов в экономике. В условиях эффективного рыночного саморегулирования последствия негативных внешних воздействий на экономику поглощаются соответствующей корректировкой. Если же рыночные диспропорции характеризуются тенденцией к сохранению, то ресурсы не распределяются в экономике эффективно и происходит отток финансового и человеческого капитала, имеет место дефицит на товарных рынках.

Высокая эффективность государственного управления – безусловно важнейшее условие обеспечения устойчивости национальной экономики. Государственное управление касается таких вопросов как верховенство закона и защита прав собственности. Отсутствие и низкое развитие институтов (формальных и неформальных правил и норм) формирует благоприятные условия для экономических и социальных потрясений в стране под действием негативных внешних влияний на экономику.

Социальное развитие, как качественное изменение общества, которое приводит к возникновению новых общественных отношений и институтов (норм и правил поведения) - еще одно из ключевых условий обеспечения устойчивости экономической системы государства. Развитые социальные отношения содействуют росту эффективности функционирования экономического механизма

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

без угрозы социальных потрясений. Социальная сплоченность отображает уровень развития социального диалога в обществе, а также общие подходы к определению мер государственной политики в сфере обеспечения устойчивости национальной экономики к негативным внешним воздействиям [8, с. 9-14].

Четыре группы условий обеспечения устойчивости национальной экономики выделяют и эксперты Организации экономического сотрудничества и развития:

– внешнеторговая открытость страны, высокая доля конкурентных товарных рынков в экономике, эффективно функционирующий рынок труда повышают способность экономики поглощать негативные внешние воздействия и преодолевать их негативные последствия;

– развитые и эффективно регулируемые рынки капитала поддерживают устойчивость экономики путем преодоления тенденции к росту внешней задолженности, поддержки софинансирования проектов и диверсификации финансовых инструментов, развития малого и среднего бизнеса;

– эффективная налоговая политика и система социальной защиты населения обеспечивают повышение уровня устойчивости экономики через содействие экономическому росту и уменьшение компромиссных решений относительно его стимулирования;

– развитые государственные учреждения и организации обеспечивают устойчивость экономики путем формирования и реализации эффективной политики противодействия внешним негативным воздействиям [2, с. 1].

Согласно международной практике условия обеспечения устойчивости национальной экономики формируются мерами внешнеторговой, финансовой, налоговой, конкурентной и социальной политики, которые осуществляются системой государственных учреждений поддержки устойчивого состояния

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

экономики. Субъектом обеспечения устойчивости национальной экономики является государство, которое выполняет основные функции относительно повышения уровня устойчивости экономической системы страны через органы законодательной, исполнительной и судебной власти.

Кроме того, к условиям устойчивости национальной экономики также относят, во-первых, целостность и единство экономического пространства государства, равномерность его социально-экономического развития. Во-вторых, государственная региональная политика должна стимулировать инновационную деятельность регионов на основе развитой системы соответствующего финансирования. В-третьих, зависимость страны от внешних источников сырья, продовольствия, топливно-энергетических ресурсов означает низкий уровень устойчивости национальной экономики к негативным внешним влияниям.

Анализ существующих научных подходов к определению условий обеспечения устойчивости экономики свидетельствуют о том, исследование устойчивости национальной экономики целесообразно осуществлять путем анализа и оценки состояния совокупности внешних факторов влияния на экономику в таких сферах как: торговля, инвестиции, кредиты. Среди внутренних факторов устойчивого развития экономики следует выделить: естественно-ресурсные; социально-демографические; финансовые; состояние интеллектуальных ресурсов и внедрения инноваций. В данном контексте под устойчивым развитием экономики следует понимаем процесс качественных изменений в экономической системе страны, которые происходит в условиях негативных внешних влияний и при которых использование экономических ресурсов и институционные изменения взаимосогласованы.

Значение внешних факторов влияния на экономику каждой отдельной страны

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

характеризуется тенденцией к усилению в связи с ростом межгосударственной интеграции в сфере торговли и движения капитала. Уровень зависимости национальной экономики и ее взаимодействия с мировой экономикой определяется самообеспеченностью этой отдельной экономики жизненно необходимыми материальными ресурсами. Как внутреннее свойство социально- экономической системы страны, устойчивость национальной экономики формируется в национальной системе полиаспектных факторов природно-ресурсного, социально-демографического, финансово-производственного, интеллектуально-инновационного характера. Согласно рассмотренным условиям устойчивости национальной экономики, следует рассматривать и фактор конвергенции социального, экономического, экологического и инновационного развития регионов, что является условием такой устойчивости, поскольку определяет целостность и единство экономического пространства государства.

Устойчивое развитие экономики в условиях действия негативных внешних воздействий нарушается, когда экономика становится неспособной нейтрализовать влияние дестабилизирующих факторов. В таких случаях государство не реализует свои функции в полной мере и не предотвращает снижение благосостояния и уровня жизни населения. Придание развитию национальной экономики устойчивого характера - важнейшая задача экономической политики государства. Факторы устойчивого развития национальной экономики приведены в таблице 2.

Таблица 2

Факторы устойчивого развития национальной экономики

Фактор	Характер влияния фактора
Общественно-политические:	
Государственная политика	Определяет спектр стратегий национального развития, возможности его обеспечения за счет бюджетных ресурсов
Доверие к органам	Определяет возможность поддержки обществом стратегических

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

власти	решений государства в ходе осуществления экономических реформ, а также ожидания бизнеса и населения
Социальные:	
Социально-демографическая структура общества	Влияет на формы занятости, доходы, мобильность населения, а в широком смысле - на состояние и условия реализации человеческого и социального капитала
Уровень жизни населения	Формирует совокупный спрос и потребности населения в государственной социальной помощи
Общий объем трудовых ресурсов	Определяет ограничение экономического развития и миграционные потоки
Состояние здоровья населения	Влияет на уровень производительности труда
Развитие социальной инфраструктуры	Определяет возможности воспроизводства трудовых ресурсов
Экономические:	
Специализация, структура и потенциал экономики	Влияют на межрегиональные взаимосвязи, возможности внедрения инноваций и привлечение инвестиций
Инвестиционный климат	Обусловливает доступность финансовых ресурсов предприятиям и уровень их доходов
Критическая инфраструктура	Определяет действенность и функциональность экономики в условиях негативных внешних влияний
Природно-экологические:	
Природно-климатические условия	Предопределяют отраслевую специализацию, пространственное распределение ресурсов, уровень расходов
Состояние окружающей среды	Определяет экологические ограничения развития экономики

Составлено автором

Общественно-политические, социальные, экономические и природно-экологические факторы обеспечения устойчивого развития экономики в совокупности формируют эндогенные условия национальной устойчивости. Приведенные в таблице 2 факторы показывают состояние и соотношение таких взаимосвязанных составляющих национальной устойчивости как природа, человек и общество, экономика, государство. Соответственно обеспечение устойчивости национальной экономики осуществляется в пределах рыночного саморегулирования, государственного и общественного регулирования, естественной саморегуляции и саморазвития.

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

На уровень устойчивости национальной экономики влияет государственное регулирование экономики в реализации таких видов политики, как: фискальная, инвестиционная, социальная, внешнеэкономическая, денежно-кредитная и промышленно-аграрная. В таблице 3 приведена классификация основных инструментов обеспечения устойчивости национальной экономики.

Таблица 3

Инструменты обеспечения устойчивости национальной экономики

Инструмент	Характер влияния инструмента
Прямые и косвенные налоги, трансферты	Рост финансовых возможностей субъектов хозяйствования
Государственные заказы, инвестиционные субвенции	Активизация внутреннего инвестирования, улучшение инвестиционного климата
Государственные социальные стандарты и нормативы	Формирование социальной сплоченности, развитие социального диалога, снижение уровня дифференциации доходов населения
Таможенные сборы, количественные ограничения, субсидии, кредитование, демпинг, технические барьеры	Содействие взаимодействию национальных субъектов хозяйствования и внешней среды в соответствии с национальным интересам
Норма обязательных резервов, учетная ставка, операции с ценными бумагами, официальные золотовалютные резервы	Стабилизация инфляционных процессов и прогнозируемость курса национальной денежной единицы
Лицензирование, патентование и квотирование, сертификация и стандартизация, цены и тарифы	Стимулирование национального производства, повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта
Стратегии развития отдельных сфер и секторов национальной экономики	Уменьшение фрагментарности и диспропорциональности развития экономики, содействие консолидации экономических

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

Инструмент	Характер влияния инструмента
	ресурсов для достижения приоритетных целей развития и усиления доверия в системе взаимоотношений «власть-бизнес-гражданское общество»

Составлено автором

Под инструментом обеспечения устойчивости экономики понимаем меры и рычаги, которые используются государством для обеспечения способности экономической системы страны противостоять, адаптироваться и восстанавливаться после негативных внешних воздействий.

Структурно-системный характер приведенных эндогенных и экзогенных факторов влияния на национальную экономику не может быть преодолён в рамках отдельного направления государственной политики, поскольку разнообразие вызовов нуждается в применении комплексных мер и рычагов повышения устойчивости экономики к негативным внешним воздействиям.

Выводы. Устойчивость национальной экономики - сложное и многостороннее понятие, которое предусматривает способность экономической системы государства не только выдерживать, адаптироваться, но и восстанавливаться после внешних негативных воздействий. Она проявляется под влиянием внешних и внутренних факторов. Внешние факторы влияют на национальную экономику через такие каналы взаимодействия в мировой экономике, как внешняя торговля, иностранные инвестиции и кредиты. В природно-экологической, социально-демографической, финансово-производственной, политико-правовой и инфраструктурной средах формируются внутренние факторы, которые также определяют уровень устойчивости национальной экономики к внешним негативным воздействиям.

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

Библиографический список

1. Global Risks 2013. Eighth Edition. World Economic Forum. Switzerland: World Economic Forum, 2013. 79 p. URL : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Globalrisks_ Report_2013.pdf.

2. OECD G20 Policy Paper on Economic Resilience and Structural Policies. OECD. 2016. URL: http://www.oecd.org.

3. Building economic resilience? An analysis of local enterprise partnershttpplans. IPPR NORS. 2014. URL: http://www.ippr.org.

4. Building a strong financial system. The economics foundation. 2015. URL: http://newwwonomics.org/2015/06/financial-system-resilience-index.

5. Rose A. An economic framework for the development of a resilience index for business recovery. International Journal of Disaster Risk Reduction. 2013. №5. P. 73-83.

6. Rebecca O. Bagley. Building Economic Resilience in the 21st Century. Forbes. 2012. URL: https://www.forbes.com.

7. Primoz Pevcin. Demand and supply side view on the factors affecting size of nonprofit economy. Economic Research – Ekonomska Istrazivanja. 2012. №25. P. 140.

8. Lino Briguglio. Conceptualizing and measuring economic resilience. University of Malta. 2006. URL: https://www.um.edu.mt/__data/assets/pdf_file/0013/44122/resilience_index.pdf.

9. Economic Resilience Pillar. The New Zealand sustainability dashboard project. 2014. URL: http://www.nzdashboard.org.nz/economic-and-governance.html.

10. World Bank, International Comparison Program database. Washington: The World Bank Group, 10.03.2017. URL: http://data.worldbank.org.

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

УДК 33

Горецкая А.В., Бурьянова Н.В. Энергоинвариант как механизм безкризисной мировой финансовой системы

Energoinvariant as a mechanism of a world-free financial system

Горецкая А.В., Бурьянова Н.В.
1. Студентка группы ИМЗЭ 21, отдел Магистратуры,
Донской государственный технический университет
2. Кандидат экономических наук, доцент, кафедра
«Мировая экономика и международные экономические отношения»,
Донской государственный технический университет
Goretskaya A.V., Burianova N.V.
1. A student of the IMZE group 21,
the department of the Master's Degree, the Don State Technical University
2. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Chair
"World Economy and International Economic Relations", Don State Technical University

Аннотация: В статье рассматриваются возможные варианты и схемы действий, которые направлены на изменение способов оценки и обеспечения мировой валюты

Abstract: The article examines possible options and action plans, aimed at changing the methods of assessment and ensuring a world currency

Ключевые слова: мировое сообщество, мировая валюта, финансовый кризис, инвариант, энергия, энергорубль, энергетический расчетный стандарт, киловатт - час

Keywords: world community, world currency, financial crisis, invariant, energy, energorubl energy design standard, kilowatt – hour

В современных условиях нефтяные цены подвержены демпингу, что, несомненно, оказывает сильное влияние на курсы валют различных стран. За последнее десятилетие мировая экономика переживала несколько циклов. Сейчас опять наблюдается резкий спад активности. Аналитики считают, что до 2018 г. особых изменений – не предвидится. Однако это не мешает ряду компаний «торговаться» на рынке на два порядка выше своих годовых прибылей (например, компания «Amazon» получила прибыли 2,4 млрд. долл. США за прошлый год, а за полугодие нынешнего - 921 млн.долл.). Таких «пузырящихся» компаний

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

достаточно - Apple, ExxonMobil и др. Аналогичное можно сказать и про страны, например, Япония, а теперь «пузырится» крупная страна – США, недалеко ушел Китай.

Товарно-денежные отношения в эпоху информационного мирового сообщества ослабевают. Теперь господство доллара, как мировой кредитной валюты теряет свою непрочную основу. В качестве так называемых инвариантов эксперты предлагают «золото», «Bitcoin» и «чистую энергию», отвлеченно от ее носителя, а доставку чистой энергии – инновационным способом получения доходов.

Сегодняшняя валюта – результат доверия населения своему государству. За рублями, евро и юанями нет ничего, кроме бумаги, из которой они изготовлены. Для поддержания своего благосостояния США достаточно запустить печатный станок, и появится нужное количество денежных средств в обороте. При этом инфляции практически не будет, т.к. доллар является фундаментальной валютой в экономиках всех стран мира.

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 1

Сравнительная характеристика экономик, основанных на долларе, «bitcoint», золотом стандарте и энергоинвариате

Качественная основа экономики	Доллар	Bitcoin	Золотой стандарт	Энергоинвариант
Может служить глобальным средством обмена и хранения платёжной информации?	Да	Да	Да	Да
Запрещена бесконтрольная эмиссия?	Нет (ФРС США не контролируется обществом)	Да, алгоритмически не возможна при отсутствии уязвимостей	Да, но возможна добыча	Да, строгое энергообеспечение
Обеспечение реальными товарами?	Нет	Нет	Да (золотой стандарт)	Да (квт/час электроэнергии)
Запрещён ссудный процент?	Нет	Нет	Нет	Да, через строгое энергообеспечение
Количество инварианта привязано к реальному потенциалу современной экономики?	Нет	Нет	Нет	Да

В данном случае (см. табл. 1) «энергоинвариант», предложенный бывшим ученым научно-космического агентства США Майклом Риверо, может быть заменой доллара как мировой валюты. Основой для такого предложения стали его недовольства современной американской банковской и кредитной системой. Он стал инициатором введения новой валюты – «Лектро». По его мнению – это универсальная валюта, исчисляемая в киловатт-часах электрической энергии. «Лектро» - валюта саморазвивающаяся, способная поддерживать свою стабильность, стоимость долго. Суть данной теории сводится к тому, что новая энергетическая валюта будет источником благосостояния не только тех, кто владеет основными богатствами мира, но и простых людей. У государства может появиться

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

своеобразный соблазн производить электричество для погашения задолженностей, но монополистом в этой области оно не будет.

На данный момент, существующую энергию можно разделить на две группы: возобновляемая (солнечная, воздушная, водная, энергия биомасс) и невозобновляемая (органическое топливо, ядерная энергия).

Если оценивать природные ресурсы с точки зрения их масштабов в рамках планеты, то их запасы безграничны. Большую сложность имеет определение оптимальных способов её перевозки, добычи, переработки, доставки до конечного потребителя. Таким образом, концепция использования энергии в качестве замены доллару и евро – объективная возможность, которая может осуществиться при должном желании и имеющимися производственным и техническим мощностями.

Каждоиу физику известна формула, суть которой сводится к следующему: любой полезный результат состоит из КПД и количества энергии, введенной в условную систему. Если перенести это положение на экономику любой страны, то получается, что ВВП представляет собой произведение коэффициента полезного результата наукоемких технологий и особенностей распространения энергетического потенциала по отдельным отраслям.

Таким образом, в качестве универсального способа исчисления финансового благосостояния можно выбрать киловатт- час электрической энергии. Стандарт обеспечения платежной системы будет включать в себя отношение годового выпуска электрической энергии на территории одной страны и количество платежных средств, находящихся в обращении на тот момент времени.

Для любого человека стало обыденностью такое положение дел, когда товар стоил 10 рублей, а через несколько месяцев уже 1000 рублей. Таким образом, существующая девальвация активно подрывает авторитет денежной валюты,

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

которая перестает быть эффективным источником накопления богатств. Исходя из этого, осуществляется поиск альтернатив существующей финансово-валютной системе. Такой альтернативой вполне может стать «энергорубль».

На сегодня сложилось так, что все энергетические затраты прямо или косвенно можно свести к затратам электроэнергии. Скажем, затраты углеводородных источников энергии определяются через затраты на их добычу, транспортировку и т.д. Интеллектуальный труд определяется затратами на сопровождение процессов обучения, книгоиздательства, информационное обеспечение (связь, интернет, локальные серверные хранилища, библиотеки и т.д.)

По итогам, можно заключить, что после утверждения энергорубля в качестве основной валюты будет активно поощряться создание инновационных технологий, положительно влияющих на экологию страны. Кроме того, никакая компания или государство не сможет уменьшить объем производства и нахождения в обороте валюты, так как каждый человек сможет сам в нужном себе количестве создать электричество. Это может быть реализовано посредством активного использования солнечных батарей или иных источников энергии.

Основу устойчивости системы расчетов в энергетических рублях создает энергетический стандарт обеспеченности валют и многосторонняя сбалансированность товарных поставок и платежей. Каждая страна при заключении торговых и других экономических соглашений должна обеспечивать за определенный согласованный период (например, за год) сбалансированность своих поступлений и платежей со всеми другими странами, поддерживающими энергетический стандарт (ЭС). Предлагаемая схема защищена от реализации сценариев катастрофичного обрушения глобального долларового пузыря или краха кредитно-финансовой системы какого-либо из государств-участников. Она может

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

быть запущена на первом этапе в узком кругу, к примеру, стран Евразийского союза или БРИКС с постепенным увеличением стран-участниц ЭС и с последующим замещением не конкурентоспособных функциональных возможностей систем, построенных на принципах совмещения функций национальной и международной валюты. Основным достоинством предлагаемой системы является сохранение суверенитета, полное равноправие стран участниц независимо от масштаба экономики при создании всеобъемлющих схем международной экономической интеграции.

На данный момент осуществляется поиск различных вариантов и схем действий, которые направлены на изменение способов оценки и обеспечения национальной валюты. Эту деятельность можно проследить в концепциях, которые основаны на поиске иных валют, которые могли бы заменить нынешний доллар. Однако, такой подход не слишком устойчив.

Это связано с отсутствием в образовательных программах вузов теорий и стратегий, которые бы рассматривали финансовое обращение в качестве инструмента макроэкономического воздействия. Речь идет о том, что нынешнее поколение даже не задумывается о том, что с «всемогущим» долларом что-то может случиться, что он перестанет быть мировой валютой.

Библиографический список

1. Яковлев А.Н. «Новая валюта - киловатт-час» // Экономическая газета. - 2008. - № 7. - С. 7.

2. Энергетический рубль — инструмент бескризисной мировой экономики // [Электронный ресурс] – URL : http://s.chervach.com/energoobespechennaya-valyuta-kak-instrument-ravnopravnoj-

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

beskrizisnoj-integratsii/ - (дата обращения 10.09.2017).

3. Энергорубль - как будущая мировая валюта// [Электронный ресурс] - URL: http://starosta.homegate.ru/post/8712 - (дата обращения 10.09.2017).

4. Энергорубль: инновационный способ обеспечения стабильности мировой финансовой системы // [Электронный ресурс] - URL: https://liveposts.ru/news/economy/energorubl-innovatsionnyiy-sposob-obespecheniya-stabilnosti-mirovoy-finansovoy-sistemyi - (дата обращения 10.09.2017).

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

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.22

Балакина Г. Ф. Проектное управление социально-экономическим развитием Республики Тыва

Project management of socio-economic development of The Republic of Tyva

Балакина Галина Федоровна
д.э.н. ТувИКОПР СО РАН
Balakina G. F.
Doctor of Economics TUVIKOPR SO RAN

Аннотация: Рассматриваются основные понятия, применяемые в проектном управлении регионом. Анализируются тенденции развития проектного управления в инновационной сфере и в области решения социальных проблем. Излагаются первые результаты применения проектного подхода в решении региональных проблем в Республике Тыва, в частности в привлечении инвесторов и в здравоохранении. Сделан вывод о достаточно высокой эффективности применения принципов проектного управления в Тыве. Предложено создание ряда проектных офисов в регионе, концентрирующих усилия на более важных задачах социально-экономического развития республики.

Abstract: Concepts used in project management area considered. The trends in the development of project management in the innovation sphere and in addressing social problems analyzed. Outlines the first results of application of project approach in solving regional problems in the Republic of Tuva, in particular in attracting investors and in health care. The conclusion about high efficiency of application of the principles of project management in Tuva is made. The proposed establishment of a number of project offices in the region, concentrating efforts on the more important tasks of socio-economic development of the Republic.

Ключевые слова: регион, проект, программно-целевое управление, Республика Тыва.
Keywords: region, project, program and target management, the Republic of Tyva.

Совершенствование стратегического управления детерминирует формирование новых организационных технологий, создание и применение новых инструментов, позволяющих решать актуальные задачи в установленные сроки в условиях ограниченности ресурсов. В настоящее время в России осуществляется переход к проектному управлению, одной из современных организационных

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

технологий, все более используемое в экономической, социальной сферах, в бизнесе. В целях совершенствования деятельности по стратегическому развитию Российской Федерации и реализации приоритетных проектов создаются новые организационные формы, в частности для обеспечения взаимодействия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных объединений, научных и других организаций создан Совет при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (1).

Проектное управление можно назвать особым типом управления, близким к стратегическому, программно-целевому управлению. Оно предполагает не любое управление проектами, а широкое использование проектного подхода в деятельности управляемых систем и организаций, управление с полным учетом специфики проекта, нацеленное на достижение оптимальных результатов при разумном расходовании ограниченных ресурсов и в ограниченные сроки, связанное с созданием гибких временных и целевых организационных структур. По сути, проектный подход можно назвать более целеорентированной модификацией программно-целевого управления.

Определим ряд понятий, которые далее будут использоваться:

проект - комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений;

программа - комплекс взаимосвязанных проектов и мероприятий, объединенных общей целью и координируемых совместно в целях повышения общей результативности и управляемости;

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

портфель - совокупность (перечень) проектов (программ), объединенных в целях эффективного управления для достижения стратегических целей;

"проектная деятельность" - деятельность, связанная с инициированием, подготовкой, реализацией и завершением проектов (программ). (Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 15 октября 2016 г. № 1050. // ГАРАНТ.РУ: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71331892/#ixzz4rEEi56Hp).

На наш взгляд, можно рассматривать следующие возможности использования проектного управления в регионе:

- Инновационной сфере;
- Для решения социальных проблем;
- В реальном секторе экономики.

1. Новая парадигма региональной инновационной политики

Кризисные явления в мировой экономике обусловливают поиск новых моделей экономического роста в России. «При этом в ряде теоретических работ, посвященных циклической динамике, показано, что кризисные явления в мировой экономике могут наблюдаться вплоть до 2030 г. в связи со сменой технологического уклада» (2, с. 65).

В мировой экономике применяются два типа моделей региональной инновационной политики. Первый предполагает всесторонние усилия по развитию инновационной сферы регионов, формирование целостной системы институтов, создающих инновационный лифт, поддерживающий инновационные компании от ранних стадий до зрелого возраста. При этом это происходит вне связи с

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

возможностями регионов к генерации знаний и осуществлению их перетоков. Второй тип региональной инновационной политики предусматривает ранжирование полномочий регионов в зависимости от конкурентных преимуществ и соответствия особенностей научно-технологических процессов потребностям бизнеса.

В период стабильного экономического роста (2000-е годы) в российских регионах происходило становление моделей использования инноваций для поддержания положительных тенденций роста уровня жизни, развития реального сектора экономики, привлечения инвестиций. При этом регионы пытались создавать целостный инновационный комплекс от поддержки инновационных инициатив до внедрения в производство, включая венчурное финансирование, сеть коучинг-центров, центров трансфера технологий, технопарков и др. Происходил поиск преимуществ, вырабатывались системы приоритетов региона в инновационной сфере, перечень кластерных инициатив, инструменты поддержки инновационной инфраструктуры. Федеральным центром проводилась политика выравнивания, для которой было характерно значительное перераспределение ресурсов в пользу отсталых территорий с целью нивелировать региональное неравенство. Потребность в модернизации экономики страны, перехода к инновационному развитию усилила актуальность проблемы выработки новой парадигмы региональной политики, в том числе в отношении формирования экономики знаний (3, с. 83-84). Территориальные инновационные системы в российских регионах формировались по модели первого типа.

Наряду с этим происходило осознание того обстоятельства, что законченные (полные) контуры подобных систем могут быть созданы лишь в ряде регионов, у лидеров в рейтинге уровней социально-экономического развития, и, соответственно

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

наиболее эффективным является поддержка территориальных инновационных систем или экосистем инноваций таких регионов. По мнению Н. Зубаревич, лишь в 10-12 регионах, где проживает около четверти населения, имеется уровень жизни и развития технологий, достаточные для модернизации (4).

Позиция представителей бизнес-сообщества дифференцировалась от выжидания документально оформленных перспектив региона в федеральных инвестиционных программах до самостоятельного определения направлений собственных инвестиций совместно с региональными властями. Изменение конкурентоспособности регионов зависело от реализации крупных инфраструктурных проектов федеральным правительством с привлечением крупных компаний. На стадии финансирования стартовых инфраструктурных проектов в регионах стало формироваться государственно-частное партнерство как инструмент региональной инновационной политики. Появились первые примеры согласования интересов крупного бизнеса и регионов по решению социальных и экологических проблем территорий.

В странах ЕС инновационная политика осуществляется по модели второго типа, предполагающей специализацию регионов и дифференциацию мер государственной поддержки инновационной деятельности территорий на основе принципов стратегического управления. Долгосрочные региональные инновационные стратегии реализуются в Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Испании, Италии. В Китае и Индии проводится политика развития инноваций путем сосредоточения высококвалифицированных специалистов и институтов развития наряду с финансовыми ресурсами в регионах-лидерах. Последние генерируют и адаптируют инновации и передают их периферийным территориям, которые, в свою очередь, являются для лидирующих регионов поставщиками ресурсов, включая трудовые.

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

По мнению ряда авторов, с которым мы согласны в современной России «в целом необходим переход от парадигмы, в которой поддержка научно-исследовательской и инновационной деятельности осуществляется во всех регионах независимо от их возможностей и приоритетов, к дифференцированной политике умной специализации (smart specialization) и первоочередной поддержке территорий с высоким инновационным потенциалом. Повышение эффективности будет достигнуто за счет концентрации усилий» (2, с. 70).

Хотя инновационные процессы в Республике Тыва характеризуются динамичным ростом квалифицированных специалистов, исследователей, темпы роста которых одни из самых высоких в Сибири, необходимо отметить незначительный удельный вес инновационной продукции в объеме производимой продукции, низкую инновационную активность предприятий (5, с. 33-34). Одной из главных причин низкого уровня внедрения инноваций следует признать слабый инвестиционный потенциал действующих предприятий региона. Также в республике слабо реализуются кластерные инициативы. Исследователями экономики Тувы в последнее десятилетие были высказаны ряд предложений по формированию возможных кластеров на территории республики: инновационно-промышленного, энергетического, агроэкологического (6), этнических кластеров предпринимательства (7). В регионе существует возможность формирования территории опережающего развития. По нашему мнению, возможна следующая структура территории опережающего социально-экономического развития в республике: развитие добывающей промышленности на основе динамичного вовлечения в хозяйственный оборот природных ресурсов и месторождений минерального сырья; создание инновационных предприятий по переработке полученного добывающей промышленностью сырья; организацию туристско-

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

рекреационной деятельности и создание перерабатывающих производств агропромышленного сектора.

На основе анализа сложившихся тенденций в социально-экономическом развитии Тывы нами предлагается создание ряда проектных офисов в регионе, концентрирующих усилия на более важных задачах социально-экономического развития республики: создание территории опережающего социально-экономического развития, применение инновационных технологий на предприятиях реального сектора экономики, повышение туристической привлекательности региона.

2. Применение проектного подхода для решения социальных проблем региона

В Республике Тыва сформирована необходимая нормативная правовая база по внедрению проектного управления. Для этого:

- утверждено распоряжение Правительства Республики Тыва от 28 октября 2016 г. № 405-р «О плане первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в Республике Тыва на 2016 год», которым предусмотрены действия органов исполнительной власти Республики Тыва по внедрению проектного управления;

- утверждено распоряжение Главы Республики Тыва от 2 ноября 2016 г. № 297-РГ «Об образовании Совета при Главе Республики Тыва по стратегическому развитию и приоритетным проектам (программам). Данный Совет координирует подготовку предложений по параметрам портфеля приоритетных проектов (программ), формирует портфель приоритетных проектов (программ) и осуществляет оценку их реализации, утверждает паспорта приоритетных проектов

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

(программ), принимает решение о начале реализации приоритетного проекта (программы);

- в органах исполнительной власти Республики Тыва определены заместители министра (руководителя), ответственные за внедрение проектного управления, созданы рабочие группы по внедрению проектной деятельности и формированию портфеля приоритетных проектов (программ) и созданы общественно-деловые советы по управлению приоритетными проектами (программами)по направлениям деятельности;

- утверждено постановление Правительства Республики Тыва 11 ноября 2016 г. № 470 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Республики Тыва».

Организационными формами осуществления проектной деятельности признаны проектные офисы. В Доме Правительства Тувы функционируют 8 проектных офисов, а также созданы ведомственные проектные офисы. Ведется постоянная работа по обучению и повышению квалификации по программам управления проектами руководителей регионального и муниципального звена, также сотрудников проектных офисов. Кроме того, «проектная команда» из республики проходит обучение на базе РАНХиГС по образовательной программе «Управленческое мастерство: развитие региональных команд». Проводятся обучающие семинары для руководителей органов исполнительной и муниципальной власти Республики Тыва. Сотрудники проектных офисов проходят обучение в рамках дистанционных курсов на базе Высшей школы экономики при Национальном исследовательском университете (г. Москва).

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

В республике реализуются 18 региональных проектов, из них с федеральным финансированием - 4 проекта. Паспорта региональных приоритетных проектов одобрены протоколом заседания Совета при Главе Республики Тыва по стратегическому развитию и приоритетным проектам (программам). Кроме того, министерствами выполняются работы по 12 ведомственным проектам (8).

Реализация проектов в целом предусматривает улучшение 126 ключевых показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти Республики Тыва. Проектные портфели сформированы в сферах здравоохранения, образования, культуры, социальной защиты, экономики, связи, земельных отношений, дорожного комплекса, строительства и экологии. Из 30 реализуемых проектов наиболее высокие показатели достижения плановых значений отмечается по следующим проектам (по состоянию на 1 сентября 2017 г.):

- **«Успешный выпускник»**. Увеличение количества выпускников, преодолевших минимальный порог ЕГЭ по русскому языку и математике составило 96,27% при плане 95 %. (русский язык – 99,8%, математика – 96,4%).

- **«Развитие санитарной авиации».** На средства федерального бюджета закуплен медицинский вертолет для нужд санитарной авиации. Налажена стабильная работа по экстренному медицинскому обслуживанию населения в труднодоступных местах проживания. С 27 мая по 31 августа 2017 г. осуществлено 75 санитарных вылетов, эвакуировано 95 больных, летальных случаев не допущено. На 2017 год предусмотрено 566 летных часов работы санитарного вертолета.

Поскольку Республика Тыва относится к регионам с довольно низкой продолжительностью жизни в сравнении со среднероссийскими показателями и высоким уровнем заболеваемости, в особенности социально значимыми заболеваниями, одним из приоритетных направлений применения проектного

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

управления было выбрано здравоохранение. В этой отрасли социальной сферы Тувы реализуются 6 проектов:

1. Развитие санитарной авиации
2. Здоровый малыш – здоровая нация
3. Движения против рака
4. Остановим туберкулез вместе
5. Электронное здравоохранение
6. Доступные лекарства.

На осуществлении шести приоритетных проектов в здравоохранении республики в 2017 г. были сконцентрированы 1318,7 млн. руб. При этом следует подчеркнуть, что это не дополнительно выделенные средства, а сумма целевым образом направленная на снижение остроты актуальных проблем заболеваемости населения региона из утвержденного бюджета отрасли на 2017 г.

3. Проектное управление в реальном секторе экономики Тывы

В реальном секторе экономики Тывы наиболее успешно реализуются следующие проекты:

- **«Инвестируй в Туву».** В рамках проекта достигнуто повышение Республики Тыва на 19 позиций в Национальном рейтинге регионов по инвестиционной привлекательности. Инвестиционные процессы республики отличаются динамичным ростом объемов инвестиций в последние 5-7 лет, что привело к росту объема инвестиции на душу населения: в 2011 г. данный показатель составлял 22,8 тыс. руб., т.е. был в 3,3 раза ниже общероссийского показателя и 36,1% от среднесибирского, за счет динамичного роста объемов инвестиций разрыв за 2012-2014 гг. сократился почти вдвое. Инвестиции на душу населения в 2014 г.

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

достигли 51,7 тыс. руб. и отставали от средероссийского показателя в 1,8 раза, от среднего по СФО – в 1,4 раза. В рейтинге российских регионов Тува с 85 места в 2009 г. переместилась на 66 место по объему инвестиций в основной капитал на душу населения (2015 г.).

- **«Госуслуги стали ближе»**. Проект предполагает привлечение населения Тувы к использованию справочно-информационного интернет-портала, который обеспечивает доступ физических и юридических лиц к сведениям о государственных и муниципальных услугах в Российской Федерации, государственных функциях по контролю и надзору, об услугах государственных и муниципальных учреждений, об услугах организаций, участвующих в предоставлении государственных и муниципальных услуг, а также предоставление в электронной форме государственных и муниципальных услуг. В частности, это госуслуги по предоставлению сведений об административных правонарушениях в области дорожного движения, с возможностью заказать смс-информирование о выписанных штрафах; оформление и выдача заграничных паспортов; информирование застрахованных лиц о состоянии их индивидуальных лицевых счетов в системе обязательного пенсионного страхования; предоставление информации о налоговой задолженности физического лица; государственная регистрация автомототранспортных средств и прицепов к ним; прием налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц; прием квалификационных экзаменов и выдача водительских удостоверений; информирование граждан о предоставлении государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг; предоставление информации по исполнительным производствам в отношении физического и юридического лица; государственный технический осмотр транспортных средств; запись на приём к врачу и др. Основной показатель

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

– доля населения, зарегистрированных на официальном сайте портала государственных услуг, составила к 1.09. 2017 г. 72,3% при годовом плане 80%.

- **«МФЦ для бизнеса»**. В рамках проекта 15 августа 2017 г. в г. Кызыле открыт многофункциональный центр (МФЦ), который осуществляет посреднические функции в получении государственных, муниципальных и сопутствующих услуг представителями малого и среднего предпринимательства. В МФЦ работают 3 универсальных «окна» и 7 «окон» предоставляют услуги организаций и учреждений, составляющих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.

- **«Марал-Тува»**. Цель проекта: создание туристической базы в ГУП «Маралхоз Туран» и увеличение потока туристов. В рамках реализации проекта проводятся экскурсии на предприятие в форме туров выходного дня. За 8 месяцев 2017 г. здесь отдохнули более 2000 человек.

Выводы:

1. Проектное управление является одним из методов стратегического управления, современной модификацией программно-целевого управления, решающего более узкие задачи в ограниченные сроки.

2. Переход к проектному управлению позволяет сконцентрировать финансовые, трудовые ресурсы на наиболее проблемных направлениях. Применение принципов проектного управления в отраслях социальной сферы регионов определяется, с одной стороны, высокими финансовыми затратами, с другой – невозможностью прямого применения рыночных рычагов и методов для повышения эффективности деятельности отрасли.

3. С помощью применения проектного управления в здравоохранении

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

Республики Тыва достигнуто: стабильное снижение материнской и младенческой смертности, рост показателя клинического излечения туберкулеза, снижение показателей смертности в течение одного года после выявления злокачественного новообразования по онкологическим заболеваниям и ряд других.

4. За счет целенаправленного использования принципов проектного управления для привлечения инвесторов в Тыву значительно возрос объем инвестиций в основной капитал в 2011-2015 гг., повысился рейтинг инвестиционной привлекательности региона.

5. Проблемы социально-экономического развития Республики Тыва целесообразно решать с помощью проектного подхода. Эффективным может стать создание в регионе проектных офисов таких, как например: «Тува- территория опережающего развития», «Инновации для реального сектора экономики», «Этнические кластеры для предпринимательства» и др.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 30 июня 2016 г. № 306 “О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам” // ГАРАНТ.РУ: http://www.garant.ru /products/ipo/prime/doc/71331892/#ixzz4rEHpkxZE.

2. Земцов С., Баринова В. Смена парадигмы региональной инновационной политики в России: от выравнивания к «умной специализации» // Вопросы экономики, 2016, №10. с. 65-81.

3. Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаева Ю. Сцилла и Харибда региональной политики // Вопр. экономики. – 2008. – № 2. – С. 83–98.

4. Zubarevich N. (2013). Four Russias: Human potential and social

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

differentiation of Russian regions and cities. In: M. Lipman, N. Petrov (eds.). Russia 2025: Scenarios for the Russian future. London: Palgrave, pp. 67-85.

5. Балакина Г.Ф. Особенности инновационного пути развития депрессивного региона // Региональная экономика: теория и практика. - 2009. - № 4 (97). – С. 31-39.

6. Балакина Г.Ф. Перспективы развития инновационных кластеров в Туве // Экономическое возрождение России, 2012. - №2 (32). – с. 113-121.

7. Донгак Б.А. Формирование и развитие этнических кластеров предпринимательства (на примере Республики Тыва). Автореферат дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук. – Кызыл: Тувинский госуниверситет, 2016. – 21 с.

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

УДК 332.1

Побирченко В.В. Региональный контекст территориальной организации общества[1]

Regional context territorial organization of society

Побирченко В.В.
Институт экономики и управления
«Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», г. Симферополь
Pobirchenko V.V.
Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

Аннотация: В статье рассмотрены формы территориальной организации общества на разных уровнях ее формирования – от глобальных региональных образований до внутригосударственных. Перечислены негативные черты современной территориальной организации общества в России. Выделены особенности российских регионов, обусловленные той ролью, которую они играют в территориальной организации общества.

Abstract: The paper considers the forms of territorial organization of the society at different levels of its formation - from global regional entities to intra-state ones. Listed are the negative features of the modern territorial organization of society in Russia. Determined are the peculiarities of the Russian regions, due to the role they play in the territorial organization of society.

Ключевые слова: геопространство, территориальная организация, территориальная организация общества, формы территориальной организации общества, пространственное развитие территории.

Keywords: geo-space, territorial organization, territorial organization of the society, forms of territorial organization of the society, spatial development of the territory.

В последние десятилетия меняется территориальная организация геопространства, которое с однополярного превращается в многополярное, наблюдается полисубъектность ее «управляющей компоненты», формируемой стратегиями крупных компаний, интересами миллионов хозяйствующих субъектов и собственников [1]. Соответственно меняется и методология научного познания

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00423а

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

процессов и явлений, их суть и содержательные признаки. В социально-экономических науках для выявления горизонтальной упорядоченности процессов широко используется понятие территориальной организации общества (ТОО), а в последние годы и пространственной организации общества.

Глобальная современная ТОО формируется как сложноструктурная, многогранная и многоуровневая, иерархически соподчиненная система жизнедеятельности мирового сообщества, геополитический вектор развития которой является очень динамичным в своих изменениях и на глобальном, и на региональном уровнях.

В качестве форм территориальной организации мирового сообщества следует выделять только такие территориально целостные пространственные формы, которые охватывают все виды общественных и общественно-природных отношений и процессов жизнедеятельности населения. Такие объекты, по нашему мнению, имеют четкую государственно-административную определенность и представлены регионами разного иерархического ранга:

- макрорегионы как межгосударственные объединения (ЕС, НАФТА, др.);
- мезорегионы (на уровне территорий стран);
- внутригосударственные регионы (графства, области, земли, края и др.).

Внутригосударственные регионы как интегральные формы территориальной организации общества, в отличие от секторальных или отраслевых (территориальная организация хозяйства, производства, промышленности и т.п.), представлены в Российской Федерации 85 равноправными субъектами: 46 областей, 22 республики, 3 города федерального значения, 9 краев, 1 автономная область, 4 автономных округа.

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

Важнейшей системной характеристикой территориальной организации общества, характеристикой состояния социальной, экономической и политической жизни страны и степени совершенства (или неразвитости) государственного устройства следует считать качество ТОО. «Критериями качества территориальной организации общества можно считать пороговые значения территориальной дифференциации уровня и качества жизни населения, фактические возможности свободного выбора мест проживания и работы, параметры внутренней целостности государства и отсутствие меж- и внутрирегиональных барьеров» [2].

«При этом на каждой стадии своего развития территория должна достичь такой ТОО, которая бы обеспечила эффективное использование и дальнейшее развитие имеющегося природного, социально-экономического и общественного потенциала в целом. То есть современная территориальная организация это, прежде всего, процесс, а точнее, совокупность разнородных и разнонаправленных процессов, одни из которых в форме поступательного развития ведут к модификации всей системы ТОО, а другие обеспечивают поддержание её некоего устойчивого состояния. Развитие ТОО происходит на основе объединения процессов её организации и самоорганизации» [3].

Следует отметить, что современная территориальная организация общества в России несовершенна и характеризуется существенными негативными чертами [4], в том числе:

1. Несформированность пространственного каркаса развития как основы единого сбалансированного экономического пространства страны.

2. Значительная дифференциация в стадиях эволюционного развития, на которых находятся регионы (от низко- до высокоиндустриальных).

3. «Разрыв» в уровнях социально-экономического развития регионов и

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

как результат - очень большие межрегиональные диспропорции в основных показателях социально-экономического развития.

4. Несоответствие мощности экономического потенциала регионов их интегральному потенциалу развития (в результате его неэффективного использования), что сказывается отрицательно на использовании конкурентных преимуществ.

5. Несоответствие качества жизни населения уровням экономического развития регионов.

6. Слабое развитие процессов метрополизации в российских регионах, что существенно снижает активность их внешнеэкономической функции и ухудшает их позиции на внутреннем и внешних рынках. Сегодня в России отчетливо проявляется мегаметрополизация [5], фактически означающая установление абсолютной политико-экономической доминанты общефедерального центра – Москвы [1].

7. Недостаточное финансовое обеспечение программ социально-экономического развития регионов, в частности на уровне региональных и местных властей, как следствие высокой централизации финансовых ресурсов в стране.

8. Большие социально-экономические диспропорции между центром и периферией не только на национальном, но и на региональном уровне.

9. Слабое использование преимуществ выгодного транспортно-географического положения и страны (как промежуточного звена между Западом и Востоком на Евразийском континенте), и ее регионов (приморского, пограничного).

10. Низкий уровень социально-экономического развития сельских территорий и другие.

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

Регионы как общественно-природные, административно определенные целостности, объединяющие триединство «население – природа – хозяйство», выступают важными формами ТОО РФ. Ведь именно в них происходят основные широкомасштабные трансформационные процессы реформирования экономики и общественного устройства на демократических и рыночных принципах. Именно в регионах проходят (или должны проходить) основные процессы по построению рыночной экономики социальной направленности; сверхсложные процессы либерализации экономики, адаптации населения и производства к рыночным реалиям; разгосударствление собственности и развитие бизнес-деятельности; формирование налогового потенциала, сбалансированных рынков финансов, информации, труда, спроса и предложения товаров и услуг; развитие экспортной составляющей; активизация инновационно-инвестиционной деятельности. Именно в регионах должна происходить структурно-технологическая перестройка хозяйства на основе постиндустриализма и формироваться благоприятные, приближенные к мировым стандартам условия жизни населения, что будет способствовать расширенному воспроизводству и улучшению генофонда.

Регионы характеризуются определенными особенностями, которые обусловлены ролью, которую они играют в ТОО страны. Первая особенность определяется двойственностью роли региона в национальной системе ТОО. С одной стороны, регион выступает как подсистема, объект государственного управления, а с другой, - объединяет на региональном уровне подсистемы низшего порядка (административные районы, города, другие поселения), которые являются субъектами регионального управления.

Вторая особенность непосредственно связана с первой: именно регион благодаря территориальной целостности выступает как интегративная геосистема -

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

и потому в нем развиваются общественно-естественные отношения в наиболее широком диапазоне. Именно поэтому региональная политика объединяет все направления государственной политики - экономические (финансовые, производственные, научно-технические) информационные, социальные, экологические, кроме идеологического, оборонного направлений и государственной безопасности.

Третья особенность определяется большими межрегиональными различиями природных, экономических, социальных, экологических и других условий жизнедеятельности населения и, соответственно, значительными межрегиональными диспропорциями всех социально-экономических характеристик развития, а именно: уровня активности инвестиционно-инновационной деятельности; вклада региона в налоговые отчисления в бюджеты всех уровней; позиции, которую регион занимает на «лестнице эволюционного развития» (от высоко- к низкоиндустриальному); активности метрополитарной функции и т.п.

Четвертая особенность региона, как формы ТОО, проявляется в том, что, с одной стороны, ему свойственна типичность, а с другой - региону присуща индивидуальность. Причем типичность, по нашему мнению, может рассматриваться как сущностный признак региона, а индивидуальность - как производная.

Указанные выше особенности регионов свидетельствуют о необходимости задействования в целях совершенствования ТОО, как важного направления дальнейшего цивилизационного развития России, процесса регионализации общественной, в первую очередь, экономической жизни. Актуальность регионализации в РФ как непосредственного проявления совершенствования

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

ТОО объясняется причинами, к которым, обобщая все вышеизложенное, можно отнести:

1. Большую территорию, по которой страна занимает первое место в мире, и очень значительные территориальные различия ее природных, социальных, экономических, экологических, исторических и других условий.

2. Рост межрегиональных диспропорций социально-экономического развития.

3. Межрегиональные отличия в уровнях стадийно-эволюционного развития и непосредственно связанной с этим активности метрополитарных процессов.

4. Ограниченное финансовое обеспечение бюджетов и, соответственно, слабое задействование регулирующей деятельности властных структур регионального и местного уровней, на основе которых и формируются условия жизнедеятельности населения и развития бизнеса.

Исходя из вышеизложенного, хотелось бы подчеркнуть, что важным средством стимулирования регионального развития и обеспечения его сбалансированности является формирование упорядоченной разноуровневой системы территориальной организации общества. В этом случае формы ТОО играют ключевую роль в создании каркаса социально-экономического развития на региональном уровне. Современные концептуальные подходы, направленные на оценку комплексного развития регионов как целостных общественных территориальных систем с разной эффективностью функционирования, должны обеспечить создание актуальных моделей пространственного развития и региональных взаимодействий.

Библиографический список

1. Дружинин А.Г. Территориальная организация современного

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

российского общества: важнейшие тренды и их проявления на юге России // Научная мысль Кавказа. – 2012. - №1(69). – С. 1.

2. Лексин В.Н. Территориальная организация общества и территориальное устройство государства // Регион: экономика и социология. – 2010. - №1. – С. 5-21.

3. Никитина М.Г., Побирченко В.В., Шутаева Е.А. Территориальная организация общества: сущность и стадийность развития в контексте системно-структурной парадигмы // Экономика и предпринимательство. – 2016. - №10-1 (75-1). С. 609-613.

4. Дружинин А.Г. Метрополизация и территориально-социальное неравенство: постсоветские тренды // Социально-экономическая география – 2011: теория и практика. Материалы международной научной конференции. - Калининград. Изд-во Балтийского федерального университета, 2011. С. 82-88.

5. Шарыгин М.Д. Современные проблемы территориальной организации российского общества // Известия русского географического общества. – 2007. - №1.- Том 139. - С.30-36.

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

УДК 332.05 (477.75)

Шутаева Е.А., Побирченко В.В. Вопросы адаптации рекреационной отрасли Республики Крым в контексте трансформации регионального хозяйственного комплекса под влиянием новых геополитических условий

Questions of adaptation recreational branch of the Republic of Crimea in the context of the transformation of regional economic complex under the influence of the new geopolitical conditions

Шутаева Е.А., Побирченко В.В.
1. к.э.н., доцент кафедры мировой экономики
2. к.г.н., доцент кафедры мировой экономики
Институт экономики и управления «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»,
г. Симферополь, Республика Крым, Россия

Shutaieva E.A., Pobirchenko V.V.
1.Cand.Sc. (Economy), Associate Professor Chair of World Economy
2.Cand.Sc. (Geography), Associate Professor Chair of World Economy
Institute of Economics and Management «V.I.Vernadsky Crimean Federal University»,
Simferopol, Republic of Crimea, Russia

Аннотация: В статье определена необходимость отраслевых и территориальных трансформаций хозяйственного комплекса Республики Крым, названы основные направления адаптации рекреационной отрасли с учётом новых геополитических условий.

Abstract: The paper defined is the necessity of branchal and territorial transformations of the economic complex of the Republic of Crimea, the main directions of adaptation of the recreational branch are named taking into account new geopolitical conditions.

Ключевые слова: социально-экономическая адаптация, рекреационная система, рекреационный район, региональный хозяйственный комплекс, региональное развитие.

Keywords: social and economic adaptation, recreational system, recreational area, regional economic complex, regional development.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00423а

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

Процесс адаптации воспроизводственных механизмов к новым условиям хозяйствования в различных отраслях экономики и в различных регионах имеет свои количественные и качественные особенности.

Крымский регион из-за уникальности природных ресурсов исторически сформировавшийся как рекреационный, в советское время превратился в полицентрический район развития многопрофильной сети хозяйствующих структур, которые включали в себя множество предприятий машиностроения, химии, промышленности строительных материалов и др. Искусственно созданный в условиях плановой экономики полицентризм, на наш взгляд, в последующие периоды ограничивал реализацию курортно-рекреационной функции этой уникальной по рекреационному потенциалу территории.

В прошлом на правительственном уровне не однократно декларировался тезис о признании рекреационной отрасли Крыма приоритетной отраслью хозяйства. На самом же деле, экономическое развитие региона шло по пути наращивания промышленного и сельскохозяйственного производства, продукция которых в основном направлялась в другие регионы страны. В результате отмечалась диспропорция между отраслевой структурой хозяйственного комплекса Крыма и его природно-ресурсным потенциалом, с одной стороны, а с другой – между реальным спросом на промышленные и сельскохозяйственные товары и рекреационные услуги на внутреннем рынке страны.

Рекреационный комплекс выпадал из стратегического развития регионального хозяйственного комплекса, а его территориальная организация формировалась в качестве производной от развития и размещения промышленных, сельскохозяйственных и селитебных объектов. В советский период специализация региона на удовлетворении потребностей длительного отдыха и лечения обусловила создание мощной материально-технической базы туристской отрасли и развитие адекватной сети предприятий обслуживания. А высокая степень диверсификации базовых отраслей хозяйства сформировала сложную, зачастую

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

противоречивую, систему отношений рекреации с другими отраслями в рамках региональной экономики. На этапе перехода к рынку всё вместе взятое привело к обострению в староосвоенных туристских районах Крыма конкурентных отношений, связанных с взаимодействием промышленных, транспортных, аграрных и других хозяйственных функций с собственно рекреационными. После распада СССР перспективы социально-экономического развития Крыма кардинально изменились. Потеря сложившихся хозяйственных связей поставила перед Крымом проблему выбора новой экономической ориентации. При чём, определение путей трансформации хозяйственного комплекса Крыма было обусловлено двумя обстоятельствами: «….провозглашением на общегосударственном уровне задачи самообеспеченности регионов и резко возросшим геополитическим положением Крыма после распада Союза. Последнее, в число первоочередных задач структурной перестройки экономики, выдвигает необходимость использования Крымом своих возможностей как курортного региона» [1, с. 30]. Спустя почти два десятилетия хозяйственный комплекс Крыма оказался в аналогичной ситуации. Новые геополитические условия, в которых оказался Крым в марте 2014 года вновь актуализируют проблему определения путей трансформации хозяйственного комплекса, при чём в данном случае проблема стоит намного острее, поскольку речь идёт о необходимости трансформационных сдвигов, как в отраслевом, так и территориальном аспектах. Согласно Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы «эффективное функционирование санаторно-курортной отрасли остаётся одним из приоритетных направлений развития Республики Крым» [2, с.7]. И в перспективе «развитие туризма с учётом синергетического эффекта будет являться стимулом для развития экономики Республики Крым в целом и позволит вывести Республику Крым из дотационной территории в категорию территории-донора» [2, с.12].

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

Всё вышесказанное ещё раз убеждает в том, что в настоящее время назрела объективная необходимость развития научных исследований закономерностей адаптационного процесса именно рекреационной отрасли в регионе и проведение её коренных структурных преобразований на основе рыночных приоритетов в межотраслевом взаимодействии. При этом, как отмечалось нами ранее, необходимо, используя факторы поддержания общего равновесия на региональном уровне, создавать условия разрешения существующих межотраслевых противоречий, придавая экономике региона её естественно обусловленную функциональную направленность [3].

Если ранее концепции рекреационного развития Крыма преследовали решение трёх основных взаимосвязанных задач: увеличение пропускной способности рекреационных территорий, сдерживание урбанизации курортных местностей, приспособление рекреационных учреждений и всей сферы обслуживания к сезонной неравномерности спроса на отдых (причём необходимо отметить, что названное не потеряло своей значимости и сегодня), то в настоящее время в рамках Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы спектр поставленных задач достаточно широк, но все они нацелены на развитие туристско-рекреационного комплекса как такового, без учёта существующих в регионе межотраслевых противоречий. На наш взгляд, цель названной Государственной программы – «формирование современного туристско-рекреационного комплекса, характеризующегося конкурентоспособностью, востребованностью, разнообразием предлагаемых туристских и лечебно-оздоровительных услуг и высоким качеством обслуживания» [2] может быть достигнута лишь при условии трансформационной адаптации комплекса к новым геополитическим условиям, повлекшим за собой необходимость построения новых территориальных, инфраструктурных и межотраслевых связей.

Нами предлагается адаптационная концепция (концепция межотраслевой адаптации рекреационной системы), согласно которой рекреационная функция

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

Крыма из числа приоритетных должна трансформироваться в главную, являющуюся основным звеном хозяйственной тактики и стратегии будущего устойчивого развития региона.

Однако, стать главной отраслью специализации, ядром стабильности в экономики Крыма индустрия отдыха сможет лишь тогда, когда концепция её развития будет ориентирована не только на «формирование современного туристско-рекреационного комплекса, характеризующегося конкурентоспособностью, востребованностью, разнообразием предлагаемых туристских и лечебно-оздоровительных услуг» [2], но и соответствие туристско-рекреационного комплекса международным стандартам, а главное, Крым рассматриваться как единое экономико-рекреационное пространство.

В основе разработки целевой адаптационной программы лежит научное понятие «социально-экономическая адаптация» – процесс взаимоприспособления производственных и непроизводственных структур (отдельных предприятий, учреждений и отраслей) к изменившимся условиям и факторам природно-социальной среды расширенного общественного производства. Вопросы адаптации территории к выполнению определенных функций по удовлетворению общественных потребностей рассматривались нами ранее в контексте изучения социально-экономического процесса общественной организации территории [4, с. 70].

Установлено, что в рекреационных районах взаимообусловленная приспособительная деятельность всех социально-экономических структур территории осуществляется на базе единого отраслевого адаптера. Более того, в регионах с уникальными природными и социально-экономическими условиями общественного воспроизводства каким является Крым, межотраслевым адаптером объективно выступает рекреационный процесс, который имеет ярко выраженную биосоциальную структуру и обладает эффектом мультипликатора [5].

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

Адаптивная трансформация рекреационной отрасли должна охватывать все иерархические уровни, включая: а) организационный; б) структурный; в) управленческий; г) территориальный; д) функциональный; е) социально-культурный.

На организационном уровне особое внимание должно уделяться созданию структур, которые позволят объединить в единое целое научный и производственный потенциал различных сфер экономики и направить их на развитие рекреационной отрасли.

Структурная и функциональная адаптация определяется перестройкой профиля туристских учреждений не только в направлении расширения видов услуг, включая сочетание деловых занятий с рекреационными, улучшения качества сервиса, что и обозначено в вышеназванной программе развития курортов и туризма в Республике Крым, но и увеличении доли предоставляющего круглогодичные услуги оздоровительного компонента рекреационной системы, ориентированного на удовлетворение спроса местных жителей.

В связи с этим нами предлагается рассматривать жителей рекреационных районов не только как дополнительный фактор бесперебойного функционирования рекреационной системы (в разгар курортного сезона), но и как ведущий источник прибыли в осенне-зимний период. С этой целью необходимо лишь пересмотреть и немного изменить профиль рекреационных предприятий в контексте предоставляемых ими услуг и их сочетаний, а также приспособить продолжительность обслуживания к финансовым возможностям местных жителей, учитывая то обстоятельство, что пик их трудовой деятельности приходится на разгар курортного сезона.

Такую перестройку необходимо осуществлять, опираясь на научное обоснование содержания и закономерностей механизма взаимопревращений в условиях рекреационных районов категорий «среда обитания» в «среда отдыха», «местный житель» в категорию «сорекреант», а затем «рекреант».

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

Названные пути структурной реорганизации позволят оптимизировать функционирование рекреационной отрасли и получать максимальную прибыль не за счёт высоких цен, а за счёт массового потребителя. Следовательно, рыночная адаптация рекреационной отрасли немыслима без отказа от стереотипной концепции максимально полного удовлетворения рекреационных потребностей и внедрения категории прибыли, как главного критерия цели функционирования предприятий туристской отрасли.

Социо-культурный уровень адаптации туристской отрасли должен охватывать организацию системы комплексной подготовки обслуживающего персонала, экономистов и менеджеров туризма, а также рекреационное просвещение («окультуривание») местного населения через систему общего образования, рекламу и рекреационную рыночную инфраструктуру.

Для нормального финансирования и активизации инвестиционной деятельности в рекреационной отрасли целесообразно было бы создать специальный фонд (банк) реконструкции и развития рекреационной индустрии. Средства уставного капитала этого фонда (банка) должны складываться из целевых взносов или других вариантов отчислений рекреационных учреждений, а также от приватизации и распродажи определённой части рекреационных предприятий, привлечения зарубежных инвесторов.

В условиях отсутствия средств, международной неконкурентоспособности крымских здравниц, с одной стороны, и невостребованности местных рекреантов, с другой стороны, вышеперечисленные направления адаптации рекреационной отрасли наиболее реальны не только на современном этапе, но и на ближайшую перспективу. При этом реализация намеченных направлений трансформации региональной туристской индустрии потребует ещё более детальных общественно-географических и социально-экономических исследований закономерностей адаптационных процессов в сложившихся рекреационных районах.

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

Библиографический список

1. Багров Н.В. Принципы концепции рекреационного развития Крыма //Український географічний журнал. – 1997. - №1. - С. 29-34.

2. Постановление Совета министров Республики Крым от 29 декабря 2016 г. №650 «Об утверждении Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017 - 2020 годы»

3. Побирченко В.В. Рыночная адаптация рекреационных предприятий Крыма // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. - 2001. - № 1. - С. 254–257.

4. Никитина М.Г., Шутаева Е. А., Побирченко В.В. Системно-генетический подход в исследовании процесса общественной организации территории // Теория и практика общественного развития. – 2016. - №10. – С. 68-72.

5. Побірченко В. В. Міжгалузеві аспекти ринкової адаптації територіальних рекреаційних систем (на прикладі Євпаторійської територіальної рекреаційної системи Криму). Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата географічних наук, Київ – 2001. – 19 с.

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

РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

УДК 33

Кицис В.М., Валеулова О. Ю. Современные тенденции развития выездного туризма Республики Мордовия

Current trends in the development of outbound tourismRepublic of Mordovia

Кицис Вячеслав Михайлович,
кандидат географических наук, доцент кафедры туризма,
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва», vkitsis@mail.ru
Валеулова Оксана Юрьевна,
студентка 4 курса географического факультета
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва», roksi-valli@rambler.ru
Kitsis Vyacheslav Mikhailovich,
Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor of Tourism,
FGBOU HPE «The Mordovian StateUniversity of. N.P. Ogaryov»
Valeyulova Oksana Yuryevna,
4-year student of the geographical faculty of the
FGBOU HPE «The Mordovian StateUniversity of. N.P. Ogaryov»

Аннотация. Цель статьи – раскрыть масштабы и географию выездного туризма Республики Мордовия в новейший период (2014 – 2016 гг.), который характеризуется кризисными явлениями. Объемы и направления туристских поездок рассматриваются в сравнении с докризисным 2013 г. Показаны причины, повлиявшие на масштабы и направления поездок граждан республики в зарубежные страны.

Abstract. The purpose of the article is to reveal the scale and geography of outbound tourism in the Republic of Mordovia in the newest period (2014 - 2016), which is characterized by crisis phenomena. The volumes and directions of tourist trips are considered in comparison with the pre-crisis 2013.The reasons that have affected the scope and direction of trips of citizens of the republic to foreign countries.

Ключевые слова: выездной туризм, зарубежные поездки, география поездок, туристский поток, тенденция, динамика, объем.

Keywords: outbound tourism, foreign trips, travel geography, tourist flow, trend, dynamics, volume.

Выездной туризм в России с момента падения «железного занавеса» развивался достаточно быстрыми темпами и в целом по нарастающей как

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

количественно, так и качественно: происходили сдвиги в структуре и географии зарубежных поездок [1]. В XXI в. снижение масштабов выездного потока российских туристов фиксировалось лишь в годы экономических кризисов – 2009 г. и 2014 – 2016 гг. [4; 5]. Аналогичная тенденция наблюдается и в Республике Мордовия.

В 2016 г. услугами турфирм Мордовии воспользовались 25066 туристов, которым было продано 9308 турпакетов [6]. В сравнении с 2013 г., когда было обслужено 29336 туристов и было продано 11990 турпакетов (снижение составило соответственно 14,6 % и 22,4 %), речь может идти о негативных тенденциях в развитии республиканского туризма, что, кстати, характерно и в целом для российского туризма. Одна из главных причин – девальвация национальной валюты, вследствие чего резко подорожали цены на турпутевки за границу [2].

Однако в сравнении с 2015 г. наблюдается другая тенденция: в 2016 г. было продано на 47 % турпакетов больше и было обслужено на 34,9 % человек больше, чем в 2015 г. [6]. Здесь отметим, что в целом для российского выездного туризма в анализируемый период 2014 – 2016 гг. была характерна другая тенденция: значительное снижение числа туристских поездок в зарубежные страны [5]. Таким образом, в отличие от ситуации с российским выездным туризмом в целом за 2016 год произошел заметный рост туристской активности жителей Мордовии. Эти данные свидетельствуют, что шок, который испытали туристы от введения политико-экономических санкций со стороны стран Запада и вызванных ими последствиями, прошел и они увеличили число туристских поездок в другие страны. Этому также способствовало снижение в республике средней стоимости турпакета по зарубежным странам с 77 тыс. руб. в 2015 г. до 66 тыс. руб. в 2016 г. [6].

Сведения о масштабах и географии зарубежных поездок жителей Мордовии представлены в таблице 1.

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

Как показывают данные таблицы 1, отдых за пределами России в 2016 г. предпочли 10158 чел. По сравнению с 2013 г. этот показатель сократился в 2,16 раза, что наглядно демонстрирует отрицательное влияние кризисных лет (2014 – 2016 гг.) на динамику выездных потоков (обострение экономической ситуации в стране и усиление политической напряженности в мире в результате санкций со стороны США, стран ЕС и ряда других стран, а также событий вокруг Турции и Египта). Однако в сравнении с пиком кризиса в 2015 г. можно отметить рост выезда туристов за границу в 2016 г. на 19,5 %.

География выездного международного туризма Республики Мордовия отличается достаточно широкой представительностью стран и охватывает все континенты. На пике популярности для отдыха за границей у жителей республики в 2016 г. были Тунис (1730 чел., или 17 % всего выездного потока), Греция (1217 чел., 12 %) и Кипр (1034 чел., 10,2 %).

Пятерку лидеров среди европейских стран в 2016 г. составили Греция (26,7 % общего потока туристов из Мордовии в страны Европы, рост потока по сравнению с 2015 г. в 2,6 раза), Кипр (в 2016 г. – 22,7 %, в 2015 г. занимал 4 место среди европейских стран, рост за год составил 3,7 раза), Испания (15,3 % потока, рост к уровню 2015 г. в 2,9 раза), Чехия (7,5 %, рост за год на 10, 3%) и Болгария (6,9 % общего потока туристов в Европу, рост по отношению к 2015 г. составил 2,3 раза).

Вместе с тем из данных таблицы 1 видно, что наиболее популярные благодаря оптимальному сочетанию цены и качества, а также упрощенному визовому режиму еще в 2015 г. страны Турция и Египет (на них пришлось 48 % выездного туристского потока) утратили свои позиции вследствие ряда причин. Доля Турции в общем объеме выездного туристского потока в 2016 г. составила 9,3 % (27 % в 2014 г.), а Египет был закрыт для российских туристов (его доля в 2014 г. составляла

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

30,1 % выехавших туристов).

Таблица 1

Число обслуженных турфирмами Республики Мордовия туристов и распределение по странам, чел. [6]

Страны и регионы	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Обслужено российских туристов - всего	29336	27987	18581	25066
в том числе отправлено по странам:				
Российская Федерация	6674	6040	10083	14908
Регионы мира	22662	21947	8498	10158
В том числе: Европа, всего	8513	6482	3696	4558
Австрия	71	51	60	25
Болгария	414	233	137	313
Великобритания	35	54	74	36
Германия	194	240	209	205
Греция	2041	1892	451	1217
Испания	1347	1032	243	698
Италия	1089	904	264	217
Норвегия	11	5	8	-
Польша	3	8	17	-
Кипр	587	641	281	1034
страны СНГ	647	161	596	27
страны Прибалтики	20	37	135	-
Финляндия	57	89	43	56
Франция	365	200	92	104
Хорватия	170	32	12	2
Черногория	218	80	64	75
Чехия	1165	610	310	342
Швеция	22	14	10	-
другие страны Европы	57	199	690	207
Азия, всего	8192	8105	2896	3356
Израиль	332	97	67	13
Индия	180	211	29	138
Китай	85	171	143	150
Корея	-	-	2	-
Объединенные Арабские Эмираты	969	710	103	479
Таиланд	1244	814	144	805
Турция	5338	5930	2325	944
другие страны Азии	44	172	83	827

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

Страны и регионы	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Африка, всего	5655	7023	1786	1827
Египет	5229	6611	1751	-
Тунис	420	407	30	1730
другие страны Африки	6	5	5	97
Америка, всего	179	202	73	412
Бразилия	-	-	9	-
Канада	-	1	-	9
США, включая Гавайские острова	88	83	35	-
другие страны Америки	91	118	29	403
Австралия и Океания	76	14	-	5
Комплексные туры	47	121	47	-

Кроме того, обращает на себя внимание сокращение на 8 списка стран, принявших наших туристов в 2016 г. по сравнению с 2015 г. Таким образом, можно говорить о сужении географии поездок туристов из Мордовии в зарубежные страны особенно по отношению к уровню 2013 г. [3].

Указанные выше экономические и политические факторы способствовали тому, что в 2015 г. в республике произошел резкий поворот в географии туристских потоков (таблица 2).

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

Распределение туристов по регионам*, %

Обслужено российских туристов	Г о д ы			
	2013	2014	2015	2016
Всего	100	100	100	100
в том числе отправлено по странам и регионам:				
Россия	22,8	21,6	54,3	59,4
страны СНГ	2,2	0,6	3,2	0,1
Европа	26,8	22,6	16,8	18,2
Азия	27,9	29,0	15,6	13,4
Африка	19,3	25,1	9,6	7,3
Америка	0,6	0,7	0,3	1,6
Австралия и Океания	0,3	0,0	-	0,0
Комплексные туры	0,1	0,4	0,2	-

*Составлено по [6]

Анализ географии выездного туризма Республики Мордовия, представленные в таблице 2, свидетельствует, что, если еще в 2014 г. основная часть туристов Мордовии стремилась побывать в других странах, оставляя там свои средства (всего 15,9 % отправленных туристов приходилось на долю России), то в 2015 г. этот показатель составил 54,3 %, а в 2016 г. он вырос до 59,5 %. Четко проявилась тенденция сокращения числа обслуженных российских туристов (в 22,1 раза в 2016 г. против уровня 2015 г.), отправленных в страны СНГ.

Сбалансированное устойчивое развитие туристского рынка страны или региона, по рекомендациям ЮНВТО, имеет следующие оптимальные пропорции: 1 въездной турист : 1 выездной турист : 4 внутренних туриста (соотношение 1 : 1 : 4). В 2014 г. в Мордовию въехало 1357 иностранных граждан, выехало из республики в другие страны 21947 чел. и отправлено по России – 6040 туристов, т. е. соотношение составило 1 : 16 : 4, в 2015 г. это соотношение было 1 : 9 : 11, а в 2016 г. оно составило – 1 : 3 : 4. Из данных показателей видно, что в рассматриваемый

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

период наблюдается тенденция к оптимизации туристского рынка республики, однако данные пропорции «перекошены» в сторону выездного туризма. Это говорит о необходимости структурной трансформации республиканского туристского рынка.

В 2015 г. европейские страны вышли на первое место по количеству туристов. В предыдущие годы первые две строчки в рейтинге уверенно занимали страны Азиатского и Африканского регионов. В 2016 г. удельный вес туристов, обслуженных турфирмами Мордовии и посетивших европейские страны, составил 44,9 % общего объема выездного туристского потока (в 2015 г. было 43,5 %), тогда как на долю стран Азии приходилось 33,0 % (в 2015 г. – 34,1 %) и африканских стран – 18,0 % (в 2015 г. – 21,0 %).

В 2016 г. по отношению к уровню 2015 г. в европейские страны было отправлено туристов больше на 23,3 %, в страны Азии – на 15,9 %, Африки – на 2,3 %, Америки – в 5,6 раза. В Австралию и страны Океании выехало всего 5 туристов, однако в 2015 г. таких поездок не было вообще. Таким образом, в 2016 г. туристы, обслуженные турфирмами Республики Мордовия, охватили своими поездками все туристские дестинации мира, выделяемые ЮНВТО, включая Австралию и Океанию.

Анализ вышеизложенного позволяет сделать следующие выводы:

– в выездном туризме Республики Мордовия в 2014 – 2015 гг. наблюдались кризисные явления, проявившиеся в снижении числа поездок туристов за границу;

– в 2016 г. произошел рост туристской активности жителей региона, что свидетельствует о преодолении кризиса;

– устойчивая тенденция роста выезда туристов из республики в зарубежные страны в 2015 г. сменилась на противоположную – доля туристов, выехавших в

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

другие регионы России достигла почти 3/5 в 2016 г. по сравнению с 1/5 в 2014 г.;

– среди зарубежных стран на первое место по количеству выехавших туристов вышли европейские страны;

– Турция и Египет утратили свои позиции среди лидеров выездного туристского потока;

– туристы, обслуженные турфирмами Республики Мордовия, охватили своими поездками все туристские дестинации мира, выделяемые ЮНВТО, включая Австралию и Океанию.

Библиографический список

1. Калабкина И. М. Динамика и региональная структура въездного и выездного российского туризма / И. М. Калабкина, В. М. Кицис // Туризм и региональное развитие: сборник научных статей. Вып. 7. – Смоленск: Универсум, 2011. – С. 111-117.

2. Кицис В. М. Воздействие санкций на развитие выездного туризма России / В. М. Кицис // Основные проблемы естественных и математических наук : сборник научных трудов по итогам междунар. науч.-практ. конф. № 2. – Волгоград, 2015. – С.82-85.

3. Кицис В. М. География выездного туризма Республики Мордовия / В. М. Кицис // Роль и значение науки в вузе и ее влияние на образовательный процесс: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Саранск, 30 октября 2015 г.). / [редкол. Б. Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск: ЮрЭксПрактик, 2015. - С.214-217.

4. Кицис В. М. Выездной туризм России: динамика, направления / В. М. Кицис, О. Ю. Валеулова // Туризм и региональное развитие: сборник научных

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

статей. Вып. 10. – Смоленск: Универсум, 2017. – С. 56-61.

5. Кицис В. М. Особенности развития выездного российского туризма / В. М. Кицис, О. Ю. Валеулова // Наука, технологии, техника: современные парадигмы и практические разработки: сборник научных трудов по материалам I Международного научно-практического форума, 31 июля 2017 г. – СПб. : НОО «Профессиональная наука», 2017. – С.1086-1094.

6. Туризм в Республике Мордовия. 2017 : Стат. бюл. / Мордовиястат. – Саранск, 2017. – 22 с.

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

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 33

Алексеенко М.М., Селюков М.В. Финансовое планирование и контроль в проектной деятельности

Financial planning and control in project activities

Алексеенко М.М., Селюков М.В.
1. магистр I курса, кафедры социальных технологий, НИУ «БелГУ»
2. кандидат экономических наук, доцент кафедры социальных технологий, НИУ «БелГУ»
Alekseenko M.M., Selyukov M.V.
1. Master of the I course, Department of Social Technologies, NIU "BelGU"
2. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Social Technologies, NIU "BelGU"

Аннотация: в данной статье рассматривается роль финансового планирования и контроля в успешности реализации проекта, задачи, которые решает финансовое планирование, качественные и количественные характеристики, проанализирован поток финансовых ресурсов в Белгородской области, а также этап финансового контроля в органах власти Белгородской области.

Abstract: this article examines the role of financial planning and control in the successful implementation of the project, problems of financial planning, qualitative and quantitative characteristics, analyzed the flow of financial resources in the Belgorod region, as well as the stage of financial control in the government of the Belgorod region.

Ключевые слова: Финансы, проектное управление, финансовый контроль, финансовое планирование, финансовый менеджмент, риск-менеджмент, проект, планирование.

Keywords: Finance, project management, financial control, financial planning, financial management, risk management.

Планирование и контроль реализации проекта на сегодняшний день является очень актуальной темой так как любая организация в своей деятельности стремиться:

1. Удовлетворить требования заказчика и потребителя (понимание, оценка, определение и управление ожиданиями заказчика таким образом, чтобы его

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

требования оказались выполненными. Для этого необходимо обеспечить сочетание соответствия требованиям и пригодности к использованию (продукт или услуга должны удовлетворять реальным потребностям)

2. Предотвратить возможные несоответствия (качество должно обеспечиваться за счет планирования, разработки и производства, а не за счет проведения инспекций. Затраты на предупреждающие действия по предотвращению ошибок, как правило, значительно ниже, чем стоимость их исправления после обнаружения в результате проверок).

Целью данной работы является определить роль финансового планирования в проектной деятельности и последующего контроля реализации проектов.

Объект исследования: процесс финансового планирования и организации контроля проектной деятельности.

Методы, используемые в работе это дедукция, индукция, наблюдение сравнение, метод формализации.

Решением этих проблем является планирование и контроль качества проектов. Под качеством проекта понимается выполнение работ по созданию продукта проекта в соответствии с согласованными требованиями заказчика без превышения плановой сметы.

Система финансового управления любой организации, как правило, включает в себя управление долговыми и краткосрочными обязательствами, налоговой, кредитной и инвестиционной политикой, портфелем ценных бумаг, управление резервами [1].

Финансовое управление включает в себя все свойственные любому другому управлению функции: планирование, координация, мотивирование, контроль. Планирование обеспечивает виденье организации по управлению ресурсами,

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

контроль обеспечивает систему мониторинга и отслеживание эффективности управления ресурсами.

Финансовое планирование, является частью общей системы планирования деятельности организации. Оно формулирует пути и способы достижения поставленных перед организацией целей, при этом концентрируя внимание на основных элементах инвестиционной, финансовой и операционной политики.

Основными принципами, на которых базируется планирование: научность, оптимальность, целевая направленность и интегрированность в общую систему планирования (управления) и подчинение миссии и общей стратегии развития организации, системность, финансовое соотношения сроков, обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости, сбалансированность рисков, учет потребностей рынка, координация финансовых планов [2].

Проектная деятельность направлена на внедрение, реализацию и контроль проектного управления в организациях или в органах власти. Проектное управление имеет ряд преимуществ над процессным управлением, в частности позволяет разбить сложную задачу на подзадачи путем декомпозиции, что обеспечивает более детальную проработку плану по достижении цели, а также экономию средств, затраченных на реализацию проекта, ввиду составления бюджетов проектов и контроль за их исполнением.

В связи с вышеуказанным финансовое планирование и контроль в проектной деятельности представляет собой важный аспект управленческой деятельности, обеспечивающий эффективное применение на практике принципов проектного управлению способствующий достижению социально-экономических целей организации.

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

Проектное финансирование – сущность и содержание. Любая экономическая система предполагает инвестирование средств в реальное производство. Если в условиях централизованного управления экономикой это во многом обеспечивается за счет государственных ресурсов, то переход к рыночному регулированию хозяйства предполагает широкое использование альтернативных источников финансирования капиталовложений. В методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов [3] обозначены способы и методы проведения оценки эффективности проектов, финансирования и планирования проекта.

Финансирование в рамках проекта может осуществляться следующими способами:

- Привлечение инвестиций для реализации проекта, в рамках реализации проекта, так же ряд рисков берёт на себя инвестор ввиду вложения своих средств;
- Кредитование проекта, путём оценки потоков денежной наличности, объёмов возможных денежных поступлений, возврат ресурсов, оценка активов предприятий, которые способные обеспечить кредит;
- Финансирование проекта, зачёт привлечения резервов и оптимизации затрат по другим направления работы организации;
- Привлечение к реализации проекта организаций-партнеров, которые готовы вложить часть средств, при этом получая экономическую выгоду виде возможности владения или пользования конечным результатом проекта.
- Субсидирование проекта, за счёт привлечения бюджетных источников, при условии общественной значимости проекта, целевого расходования ресурсов.
- И другие (краунфандинг, краудинвестинг фандрайзинг).

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

Из указанных выше способов проектного финансирования следует рассматривать, процесс финансового планирования с одной стороны, как совокупность действий участников проекта, подтверждающих реальность получения запланированных потоков наличности (финансовую эффективность долгосрочного инвестиционного решения), а с другой как система организации участников для достижения этой цели.

Финансовое планирование является важнейшей составной частью внутрифирменного планирования. Значение финансового планирования для внутренней среды организации определяется тем, что оно: - облекает выработанные финансовые цели в форму конкретных финансовых показателей; - устанавливает стандарты для организации финансовой информации; - определяет приемлемые границы затрат, необходимых для реализации всей совокупности планов фирмы; - в части оперативного финансового планирования дает очень полезную информацию для разработки и корректировки общефирменной стратегии.

В практике финансового планирования применяют следующие методы:

- экономического анализа,
- нормативный,
- балансовый,
- денежных потоков,
- метод многовариантности,
- экономико-математическое моделирование.

Метод экономического анализа используется для определения основных закономерностей, тенденций в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренних резервов предприятия. Он основан на анализе достигнутого уровня

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

финансовых показателей и прогнозирования их уровня на будущий период. Данный метод применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями устанавливается не прямо, а косвенно – на основе изучения их динамики за ряд периодов (месяцев, лет). Таким методом определяют плановую потребность в амортизационных отчислениях, оборотных активах и другие показатели. В рамках финансового планирования применяются следующие виды экономического анализа: – горизонтальный анализ (сравнение плановых показателей с фактическими и плановых показателей за текущий год с плановыми показателями за отчетный год); – вертикальный анализ (определение структуры плана, доли отдельных показателей в итоговом показателе и их влияние на общие результаты); – трендовый анализ (выявление тенденций изменения динамики финансовых показателей путем сравнения плановых или отчетных показателей за ряд лет и на этой основе прогнозирование показателей на плановый период); – факторный анализ (выявление влияния отдельных факторов на финансовые показатели) [4].

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

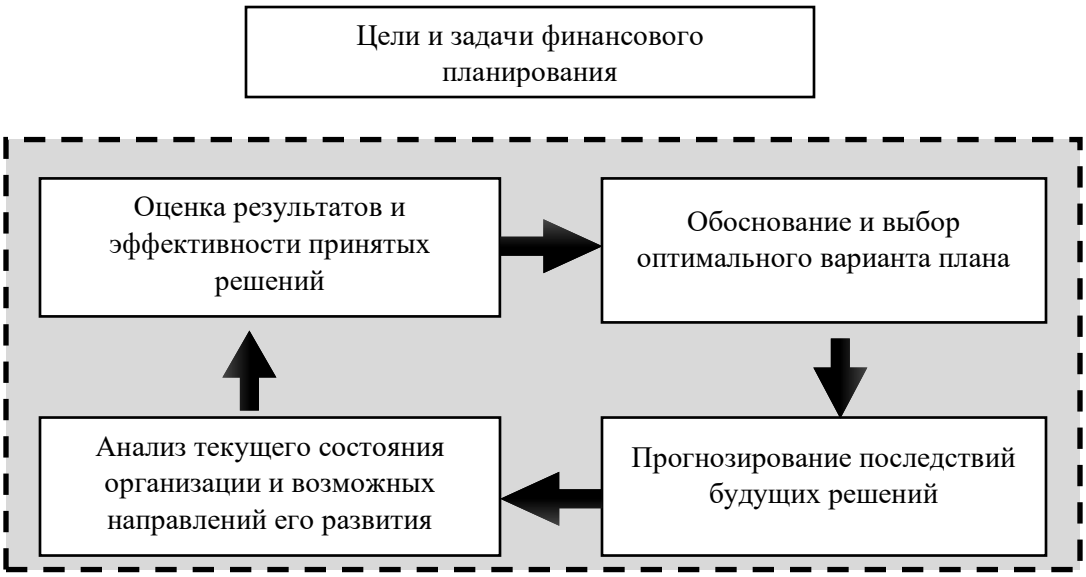

Рисунок 1. Этапы финансового планирования

При осуществлении управления ресурсами проектами, особую роль занимает финансовое планирование, т.к. качественно данной работы напрямую влияет на успешную реализацию проекта, ввиду данного обстоятельства, финансовое планирование должно осуществляться комплексно, на всех подразделениях организации, предусматривающие систему контроля над реализации вышеуказанного плана.

Результатов финансового планирования является финансовый план, который в свою очередь должен отображать виденье руководства проекта по направлениям затрат, обоснование затрат, детальное описание всех поступлений и расходов проекта. Финансовый план также должен содержать систему расчетов прогнозных показателей по реализации проекта, которые должны отражать количественные и качественные индикаторы. В финансовом плане проекта, также должно быть предусмотрено возможное допустимое отклонение по ресурсам от заранее

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

заданных значений, и заложен соответствующий бюджет для обеспечения возможности реализации проекта.

Финансовое планирование в рамках проекта должно учитывать систему поступления ресурсов, расходные статьи, ключевые индикаторы эффективности работы и отдачи от ресурсов, систему мониторинга и контроля над реализацией проекта и освоения ресурсов.

Эффективным способом при описании затрат на реализацию проекта можно считать процесс моделирования поступлений и расходов ресурсов, однако необходимо учитывать возможные риски проекта, которые также должны быть отражены в финансовом плане, и система мер по профилактике наступления финансовых рисков с целью минимизировать издержки и обеспечить соблюдение установленного бюджета проекта.

При расчетах целесообразности проекта, обоснования способов и механизмов достижения конечных результатов используются различные показатели, в том числе и показатель - Рентабельность инвестированного капитала, при привлечении инвестиционных средств, а также при определении рентабельности вложенных средств в проект самой организацией предусматривающие отдачу от их реализации.

ROI = NOPAT/IC, где NOPAT– чистая операционная прибыль за вычетом налогов, но до выплаты процентов, IC –инвестируемый капитал.

В случае отклонения фактических показателей по расходам над показателями указанных в финансовом плане проекта, необходимо провести корректировку бюджета проекта, в частности используя следующую формулу для расчета:

Дополнительное финансирование = $А_ф$ α -$П_ф$ α- $Р_п$ $В_ф$ (1 + α) (1 - ∂), где, $А_ф$ – изменяемые активы отчетного баланса; α- прогнозируемый темп роста объема прибыли; $П_ф$ – изменяемые пассивы отчетного баланса; $Р_п$ – чистая

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

прибыль; $В_ф$ – выручка отчетного периода; ∂- норма распределения чистой прибыли на дивиденды.

Составление отчетов о состоянии реализации проекта. Система контроля во много основана на предоставлении отчетов по реализации тех или иных мероприятий проекта. Для проведения эффективных мероприятий по контролю реализации проекта и для обеспечения полной и качественной информации необходимо соблюдать ряд принципов при составлении отчетности, а также разработать ряд показателей и параметров, позволяющих дать объективную оценку о реализации проекта. Независимо от применяемой формы представления отчетных данных для достижения эффективности функций контроля отчеты должны содержать такие позиции:

- фактические результаты, которые характеризуют процесс выполнения заданных объемов работ на определенную дату или за конкретный период;
- прогнозируемые результаты, которые базируются на селективности имеющейся информации и характеризуют ожидаемое состояние проекта и его составляющих на последующий период;
- отклонения, которые свидетельствуют о том, в какой мере фактические и прогнозируемые результаты отличаются от запланированных и расчетных показателей;
- причины, то есть ожидаемые и непредвиденные обстоятельства, которые определяют фактический и прогнозируемый процесс реализации проекта, в частности его отдельных операций, и объясняют важные отклонения от плановых показателей [5].

Прогнозирование деятельности и выявление тенденций. Прогнозирование развития организации и внешней среды является составной

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

частью планирования. Само прогнозирование может осуществляться разными методами, в зависимости от выбранной методики прогнозирования, и желаемого конечного результата, т.е. в каком виде, и на что должен быть направлен прогноз. Методы прогнозирования могут быть простыми и комплексными, в рамках простых методов выделяются фактографические (экстраполяция, интерполяция, метод аналогии) и методы анализы (построение аналитических и математических моделей с вводом постоянных значений и переменных), так же выделяют экспертные они могут быть индивидуальными и коллективными, направлены они на привлечение экспертов в своей области для анализа информации и составления квалифицированного мнения и прогноза о будущем развитии организации во внешней среде. В рамках комплексных методов прогнозирования осуществляется комбинированное прогнозирование (метод прогнозного графа, метод паттерна, метод профайла)

В рамках разработки прогнозов и планов, выделяются риски, ситуации или тенденции, которые могут негативно повлиять на организацию, данные ситуации могут наступить с определенной вероятностью и могут прогнозироваться, а значит можно ими управлять и проводить систему мер по профилактике рисков.

Процесс управления рисками в проектной деятельности заключается не только в определении рисков, их ранжировании и классифицировании, но и в разработке мероприятий по снижению их опасности и разработке мер реагирования при наступлении рисковых ситуаций. Процесс управления рисками в проекте представляет собой поэтапное выполнение определенных работ, которые реализуется на разных стадиях (фазах) проекта. Выделяют следующие стадии процесса управления рисками:

1. Концепция управления рисками.

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

2. Планирование мер реагирования на рисковые события.

3. Организация и контроль мер реагирования на рисковые события.

4. Анализ состояния и регулирование мер по снижению рисков.

5. Завершение управления рисками в проекте [6].

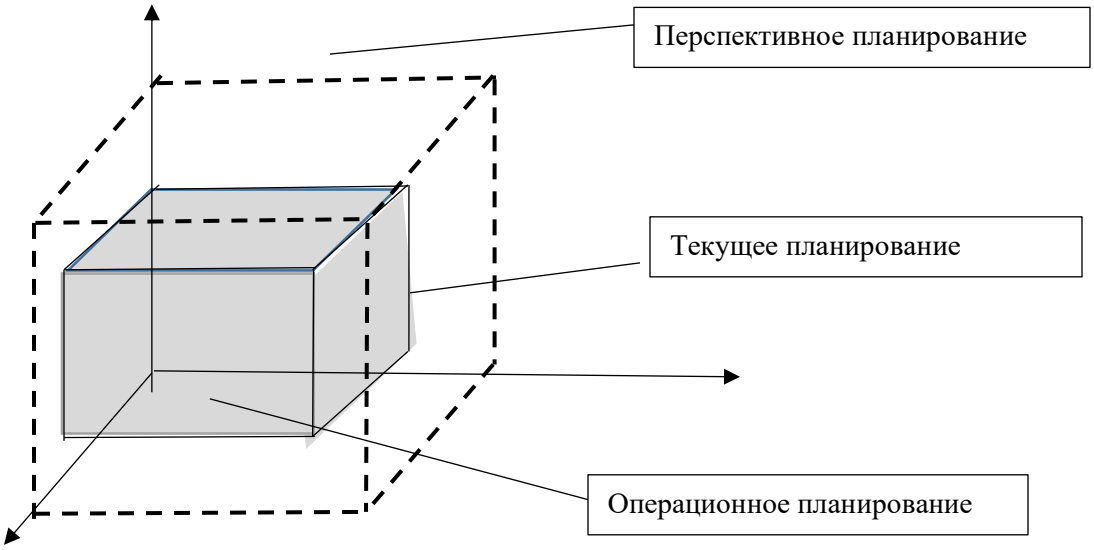

Рисунок 2. Система планирования в организации

Финансовое планирование представляет собой трехуровневую систему координат и разработки планов, включающую в себя: перспективное планирование, текущее планирование, оперативное планирование. Сущность перспективного планирования заключается в разработке долгосрочной и среднесрочной стратегии, и соответствующего финансового прогноза, цель данного планирования определения места организации на рынке, выявление конкурентных преимуществ, определение виденья организации в будущем. Текущее планирование направлено на разработку системы мер, направленных на реализацию стратегии, в качестве этого могут разрабатываться планы подразделений, отвечающих за

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

функциональную реализацию стратегии, планы в краткосрочном периоде по источникам добычи средств, объемам и способам, и направлениям расходования ресурсов. Оперативное планирование представляет собой краткосрочные планы по обеспечения финансово-хозяйственной деятельности организации, и возможности выполнения её функций.

В рамках планирования необходимо заложить определённую систему индикаторов показателей эффективности, по которым можно будет определить насколько эффективно реализуется план и расходуются средства, заложенные в плане проекта. Эффективность может быть представлена количественными показателями, а именно продуктивностью (объём выполненной работы по отношению к затраченному времени), результативностью (уровень достижениях поставленных целей) и экономностью (соотношение достигнутых результатов и расходов на их достижение). Данные показатели, которые будут отражены в финансовом плане проекта, служат ориентирами при реализации и контроле проекта, т.к. при отклонении от заданных показателей, можно сделать вывод, что проект реализуется неэффективно, ресурсы расходуются не целесообразно, в свою очередь это будет обозначать потребность руководства в применении дополнительных мер по устранению отклонений в проекте.

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 1

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций по видам экономической деятельности по Белгородской области (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей) [7]

	2013	2014	2015	2016
всего	**85117,9**	**178308,8**	**57605,1**	**213777,5**
в том числе по видам экономической деятельности:				
финансовая деятельность	298,3	356,3	284,4	…
обрабатывающие производства	15053,5	28047,4	-6337,1	47258,3
добыча полезных ископаемых	53742,4	105325,1	8321,5	128893,4
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3244,0	4690,0	-24688,0	38807,2

Контроль в свою очередь играет важную роль при реализации проекта, т.к. при успешном выявлении отклонений реализации проекта и своевременных корректировок можно снизить риски и возможные финансовые потери, которые могут наступить. Процесс контроля может проявляться не только в мониторинге достижениях ключевых показателей эффективности, заложенных в проекте, но и при помощи контрольных мероприятий. Проведение контрольных мероприятий в свою очередь представляет собой проведение проверки по выявлению нарушений и отклонений, в рамках проведения проверки составляется план проведения проверки, в котором отражены основные моменты, которые необходимо проанализировать. При проведении контрольных мероприятий могут быть приглашены специалисты внешнего аудита, для квалифицированной оценки управления проектом.

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

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования по Белгородской области [8]

	2013	2014	2015	2016
Всего	**82790,2**	**74745,8**	**91646,6**	**88574,2**
В том числе:				
собственные средства	34669,5	36384,8	48954,4	52700,7
привлеченные средства	48120,8	38361,0	42692,3	35873,4

Финансовое планирование напрямую связанно с системой контроля реализации финансового плана, ввиду определения подходов и способов к оценке успешности реализации плана и эффективного расходования ресурсов. Таким образом, индикаторы, отраженные в рамках контроля реализации проекта не должны противоречить, показателям, которые заложены в плане изначально.

Говоря о финансовом планировании и контроле в органах власти Белгородской области, следует отметить результаты проведения контрольных мероприятий и проверок по итогу I полугодия 2017 года. Таким образом:

За отчетный период контрольными мероприятиями выявлены финансовые нарушения на общую сумму 50252,5 тыс. рублей, из них с нарушением бюджетного законодательства на сумму 25446,6 тыс. рублей.

Объектам контроля за отчетный период направлено 11 представлений для принятия мер по устранению нарушений в использовании бюджетных средств и 3 предписания об устранении нарушений законодательства.

В результате мер, принятых по результатам контрольных мероприятий, за I полугодие 2017 года устранено нарушений на сумму 6833,7 тыс. рублей, в том

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

числе возмещено в областной бюджет 4992,1 тыс. рублей, внесенных в кассу учреждений виновными лицами. 5 должностных лица привлечены к дисциплинарной ответственности за допущенные нарушения в расходовании средств [9].

Инструментом повышения качества финансового планирования может послужить система сбалансированных показателей, отражающая текущее состояние организации и перспективное, а так же набор показателей, которые учитывают специфику деятельности организации и движение финансовых ресурсов. Система сбалансированных показателей можно применяться на разных уровнях организации, как на функциональном подразделении, так и применительно к организации в целом. Данная система призвана определить и структурировать информацию необходимую для составления планов деятельности организации. В рамках системы сбалансированных показателей может повыситься эффективность финансового планирования в проектной деятельности ввиду декомпозиции общей цели организации, которая будет достигаться через реализацию проектов, которые в свою очередь посредством бюджетирования должны составить единую систему проектной деятельности, связанную между собой ожидаемыми результатами и финансовыми затратами направленных на достижение задач организации. Контроль в рамках данного способа управления представляет собой мониторинг деятельности организации и отклонений в реализации проектов согласно заранее установленным показателям эффективности.

Процесс финансового планирования и контроля в проектной деятельности должен осуществляться посредством сбора и анализа информации, принятие управленческого решения с учётом всех рисков. Финансовое планирование и контроль представляются очень важную сферу деятельности ввиду, необходимости

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

квалифицированного составления бюджета мероприятий проекта, и контроля за целевым и эффективным расходованием средств, для обеспечения результативности и эффективности проекта.

Для совершенствования процессов финансового планирования и контроля в проектной деятельности, рекомендуется использовать систему сбалансированных показателей, которая способна обеспечить объективную всестороннюю оценку деятельности организации. Внедрение системы сбалансированных показателей показывает себя как эффективный инструмент стратегического (перспективного) планирования и может быть успешно использовано в части финансового планирования деятельности организации и последующего контроля.

Библиографический список

1. Якушев, М.Ф. Финансовая политика организации: понятие, цели и этапы формирования // Финансы и кредит. 2014. №36 (612). – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-politika-organizatsii-ponyatie-tseli-i-etapy-formirovaniya .

2. Бессонов, А.А. Стратегическое финансовое планирование на макроуровне в РФ / А.А. Бессонов. – Орел: Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина. – 2016. – 29-33 с.

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: утверждено Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21 июня 1999 года № ВК 477 // Справочно–правовая система «Консультант Плюс». Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Регион. вып. Белгородская область». (дата обращения 05.10.2017).

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

4. Четверов, В. С. Методы финансового планирования / В.С. Четверов // Молодой ученый. – 2015. – №3. – С. 537-539.

5. Гергерт, Д.В. Разработка показателей эффективности офиса управления проектами в зависимости от уровня зрелости проектного управления компании [Электронный ресурс]/ Д.В. Гергерт, Ю.О. Штурмина / Вестник ПГУ. 2016. №4 (31). – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-pokazateley-effektivnosti-ofisa-upravleniya-proektami-v-zavisimosti-ot-urovnya-zrelosti-proektnogo-upravleniya-kompanii.

6. Быкова, Р. Г. Специфика управления рисками в проектной деятельности [Электронный ресурс] / Р.Г. Быкова // Вестник ОмГУ. 2013. №4. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-upravleniya-riskami-v-proektnoy-deyatelnosti.

7. Белгородская область в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./Белгородстат. – 2017. – С. 209.

8. Белгородская область в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./Белгородстат. – 2017. – С. 231.

9. Отчеты о контрольной деятельности / Отчет за I полугодие 2017 года / Департамент финансов и бюджетной политики. – Режим доступа: http://beldepfin.ru/otchety-o-kontrolnoj-deyatelnosti/

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

УДК 33

Медведь А.А., Гурьянов П.А. Институциональный подход к исследованию инвестиционного процесса (на примере России)

Institutional approach the study of the investment process (on tne example of Russia)

Медведь Анна Алексеевна, Гурьянов Павел Алексеевич
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; Северо-Западный институт управления Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Санкт-Петербург, Россия
Medved A.A., Gurianov P.A.
St. Petersburg State Economic University, St. Petersburg, Russia; North-West Institute of Management Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, St. Petersburg, Russia

Аннотация: В научной работе проводится подробный анализ инвестиционного процесса на национальном уровне. Авторы высказывают определенный скепсис, по поводу теории сравнительных преимуществ Давида Риккардо, считая, что существует неравномерный обмен в межгосударственной торговле. Расчет России в 90-е годы на значительные инвестиции оказался либеральной иллюзией. В рыночной экономике инвестиционный процесс опирается на устойчиво работающие рыночные институты, основными из которых являются защита частной собственности, правила добросовестной конкуренции, банковская система и организованный фондовый рынок. Требуется дальнейшая постепенная модернизация институтов. Современное поступательное развитие, как национальной экономики, так и всей мировой экономики предполагает непрерывный процесс инвестирования через различный инструментарий. Основная задача государства в деле организации и стимулирования инвестиционного процесса есть создание институциональной среды для инвесторов, как внутренних, так и иностранных, а также участие в имеющихся, и создание новых международных институтов.

Abstract: In scientific work carried out a detailed analysis of the investment process at the national level. The authors express some skepticism about the theory of comparative advantage David Ricardo, considering that there is unequal exchange in international trade. Calculation of Russia in 90-e years, a significant investment was an illusion. In a market economy, the investment process relies on a smoothly functioning market institutions, the main of which are protection of private property, the rules of fair competition, the banking system and organized stock market. Requires further gradual modernization of institutions. The current progressive development of national economy and the entire global economy requires continuous investment process using various tools. The main task of the state in organizing and encouraging the investment process is the creation of institutional environment for investors, both domestic and foreign, as well as participation in existing and establishment of new international institutions.

Ключевые слова: инвестиции; криптовалюта; миллениалы; неэффективный частный собственник; парадокс фельдштейна-хориоки; интеллектуальный капитал

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

Keywords: investments; cryptocurrency; Millennials; ineffective private owner; the Feldstein-horioka puzzle; intellectual capital

Введение

Для России вопросы понимания инвестиционного процесса являются основой для обретения конкурентоспособности и усиления своих позиций в условиях глобализации мировой экономики. К сожалению, в России экономическая наука оказалась еще более идеологизированной, чем в других странах. После почти векового господства марксистской догмы она попала в другую ловушку – ортодоксальную догму «laissez-fair» - устаревшую слепую веру в волшебный рынок, который сам по себе способен привести ко всеобщему процветанию и благоденствию.

В рамках этой новой идеологии, а именно согласно специфической и активно критикуемой теории сравнительных преимуществ Давида Риккардо. [1-4] Россия в рамках данной концепции, в конце XX века, находясь в периоде жесткой трансформации хозяйственной и политической системы и социально-экономического кризиса. В итоге страна была форсированно втянута в международные экономические отношения на заведомо неравноправной основе, что привело в итоге к заведомо не выгодному положению поставщика сырьевых товаров на мировой рынок (чаще всего без переработки; эту задачу выполняли развитые страны, продавая нам уже наш переработанный продукт).

***

При резком переводе экономики на рыночные рельсы (при совершенно слабых институтах) и таком же шоковом открытии границ практически все другие

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

отрасли за редким исключением оказались не-конкурентоспособными – если не технологически, то организационно. Предприятия, имевшие монопольное положение при плановом хозяйстве и не имевшие возможности международной диверсификации издержек, изначально было сложно конкурировать с продукцией стран с устоявшимся рынком. В результате структура производства и торговли стала напоминать колониальный тип (расчеты в иностранной валюте), хотя политически РФ не признавала себя в ельцинское время полуколонией. Но в 1998г. номинальное ВВП России составляло 2% от уровня США.

В 1998г. правительство Е.М. Примакова начало сложнейший этап спасения российской экономики со дна. В дальнейшем решительные действия и институциональные реформы под руководством В.В. Путина привели к резкому экономическому росту ВВП России и изменению её статуса в мировой экономике.

Сейчас Россия, по праву сильного (Россия является 2-ой экономикой Европы, опережая такие страны, как Великобритания и Франция) хочет играть и играет более значительную и активную роль на мировой арене.

Данной роли полностью не реализовать без лидерства в новейших отраслях экономики, без производства современных технологий, без коренной структурной модернизации промышленности, а все это требует огромных капиталовложений, при этом точечных, а не «разбрасывание денежных средств, с вертолетов».

Расчеты на иностранные инвестиции, которые после либерализации экономики и торговли должны были бы обеспечить ускоренную модернизацию, оказались иллюзией, а точнее «наживкой» для наивных обществ, в стадии переходного периода. Практика показывает, что новые рынки используются, прежде всего, для продажи готовых изделий с максимальной добавленной стоимостью, что соответствует концепции максимально выгодных «условий

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

торговли» (отношение экспортных цен к импортным) и для использования дешевых ресурсов вновь открывшихся рынков. Инвестиции же, как правило, имеют скорее вспомогательный характер и связаны с грамотной защитой отраслей с протекционистским инструментарием.

Для обеспечения перетока капитальных ресурсов в обрабатывающие отрасли с высокой добавленной стоимостью и привлечения туда дополнительных внутренних и зарубежных инвестиций необходима последовательная институциализация внутреннего и международного инвестиционного процесса. Ведущая роль в решении данной задачи принадлежит государству, а точнее исполнительным органам власти при поддержке законодателей. Помимо создания правового поля, установления правил и процедур, проведения стимулирующей фискальной, монетарной и внешнеэкономической политики, государство играет в этом процессе и роль непосредственного инвестора, это касается вложений в человеческий капитал и производство общественных благ, поддержку стратегически важных и инновационных отраслей высокой добавленной стоимости.

В рыночной экономике инвестиционный процесс опирается на устойчиво работающие рыночные институты, основными из которых являются защита частной собственности, правила добросовестной конкуренции, банковская система и организованный фондовый рынок. При сбоях в работе вышеуказанных институтов происходит немедленное торможение и процесса капиталовложений.

С банковской системой в России происходят определенные сложности. Внешпромбанк, Пересвет, Татфондбанк, банк Открытие, Бинбанк. Это очередная демонстрация «провалов» рынка частным сектором. Примеры неэффективных частных собственников, «бич» новой России с первого же этапа проведения

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

приватизации, когда институты в стране были или крайне слабы, либо вообще отсутствовали. Теперь мина отложенного действия находится в негосударственных пенсионных фондах.

Вышеописанная ситуация с банковским сектором приводит к нервной обстановке, что мешает индивидам принимать верные решения, и главное не вызвать паники, которая может перебраться на фондовый рынок России.

Важным фактором является также распространенность неформальных норм – инвестиционного доверия и правил деловой этики. [5]

Однако сами по себе рыночные институты и неформальные деловые нормы не обеспечат экономический прорыв немедленно, но он будет происходить постепенно.

Стратегические иностранные инвестиции должны подразумевать трансфер технологий и переобучение персонала, при этом концепция привлечения иностранных инвестиций должна быть применима к современным потребностям экономики России. К сожалению, наши партнеры – считающие нас стратегическими противниками проводят жесткую линию на нанесения ущерба Российской Федерации, что затрудняет наше экономическое развитие.

Для эффективного международного сотрудничества (которое разрушают англосаксы, в надежде выиграть на этом процессе барыши) нельзя также довольствоваться созданием благоприятных условий, необходимы действенные усилия по привлечению стратегических инвестиций, поскольку за производительный капитал в мире идет ожесточенная борьба, однако при этом иностранные инвесторы не должны иметь преимуществ перед отечественными. Например, как это получилось в интернет-торговле.

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

При этом инвестиции государства в отечественную промышленность имеют несоизмеримо большее значение. Если преодолеть проблему относительно высогого уровня коррупции (очевиден тренд к её снижению в России; он должен быть продолжен) и слабой эффективности расходования средств госбюджета, именно государство способно обеспечить стратегическое развитие национальной промышленности, обеспечить ее сбалансированность, создать условия и инфраструктуру для дальнейшего роста.

Инвестиции государства следует понимать в широком смысле – не только прямые инвестиции во вновь создаваемые инновационные предприятия, но и инвестиции в институциональное обеспечение экономического развития – в повышение эффективности управления, развитие рыночных институтов, проведение стимулирующей экономической политики (мотивация юридических и физических лиц).

Огромное значение имеет создание общественных благ, поддержка социальных проектов на основе государственно-частного партнерства (ГЧП).

***

Современное поступательное развитие, как национальной экономики, так и всей мировой экономики предполагает непрерывный процесс инвестирования через различный инструментарий. Уже возможны инвестиции через криптовалюту (ICO). Это уже совершенно другой инструментарий, который крайне сложно контролировать регуляторам во всех странах мира. Основными криптовалютами сейчас становятся: биткоин и эфириум, последняя валюта разработана во многом благодаря Виталику Бутерину, видному русскому программисту, проживающему в Канаде.

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

Согласно закону Ж.Б. Сея, совокупный спрос должен поглощать всю произведенную продукцию, созданную при заданном уровне технологического развития, а это возможно при условии бесперебойного преобразования имеющихся сбережений в расходы на инвестиции.

Практически все концепции экономического роста предполагают, прежде всего, прирост инвестиций. Из наиболее признанных - модель Самуэльсона-Хикса, предполагает наличие автономных инвестиций, «разгоняющих» рост экономики; модель устойчивого роста Домара, рассматривается мультипликационный эффект инвестиций и его воздействие на расширение производства; модель Харрода, в первую очередь оценивает прирост индуцированных инвестиций, вызванных ростом дохода; современные модели инновационного роста (Ромер П., Лукас Р.), предполагают эндогенный характер производственных нововведений, основанных на капиталовложениях в науку и человеческий капитал в целом. [6]

Колебания инвестиционного процесса один из основоположников макроэкономики Дж. М. Кейнс считал одной из главных причин экономических депрессий и предлагал замещать недостаток частных инвестиций госрасходами.

В реальности инвестиции представляют собой самую непостоянную величину. Помимо проблем с функциональной недостаточности банковской системы и фондового рынка, имеет место быть вопрос горизонта планирования экономических субъектов, частные инвестиции всегда могут быть отложены во времени, причем это касается как чистых инвестиций, так и амортизационных отчислений. Выручка от чистого экспорта, особенно если номинирована в иностранной валюте, часто вкладывается за границей. Эффективность вложения государственных сбережений (если таковые присутствуют) осложняется институциональными проблемами общественного сектора (асимметрия

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

информации, моральный риск взаимодействия агента-принципала, ригидность бюрократии, несовершенство системы выборов и общественного контроля и т.п.) [6-7]

Между тем в отсутствие стабильного инвестиционного процесса часть доходов экономики, свободная от потребительских расходов, изымается из совокупного спроса, соответственно, такая же часть предложения не выкупается, что ведет к кризису перепроизводства и сокращению валового продукта. Такая ситуация является основной причиной экономических кризисов, но может и спровоцировать долгосрочную тенденцию сокращения национального продукта вследствие цепной реакции падения доходов. Если учитывать возможность гистерезиса экономических систем, на что указывал Дж. Кейнс, то без действенного институционального вмешательства и активной государственной политики ситуация может оставаться негативной в течение долгосрочного периода. В современную эпоху интеграции мировой экономики инвестиционные кризисы осложняются также тем, что изъятия части доходов из национальной экономики могут происходить практически безвозвратно – в виде инвестиций в зарубежные активы.

Экономические кризисы практически всегда бывают связаны с колебаниями инвестиционной активности, инвестиционный процесс между тем наиболее чувствителен к неэкономическим факторам. Для осуществления инвестиций, в особенности стратегических (долгосрочных) необходим, соответственно, долгосрочный горизонт планирования, который в свою очередь возможен только в стабильной социально-экономической среде. Таким образом, инвестиционный процесс нуждается, прежде всего, в стабильности и в то же время сам является гарантом устойчивости экономического развития.

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

***

Инвестиции в условиях глобализации могут быть больше или меньше национальных сбережений. В открытой экономике, где капитал относительно мобилен и может перемещаться из страны в страну, направления его миграции, согласно модели Манделла-Флеминга, определяется разницей в относительной доходности активов в различных странах. Таким образом, международная миграция капитала определяется межстрановой разницей в уровне доходности вложений. Согласно традиционным представлениям о рациональности инвесторов и современной мобильности капитала, инвестиции перемещаются из страны с меньшей доходностью в страну с большей. Иными словами, если внутренняя доходность выше мировой, в страну должен происходить приток капитала. Конечно, есть определенные ограничения, например, в виде доверия со стороны инвесторов. Мировой финансовый кризис 2007-2009гг. сильно подорвал доверие индивидов к двум институтам: рынку и государству. Снижение доверия приводит к появлению страха в обществе и ведет к иррациональному поведению. [8]

В действительности международный рынок капитала далек от равновесия. В данных условиях отсутствуют институциональные факторы - трансакционные издержки, асимметрия информации, организационная структура рынка, психологические моменты, государственная политика и пр. [9]

В мире получается определенная ситуация, капиталоизбыточные страны привлекают капитал, превосходящий национальные сбережения, тогда как капиталонедостаточные теряют собственные сбережения в пользу капиталоизбыточных. Есть привлекательные страны с точки зрения инвестиционного климата, и те, кто отпугивают различные группы инвесторов. [9]

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

«Институционально связанный капитал» - это капитал, «привязанный» к стране происхождения формальными и неформальными правилами, взаимоотношениями, связями, убеждениями и т.д. «Институционально несвязанный капитал» - капитал, не связанный институционально со страной происхождения.

Институционально связанный капитал представляет собой ту его часть, которая в условиях институциональной стабильности не покидает страну пребывания, невзирая на сравнительно большую доходность при зарубежном инвестировании. Институционально несвязанный капитал мигрирует по мировой экономике в поисках максимально выгодного вложения с учетом страновых и специфических рисков.

В различных странах институционально несвязанный капитал составляет различную величину, в различные периоды он может составлять большую или меньшую величину. В частности, во времена институциональной трансформации объем несвязанного капитала становится больше. Можно вспомнить знаменитый парадокс Фельдштейна-Хориоки, названный матерью всех головоломок. [9-11] Интерес к нему среди российских ученых крайне не значительный, что свидетельствует о не достаточно серьезном отношении научной общественности к денежно-кредитной политики. Не в силу этого у нас бывают всякие «потрясения» на этом не паханом поле?!

Заключение

Значимость институциализации инвестиционного процесса определяется, помимо экономических, психологическими, социологическими, политическими факторами, влияющими на поведение всех экономических субъектов. Длительным

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

период планового хозяйства в России и беспрецедентная институциональная трансформация конца XX-го века привели к тому, что капитала должным образом институционально не регулируются на национальном уровне, что приводит к определенной хаотизации данного процесса. Между тем именно институциональные условия создают систему стимулирования для различных групп инвесторов. Внутренние стимулы подразумевают реализацию собственных, в основном рыночных, целей институциональных инвесторов. Внешние служат дополнительным источником стимулирования капиталовложений и лежат в области неформальной институциональной среды и активной государственной политики.

Основная задача государства в деле организации и стимулирования инвестиционного процесса есть создание институциональной среды для инвесторов, как внутренних, так и иностранных, а также участие в имеющихся, и создание новых международных институтов. Необходимыми институциональными условиями рассматриваемого процесса являются на национальном уровне соответствующие институты рынка, формальные и неформальные институты, а на международном уровне институты международные, поддерживаемые или создаваемые национальным правительством. [12]

Государству необходимо создавать максимально благоприятные институциональные условия для венчурных инвестиций. Открыть дорогу молодых талантов к венчуру. Данный путь опять откроет «двери» социальных лифтов. При этом должно реализоваться поколение миллениума. Оно зажато между реформенным поколением, которым удались головокружительные карьеры, и которые собираются находиться на высших должностях «до упора» и поколением Z.

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

Часть поколение миллениума может впадать в апатию, их творческая энергия не находит естественного выхода и в итоге это пожирает миллениала изнутри. [13]

Нужно использовать весь человеческий капитал во благо развития страны. Особенно в многополярном мире, где страны конкурируют между собой. У России прекрасные перспективы развития. По прогнозу к 2025г. наша страна обгонит по ВВП Германию и станет первой экономикой из европейских стран. [14] Будет происходить экономическое усиление стран БРИКС и постепенное угасание «старой доминанты» G 7. К 2030г. уже Индия обойдет по главному макроэкономическому показателю – США. [14] Баланс сил в мире в ближайшие 10-20 лет будет существенно изменен, но для этого нужно использовать все ресурсы, особенно скрытые.

Кто лучше воспользуется своим интеллектуальным капиталом, то при определенном стечении обстоятельств, сможет отодвинуть конкурентов и стать страной – «властелином мира», т.е. возврат к однополярному миру в более ущербной форме.

Исследование выполнено при поддержке гранта РФФИ, проект № 16-32-01067.

Библиографический список

1. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд-во Высшей школы экономики, 2011

2. Emmanuel, A. Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade. New York and London: The Monthly Review Press, 1972

3. Mainwaring L. A Neo-Ricardian Analysis of International Trade // KYKLOS, 1974 Vol. 27 № 3 pp. 537-553

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

4. Ricci A. Unequal Exchange in International Trade: A General Model. WP-EMS Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics, University of Urbino, 2016

5. Винокуров С.С., Гурьянов П.А., Медведь А.А. Влияние фактора доверия на международное движение капитала (на примере прямых иностранных инвестиций) // Общество и экономика, 2017 № 3-4 С. 68-81

6. Фролов И.Э., Чаплыгина И.Г. Современные проблемы построения моделей научно-технической сферы экономики // Экономическая наука современной России, 2009 № 1 С. 7-24

7. Винокуров С.С., Гурьянов П.А., Медведь А.А. Проблемы принципала-агента при осуществлении международных инвестиций // Аудит и финансовый анализ, 2017 № 1 С. 264-270

8. Дуткевич П., Казаринова Д.Б. Страх как политика // Полис, 2017 № 4 С. 8-21

9. Vinokurov S.S., Medved A.A Post-Socialist Capital Market: The Feldstein-Horioka Puzzle? // Asia-Pacific Economic and Management Review.-Taiwan.- Vol. 17.- No. 2, March 2014.- pp. 33-46.

10. Гурьянов П.А. Мобильность капитала на евразийском экономическом пространстве // Апробация, 2016 № 8 С. 162-164

11. Гурьянов П.А. Парадокс Фельдштейна-Хориоки: обзор российской историографии // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2016 № 11-2 С. 290-292

12. Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ. Доклад ЦСР. М., 2017

13. Линицкий А.И. Модернизация традиционных обществ: путь к процветанию или дорога в никуда? // Полис, 2017 № 4 С. 118-137

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

14. The long view. How will the global economic order change by 2050? PricewaterhouseCoopers, London, 2017

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

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ

УДК 331.101.3

Конюхова К. О., Розанова Н.Н.Единство методов материальной и нематериальной мотивации сотрудников бюджетных образовательных организаций

Unity of methods of material and non-material motivation of employees of budgetary educational organizations

Конюхова Клавдия Олеговна, Розанова Нина Николаевна
1. магистрант 3 курса факультета экономики и управления, ФГБОУ ВО «Смоленский государственный университет»
2, кандидат педагогических наук, доцент кафедры менеджмента, ФГБОУ ВО «Смоленский государственный университет»
Konyukhova Klavdiya Olegovna, Rozanova Nina Nikolaevna
1. Master of 3 course of the Faculty of Economics and Management, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Smolensk State University»
2. candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department of management, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Smolensk State University»

Аннотация: В статье раскрывается специфика мотивационной системы в бюджетных образовательных организациях. Представлены рекомендации по построению системы мотивации персонала на основе сочетания материальных и нематериальных факторов на примере бюджетных образовательных организаций.

Abstract: The article reveals the specifics of the motivational system in budgetary educational organizations. Presented to recommendation on the construction of the personnel motivation system based on a combination of material and non-material factors on the example of budgetary educational organizations.

Ключевые слова: мотивация, персонал, материальная и нематериальная мотивация, бюджетная образовательная организация

Keywords: motivation, personnel, material and non-material motivation, budgetary educational organization

В основе любой организации лежат человеческие ресурсы. Мотивация является одной из базовых функций управления организацией. Выбор грамотной мотивационной системы имеет для предприятия положительные результаты,

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

обеспечивая увеличение производительности и качества труда, минимизируя расходы на персонал без потери качества труда, повышая работоспособность, лояльность, заинтересованность персонала и его удовлетворенность трудом.

Чтобы эффективно управлять людьми, важно понимать их мотивацию. Если хорошо разбираться в том, что ими движет, что инициирует активность, к чему они стремятся при выполнении своей работы, можно создать такую систему управления персоналом, при которой работники сами будут желать выполнять свои обязанности наилучшим способом и достигать наибольшей эффективности в соответствии с целями всей организации.

Существуют различные подходы к определению сущности мотивации. Зарубежные исследователи менеджмента говорят о мотивации как о «процессе побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации» [10, с. 360], указывая на процессуальную и динамическую сущность мотивации. Отечественные классики уделяют внимание источникам мотивации, подчеркивая их внутреннюю и внешнюю природу: «мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей» [6, с. 200]. При этом данные силы преломляются через личностное восприятие человека, подталкивая его к свершению тех или иных действий.

Из всех подходов к определению мотивации в теории менеджмента нам ближе понимание современного практика и теоретика управления С. А. Шапиро. Ученый трактует мотивацию трудовой деятельности как двойной процесс: с одной стороны – это удовлетворение персоналом своих потребностей и желаний в выполняемой работе, которое проходит через достижение их целей, согласованное с задачами

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

организации; с другой стороны – это система мероприятий, проводимая руководством для повышения эффективности работы персонала [13, с. 7]. В данном подходе объединяются две составляющие управления мотивацией: мотивационная политика, исходящая из потребностей персонала, которые он желает удовлетворить в труде, и комплекс управленческих действий, включающий систему методов мотивации и стимулирования.

Свою специфику имеет мотивационная система в бюджетных образовательных организациях. В условиях модернизации российского образования и введения профессиональных стандартов растут требования к современному педагогу. Педагогические работники должны постоянно повышать профессиональный уровень, овладевать современными образовательными технологиями, демонстрировать высокую результативность работы, быть инициативными, творческими, гибкими, оперативно решать поставленные перед ними задачи. В этих обстоятельствах важно создавать положительную мотивационную среду, побуждающую педагога к непрерывному профессиональному росту и развитию профессиональной компетентности. Необходимо формировать мотивационную систему, которая позволит сохранить опытных педагогов и привлечет молодых специалистов, ориентируя всех педагогических работников на продуктивную деятельность через создание условий для удовлетворения их потребностей и мотивов.

Мотивация педагогических работников рассмотрена учеными с различных сторон: Л.М. Митина, А.К. Маркова и А.А. Бодалев изучали профессиональное становление педагога; Е.И. Рогов, А.К. Байметов, Е.П. Ильин выделили типологии педагогов по ведущим мотивам деятельности; А.Б. Бакурадзе, В.В. Гузеев рассматривали особенности мотивации трудового поведения учителей; Н.Н.

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

Вересов, И.П. Ильин касались вопросов психологии управления мотивацией; П. Мартин и Ш. Ричи изучали управление поведением педагогов в изменяющихся условиях.

Классическая классификация методов мотивации делит их на две большие группы: материальные и нематериальные [8, с. 279]. Эффективная система мотивации строится на оптимальном для организации и ее персонала сочетании инструментов материальной и нематериальной мотивации.

Спецификой бюджетных образовательных организаций является их зависимость от государственного финансирования и строгого распределения его расходования, что приводит к сильному ограничению возможностей материальной мотивации. Упор руководства делается на немонетарные методы. Применяемые материальные и нематериальные стимулы с одной стороны лимитируются государственным управлением, с другой стороны, должны быть персонифицированы для каждого педагога в конкретной ситуации [9].

Различные исследования указывают на особую самомотивацию многих сотрудников бюджетных образовательных организаций: на первом месте для них стоит проявление профессионализма, возможность самореализации, профессионального роста, социальная значимость работы, участие в общем, важном для организации деле. В соответствии с концепцией В.И. Гречникова у многих из них преобладает профессиональный и патриотический типы мотивации, подчеркивающие ценность содержания работы, возможность проявить себя и чувствовать свою нужность организации [1, 86].

Перед руководителем бюджетной образовательной организации встает вопрос о наиболее эффективном сочетании материальной и нематериальной мотивации в условиях ограниченности возможности применения первой.

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

Нами было проведено исследование мотивационного поведения сотрудников ряда бюджетных образовательных организаций города Смоленска. В исследовании приняли участие 63 педагогических работника из МБУ ДО «Центр дополнительного образования № 1», МБУ ДО «Дом творчества детей и молодежи», МБОУ «Средняя школа № 30», МБОУ «Средняя школа № 36».

При определении наиболее значимых для опрошенных сотрудников сторон работы большинство респондентов указало на возможность реализации своих знаний и умений и повышение профессионализма, и только потом уже денежное вознаграждение (см. рисунок 1). Важно для работников ощущение защищенности, поэтому на втором месте по значимости расположилось соблюдение трудового законодательства, социальные гарантии (оплата больничного и пр.) и гарантия занятости.

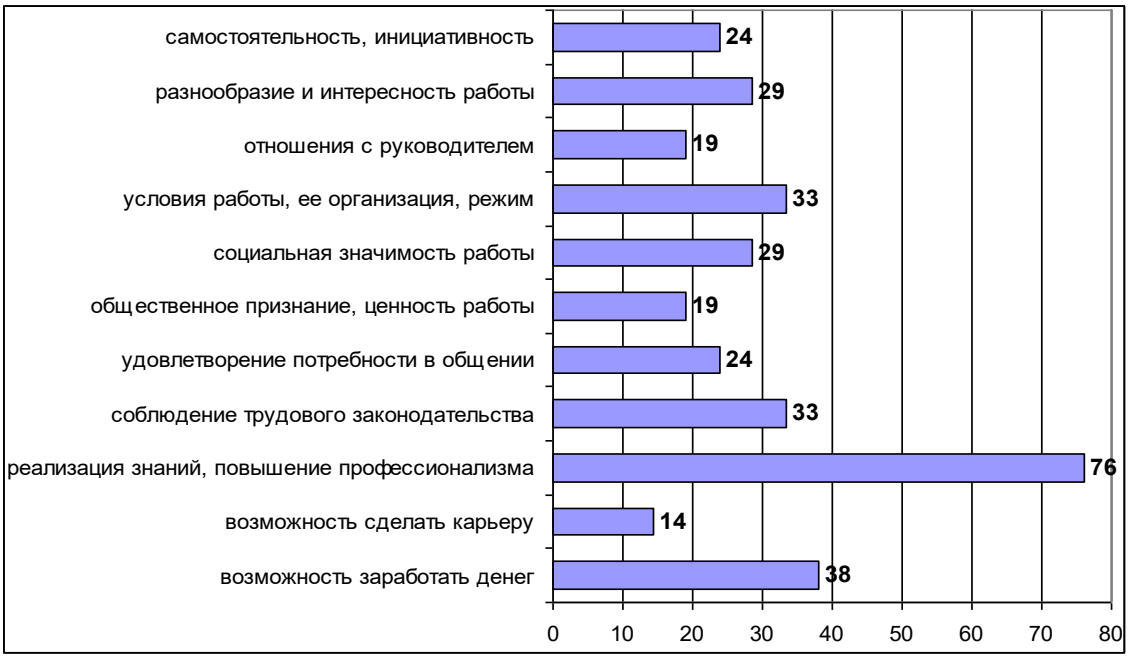

Рисунок 1. Наиболее значимые стороны работы для педагогических работников бюджетных образовательных организаций города Смоленска (в %)

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

Исследование удовлетворенности разными сторонами работы в своем учреждении показало, что больше всего работники удовлетворены взаимоотношениями с коллегами (82% сотрудников отметили это показатель), с непосредственным руководителем (68%) и высшим руководством (59%), соблюдением трудового законодательства, социальными гарантиями (68%), соответствием работы личным способностям (64%), распределением работы с учётом квалификации и опыта (55%), помощью и поддержкой со стороны коллег, руководства (55%), возможностью самореализоваться и проявлять самостоятельность (50%).

Скорее не удовлетворены, чем удовлетворены многие сотрудники материальной стороной работы – оплатой труда и единовременными выплатами.

Исследование выявило наиболее желаемые для опрошенных работников виды поощрений (см. рисунок 2). На первых местах оказались материальные стимулы – премия, стимулирующий фонд, единовременная денежная выплата, а также улучшений условий труда, под которым подразумевалось улучшение материально-технической базы.

При выборе дополнительных стимулов, способных мотивировать сотрудников к эффективной работе, более 50% опрошенных педагогических работников указали повышение заработной платы.

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

Рисунок 2. Приоритетные виды поощрений для педагогических работников бюджетных образовательных организаций города Смоленска (в %)

Данные исследования показывают важность для многих работников методов материальной мотивации и стимулирования их труда, включающих как заработную плату и премии, так и дополнительные льготы и стимулы (неденежные, нематериальные).

Тест В.И. Герчикова позволил определить доминирование среди опрошенных сотрудников одного из пяти типа мотивации [2; 3]. По результатам тестирования средний индекс каждого типа мотивации показал преобладание у педагогических работников профессиональной и инструментальной мотиваций (см. рисунок 3).

Работники с профессиональной мотивацией на первое место ставят разнообразие, интересность, творческий характер работы, возможность проявить себя и доказать, что могут справиться со сложным заданием, стремятся к

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

профессиональному развитию. Для инструментального типа важны материальные стороны работы: величина заработка и других благ, получаемых как компенсация за трудовую деятельность, а также справедливость подобного вознаграждения.

Исследование показало, что в образовательных организациях у большинства персонала на фоне значимости материальных факторов сохраняется ведущая профессиональная мотивация и ориентация на моральное стимулирование.

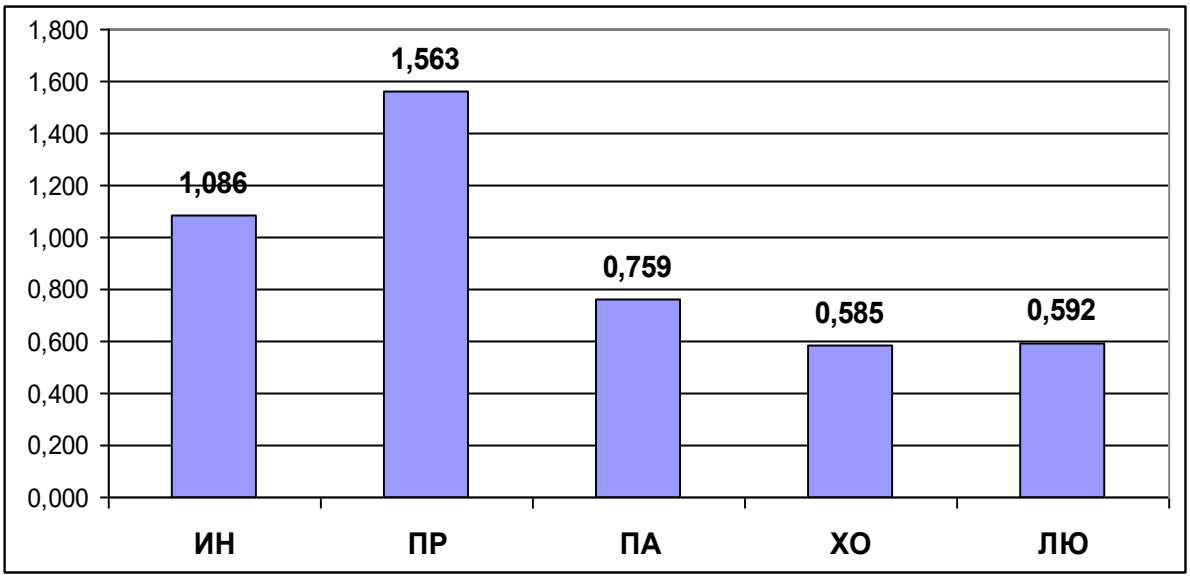

Рисунок 3. Типы трудовой мотивации педагогических работников бюджетных образовательных организаций города Смоленска

ИН - инструментальный, ПР - профессиональный; ПА - патриотический; ХО - хозяйственный; ЛЮ - люмпенизированный

Рассуждая о материальной мотивации, можно заметить, что заработная плата остается наиболее сильным материальным стимулом к работе. Недостатком материальной мотивации является скорое угасание ее действенности: происходит быстрое привыкание сотрудника к повышенной оплате труда, после чего он перестает быть побудителем к труду [11, с. 71].

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

Главным доходом педагога является зарплата, состоящая из постоянной и переменной частей. Чтобы должностной оклад был мотивационным фактором и способствовал вертикальному и горизонтальному росту, он обязан максимально соответствовать квалификации работника. Надбавки к зарплате (премии, стимулирующие выплаты) должны реально отражать результативность работы каждого сотрудника и быть персонифицированными [7, с. 59].

В отличие от материальной мотивации инструментарий нематериального стимулирования намного богаче и разнообразнее и грамотное варьирование им позволяет добиться высокой эффективности мотивации.

На наш взгляд, одна из оптимальных систем организации мотивации работников организаций строится следующим образом:

1) Выделяются KPI (ключевые показатели эффективности). В мировой практике доказано, что внедрение данных показателей увеличивает прибыль организации от 10% до 30%, т.к. ориентирует сотрудников на достижение высоких результатов, повышает их мотивацию и лояльность [4, с. 138].

2) Разделяется структура мотивации и стимулирования на две части: материальную и нематериальную.

3) В свою очередь материальное поощрение базируется на выдвинутых ранее KPI и гибкой системе премирования и является простым, прозрачным, понятным и справедливым. Опыт зарубежных стран показывает, что лучше всего, когда материальная мотивация предусматривает следующее деление: базовый оклад (постоянная часть зарплаты) и оплата за результат (переменная часть зарплаты) в соотношении 30% к 70% [4, с. 43].

На основе KPI составляется эффективный контракт с работниками, в котором конкретизируются его должностные обязанности, условия оплаты труда,

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 и критерии оценки эффективности труда для определения стимулирующих выплат в зависимости от результатов работы и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки.

4) Нематериальное поощрение включает сочетание разнообразных традиционных и современных методов мотивации и стимулирования: наставничество для молодых специалистов, поддержка родственников сотрудников (отдых для детей во время каникул и т.п.), корпоративные мероприятия, планы индивидуального профессионального роста, доска почета, партисипативный метод управления, банк накопления отгулов и пр. Используются интеллектуально-творческие, ресурсные и статусные способы мотивации работников.

Самое главное требование к системе мотивации – это необходимость ее постоянного изменения, корректировки, обновления на основе потребностей персонала и целей организации.

Библиографический список

1. Баева О.Н., Кравчук А.Я. Выявление предпочтительной структуры трудовой мотивации педагогических работников // Известия ИГЭА. – 2009. – № 4. – С. 85–88. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/vyyavlenie-predpochtitelnoy-struktury-trudovoy-motivatsii-pedagogicheskih-rabotnikov (дата обращения: 11.10.2016).

2. Балашов Ю.К., Коваль А.Г. Мотивация и стимулирование персонала: основа построения стимулирования // Официальный сайт журнала «Кадры предприятия». – Режим доступа: http://www.kapr.ru/articles/2002/7/444.html (дата обращения: 15.10.2016).

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

3. Балашов Ю.К., Коваль А.Г. Мотивация и стимулирование персонала: основа построения стимулирования // Официальный сайт журнала «Кадры предприятия». – Режим доступа: http://www.kapr.ru/articles/2002/8/427.html (дата обращения: 15.10.2016).

4. Баштовая Е.В., Борункова А.Г. Проблемы повышения производительности труда и мотивации персонала на основе системы KPI // Экономики и управление в XXI веке: Тенденции развития. – 2014. – № 19-1. – С. 137–145. – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=22663220 (дата обращения: 13.05.2016)

5. Бутова Т.В., Миловидова Н.А. Проблемы мотивации персонала в российских компаниях // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2013. – № 57-1. – С. 42-44.

6. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 656 с.

7. Воробьёва М.А. Формирование системы мотивации педагогических работников // Педагогическое образование в России. – 2016. – №2. – С. 57–61. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=25838668 (дата обращения: 25.02.2017).

8. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Академический Проект, 2008. – 1136 с.

9. Куликова Е. В., Чаплыгина М. И. Управление мотивацией персонала дошкольной образовательной организации // Интернет-журнал Науковедение. – 2017. – №1 (38). – 21 с. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-motivatsiey-personala-doshkolnoy-obrazovatelnoy-organizatsii (дата обращения: 14.09.2017).

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

10. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2017. – 672 с.

11. Травин В.В., Магура М.И., Курбатова М.Б. Мотивационный менеджмент: Модуль III. – М: «Дело» РАНХиГС, 2013. – 128 с.

12. Цветочкина И.А., Барышев Р.А. Повышение эффективности системы мотивации сотрудников в бюджетных организациях // Статистика и экономика. – 2015. – № 3. – С. 132–137. – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=23616402 (дата обращения: 10.02.2017).

13. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала. – М: ГроссМедиа, 2009. – 224 с.

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

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 33

Дабиев Д.Ф. О перспективах создания горнопромышленного комплекса в Туве

On the prospects of the mining complex in Tuva

Дабиев Д.Ф.
кандидат экономических наук, заведующий лабораторией региональной экономики»,
Федеральное государственное бюджетное учреждение Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН
Dabiev D.F.
Candidate of Science in Economics, Head of the Laboratory of Regional Economics ", Federal State Budgetary Institution Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources

Аннотация: В статье рассматривается возможность формирования на территории республики горнопромышленного комплекса на основе наиболее крупных месторождений и внедрения металлургического производства, что позволило бы существенно улучшить финансовое состояние региона. Сделан прогноз развития экономики Респуб-лики Тыва на основе сценарного подхода, предполагающий выбор наиболее предпочтительного сценария (варианта) социально-экономического развития региона из ряда возможных сценариев.

Abstract: The article discusses the possibility of formation on the territory of the Republic of mining-tion complex on the basis of major fields and introduction of steel production, which would significantly improve the financial condition of the region. The forecast for the development of economy of the Republic of Tyva based on the scenario approach of selecting the most preferred scenarios (Varian-TA) socio-economic development of the region from a number of possible scenarios

Ключевые слова: Горнопромышленный, экономика, комплекс, регион, Тува, прогноз, варианты

Keywords: Mining, economy, complex, region, Tuva, prognosis, and options.

Отставание экономики Республики Тыва от других регионов Сибирского федерального округа, а также в целом по России связано со слабым развитием промышленности, представленная в основном предприятиями, которые выпускают или обслуживают ту продукцию, без которой невозможно функционирование всей социальной сферы общества и в целом направлена внутрирегиональный небольшой рынок. Так, республика выпускает всего 0,2 % промышленной продукции в

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

Сибирском федеральном округе [2]. Объем промышленной продукции рассчитанный на душу населения отстает почти в 8 раз от Сибирского федерального округа. Промышленными предприятиями производится только одна десятая часть валового регионального продукта республики, несмотря на то, что более половины населения проживает в городской местности. Такой перекос распределения трудовых ресурсов сказывается на катастрофически высоком уровне безработицы – более 20 % и создает «благоприятные» условия для роста уровня преступности и маргинализации части населения.

Сложное социально-экономическое положение республики Тыва с ее богатейшими природными ресурсами и разведанными запасами полезных ископаемых обусловлено несколькими причинами:

- общим падением экономики России, в результате разрыва хозяйственных связей после распада СССР, имевшей единый экономический и товарно-производственный рынок;
- неконкурентноспособностью большинства товаров производимых в республике по сравнению с российскими и иностранными их аналогами;
- ужесточением финансово-бюджетной политики государства в целом направленная на реализацию фискальных и контролирующих функций, хотя, главным направлением экономической политики должно стать реализация стимулирующей функции государственных финансов в целях обеспечения простого и расширенного воспроизводства;
- отсутствием в республике достаточного количества специалистов и ученых технических и технологических специальностей, а также в сфере наукоемких технологий;
- поздним вступлением республики в индустриальное развитие;

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

- неразвитостью транспортных коммуникаций не только с сопредельными регионами, но также с Монголией и Китаем, и являются камнем преткновения для формирования горно-металлургической отрасли, дальнейшего развития топливно-энергетической , лесной и деревообрабатывающих отраслей, а также промышленности стройматериалов. Относительно небольшой грузооборот автомобильных перевозок , высокая стоимость горюче-смазочных материалов, а также быстрый износ автотранспортных средств увеличивает себестоимость и существенно уменьшает конкурентноспособность потенциальной товарной продукции, которую республика могла бы вывозить как на внутренний российский рынок, так и на внешние рынки.

Промышленность республики представлена всего четырьмя отраслями, на долю которых приходится около 90 % всей промышленной продукции в стоимостном выражении. Это - электроэнергетика, пищевая и топливная промышленность, а также цветная металлургия. Из них электроэнергетика и топливная промышленность являются естественными монополиями, без которых невозможно функционирование всей социальной сферы общества.

Цветная металлургия представлена только одной отраслью – золотодобычей, хотя, при уникальных запасах полезных ископаемых, именно формирование и дальнейшее развитие горнодобывающей и металлургической промышленности могло бы стать тем рычагом, на основе которого республика имела бы возможность опереться и изменить свой статус с депрессионно-дотационной республики на динамично развивающийся самодостаточный регион.

Существует комплекс проблем, тормозящий развитие горнодобывающей отрасли.

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

- Во-первых, почти полное отсутствие транспортной, коммуникационной и социальной инфраструктуры в большинстве месторождений, которые должны быть введены до начала освоения месторождений.
- Во-вторых, транспортная изолированность республики в связи с относительной удаленностью от железной дороги (до ближайшей станции от г.Кызыла 410 км), предопределяющий бесперспективность реализации руды и концентратов, общая рыночная стоимость которых не обеспечивает возврат вложенных инвестиций.
- В третьих, проблема финансового обеспечения инвестиций, так как российскими банками предоставляются в основном краткосрочные кредиты и займы.

Для решения этих и других вопросов необходимо комплексное освоение существующих месторождений цветных и редких металлов при полном цикле производства, начиная с добычи и переработки руды, далее - получением сырья в виде концентратов на обогатительной фабрике, и получением из них конечного чистого продукта на металлургическом заводе, который должен быть расположен на территории республики. Именно продажа конечной продукции в виде металлов на внутреннем и внешних рынках, реально может дать и экономическую, и финансовую, и социальную отдачу.

И основным промышленным центром развития нашего региона может стать столица нашей республики – город Кызыл, где необходимо построить несколько металлургических заводов малой и средней мощности, для выпуска меди, свинца, цинка, кобальта, никеля, лития, тантала и ниобия.

Производство металлов из концентратов на территории республики имеет ряд преимуществ, к которым относятся:

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

1. Отпадает необходимость дорогостоящей транспортировки руд и концентратов за Саяны, т.к. общий вес чистого металла в несколько раз меньше, чем вес самого концентрата, содержащий эквивалентное количество данного металла, что обуславливает относительно недорогие транспортные издержки на их перевозку до конечного потребителя.
2. Некоторые месторождения, считающиеся убыточными из-за высоких транспортных издержек и высоких ставок налогов(например, Улуг-Танзекское [3] месторождение тантала и ниобия), могут быть вовлечены в промышленное освоение.
3. Стоимость чистого металла в несколько раз, а то и на порядок выше, чем стоимость концентрата, содержащий в себе аналогичное количество данного металла (например, стоимость окиси лития в концентрате, содержащий 1 т лития, составляет .410 USD, тогда как, стоимость 1 т металлического лития – 78 000 USD).
4. Республика сможет полностью обеспечить себя финансовыми ресурсами и решать такие насущные вопросы, как частичное финансирование строительства железной дороги на вырученные средства.
5. Будет решена такая неразрешимая в современных условиях республики проблема, как безработица , которая сейчас составляет 23 % от экономически активного населения.

И основной базой развития нашего региона может стать освоение наиболее крупных месторождений, к которым относятся Тастыгское месторождение лития (один из самых крупных в России месторождений пегматитовых сподуменов), Улуг-Танзекское месторождение тантало-ниобатов, Кызыл-Таштыгское месторождение колчеданных свинцово-цинковых руд (отнесенная к наиболее

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

выгодным и крупным источником цинка и свинца в России), Ак-Сугское месторождение медно-молибденовых порфировых руд, где необходимо разместить горно-обогатительные фабрики.

Вместе с тем, следует отметить, что несмотря на сложное экономико-географическое положение республики, которое не позволяет претворить в жизнь данный проект, предварительные расчеты показывают, что все капитальные затраты, связанные с созданием единого комплекса предприятий для освоения минерально-сырьевых ресурсов , могут не только окупиться, но и стать в последующем надежным источником пополнения доходной части всех уровней бюджетной системы и главным фактором устойчивого развития республики

Одним из методов, которое может дать прогнозные оценки эффективности формирования и развития горнопромышленного и металлургического комплекса в Республике Тыва , является сценарный подход, предполагающий выбор наиболее предпочтительного сценария (варианта) социально-экономического развития региона из ряда возможных сценариев. Существуют несколько вариантов развития республики, разработанные с учетом положений официальных документов, аналитических материалов, результатов ТЭО, отчетов о результатах геологоразведочных работ наиболее крупных месторождений республики [3].

I сценарий (вариант экстенсивного освоения запасов месторождений при реализации руд и концентратов цветных и редких металлов) связан с масштабной эксплуатацией крупных месторождений таких, как Тастыгское месторождение лития, Кызыл-Таштыгское месторождение свинцово-цинковых руд, а также продолжение разработки никель-кобальтового месторождения Хову-Аксы.

II сценарий предполагает строительство и введение в эксплуатацию на территории республики нескольких металлургических заводов малой и средней

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

мощности по выпуску конечной продукции (металлов) из предварительно обогащенных руд и концентратов цветных и редких металлов, добывающихся на месторождениях полезных ископаемых.

Оценка реализации сценариев развития Республики Тыва выполнена с учетом анализа последствий в ближайший период времени (2018 – 2023 гг): социальных (для населения), бюджетных (для бюджета и внебюджетных фондов); инвестиционных [4].

Для оценки сценариев развития были сформулированы приоритеты, отражающие интересы республики, предприятий, населения: повышение качества жизни; повышение уровня занятости (снижение уровня безработицы); социально-экономическое развитие республики; бездефицитность республиканского бюджета; рентабельность работы предприятий.

Результаты расчетов по двум сценариям развития Республики Тыва позволяют сделать вывод о предпочтительности второго сценария, связанный с интенсивным освоением наиболее крупных месторождений цветных и редких металлов с внедрением металлургического производства. Ранги предпочтительности по анализируемым сценариям развития с позиций соответствующих последствий реализации каждого сценария приведены ниже (Табл 1).

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 1

Ранги предпочтительности сценариев развития Республики Тыва

Сценарий развития	**I (производство концентратов)**	**II (производство металлов)**
Последствия реализации сценария развития:		
Социальные	2	1
Бюджетные	2	1
Экономические	2	1
Инвестиционные	1	2
Экологические	1	2

Библиографический список

1. Промышленность Республики Тыва.// Государственный Комитет Республики Тыва по статистике.// Кызыл., 2016. – 50 с.

2. Социально-экономическое положение регионов Сибирского федерального округа за январь-сентябрь 2016 года.//Государственный комитет Республики Тыва по статистике.// Кызыл.,2017. – С.3.

3. Отчет ВНИЭМС « Бизнес-планы освоения Кызыл-Таштыгского, Хову-Аксынского и Улуг-Танзекского месторождений в Республике Тыва.» – М.,2000.

4. *Дж. К. Ван Хорн.* Основы управления финансами. Москва.,1997 «Финансы и статисика».

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

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.52

Аристова Ю.Ю. Актуальные тенденции на Российском рынке труда

Current trends on the Russian labor market

Аристова Ю.Ю.
Уральский государственный аграрный университет
Aristova Yu.Yu.
Ural State Agrarian University

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные тенденции, существующие на Российском рынке труда в настоящее время. Рынок труда в России является ключевым макроэкономическим показателем народного хозяйства. В качестве потенциальных продавцов, а также и собственников рабочей силы, выступает наибольшая часть населения нашей страны и в этом состоит особенность рынка труда. Современный рынок труда в России очень сильно подвержен влиянию как политических событий, так и экономических явлений. которые непосредственно влияют на развитие тенденций.

Abstract: In the article current tendencies existing on the Russian labor market at present are considered. The labor market in Russia is a key macroeconomic indicator of the national economy. The largest part of the population of our country acts as potential sellers, as well as the owners of labor, and this is the peculiarity of the labor market. The modern labor market in Russia is very strongly influenced by both political events and economic phenomena. which directly affect the development of trends.

Ключевые слова: Рынок труда, субъекты рынка труда, экономически активное население.

Keywords: The labor market, the subjects of the labor market, the economically active population.

Основными типами рынков, в экономике считают: рынок товаров, рынок капитала и рынок труда. Рынок труда в современной экономике является одним из этих трех основных типов рынка. Главной особенностью рынка труда является то, что значительная часть населения страны выступает в качестве собственников рабочей силы или её потенциальных продавцов.

«Система отношений на рынке труда складывается из трех компонентов»[5]: отношения между наемными работниками и работодателями; «отношения между субъектами рынка труда и представителями (профсоюзы, ассоциации

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

работодателей, службы занятости); отношения между субъектами рынка труда и государством»[5].

На государственных предприятиях, государство является работодателем, и выступает в качестве инвестора. Государство финансирует как крупные проекты, так и программы развития. Главной функцией государства является регулирование и взаимодействие сил на рынке труда, разработка и принятие правил, положений и законов [4].

Рынок труда в РФ – это ключевой макроэкономический показатель народного хозяйства.

«Российский рынок труда оценивается его субъектами по разным критериям:

1) работодателем – по наличию, доступности и цене трудовых ресурсов, отвечающих производственным потребностям по уровню образования и профессиональным навыкам;

2) работником или соискателем – по наличию вакансий по специальности, удовлетворяющих его запросам относительно заработной платы и перспектив карьерного роста;

3) государство оценивает состояние рынка труда в России по уровню безработицы и занятости населения и пытается влиять на него посредством законотворчества, федеральных и региональных программ содействия трудоустройству» [7].

в России в 2015 — 2016 годах состояние современного рынка труда крайне подвержено влиянию и политических событий и экономических явлений, к примеру: разногласия с Украиной из-за присоединения Крыма к России; продовольственные санкции стран Западной Европы и США; рост цен, и на этом

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

фоне сохраняющаяся инфляция; сравнительно низкий уровень жизни большого числа населения; стагнация экономики и т.д.

Рассмотрим актуальные тенденции, которые существуют в настоящее время на Российском рынке труда[2;6].

Тенденция 1. Безработица.

«Безработица, согласно классической экономической теории, - социально экономическое явление, когда часть экономически активного населения, не может применить свою рабочую силу, на благо общества, становится лишним, т.е., лишенной возможности работать и получать трудовой доход и находится вне сферы общественного производства» [3] По данным Росстата, уровень безработицы в сентябре 2015 года составил 5,2%, в октябре – 5,5%. К этим цифрам можно добавить еще примерно 3% – граждан, не зарегистрированных в центрах занятости населении я. Социологические опросы показывают, что посредством центров ищут работу только около 30% нетрудоустроенных, а более 60 % ищут работу с помощью друзей и родственников.

Тенденция 2. Несоответствие спроса и предложения.

На Российском рынке труда не достаточно претендентов на рабочие специальности и инженерные должности (примерно 60% открытых вакансий). « На вакансии чаще всего откликаются кандидаты, не обладающие требуемыми опытом и знаниями»[1]. Рынок, с другой стороны, значительно перенасыщен специалистами гуманитарных профессий, экономистами, юристами.

Тенденция 3. Рост популярности рабочих специальностей.

В 2013 году фонд «ФОМнибус» опросил 1,5 тыс. молодых людей. Самой необходимой для страны специальностью они считают рабочих (28%). Для сравнения: на втором месте – врачи (21%). При этом сами хотят стать рабочими

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

всего 2% респондентов. Эта специальность занимает 15-е место из 27 в рейтинге желанных профессий (ниже продавцов, военных и парикмахеров). В 2015 году портал Superjob провел опрос 1,6 тыс. человек. При опросе выяснилось, что 45% работающих, согласны осваивать новую профессию с нуля (в 2012 году таковых было 38%, а в 2009-м –35%). В 2015 году Правительство РФ утвердило план действий по популяризации рабочих профессий. «Крупные производственные предприятия давно этим занимаются: открывают учебные центры, сотрудничают с вузами» [8;9]. Сложнее обстоит дело в малых и средних компаниях.

Тенденция 4. Возраст сотрудников и соискателей будет увеличиваться.

Средний возраст работающих, пять лет назад, составлял 32 года, а в 2016году – 38 лет. Министерством труда разработан законопроект, в нем ставится задача поднять пенсионный возраст до 65 лет первоначально для работников - госслужащих. Работники старшего поколения значительно более опытны и многое знают и умеют. Так, в типографии «Магистраль» сотрудники со стажем великолепно проявляют себя в должности менеджера по продажам.

Лучшему продавцу типографии 52 года. Обычно клиенты охотнее прислушиваются именно к людям в возрасте, полагаясь на их опыт. При этом у сотрудников предпенсионного возраста есть и свои недостатки. Например, могут возникнуть проблемы с адаптацией к новой корпоративной культуре.

Тенденция 5. Люди быстрее находят новую работу.

В 2014 году 32% людей искали нового работодателя меньше одного месяца. В 2015 году таких соискателей стало 36%. Больше стало и тех (3% в 2015 году против 1% в 2014-м), кого переманили на новое место, хотя они не планировали менять работу. Более 70% соискателей находят новую работу меньше чем за три месяца.

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

Тенденция 6. Высокая неформальная занятость.

В настоящее время особую значимость приобретает такой феномен Российского рынка труда, как неформальная занятость. К её появлению и развитию привел ряд проблем, существующих на рынке труда России: высокий уровень безработицы, перераспределение трудовых сил во всех секторах российской экономики, постоянное уменьшение доли занятых в производственном секторе, с одновременным увеличением количества работников в сфере торговли и у слуг.

Неформальная занятость – это могут быть любые виды трудовых отношений, которые основаны не на основе трудового договора, а на устной договоренности. При отсутствии трудового договора (контракта) очень часто происходит нарушение трудовых и социальных прав работников и социальных гарантий.

Таким образом, под данным термином понимается незарегистрированная занятость в формальном и неформальном секторе. При этом в России за последнее десятилетие для неформального сектора характерна большая часть прироста занятости.

По данным Росстата, в стране насчитывается 76,1 млн. экономически активных граждан. К экономически – активному населению относятся лица, способные трудиться в возрасте от 15 до 72 лет. Это граждане как занятые, так и безработные, но ищущие работу и в течение недели готовые приступить к ней. То есть, около 20% экономически активного населения трудятся нелегально.

Тенденция 7. Влияние демографических процессов на рынок труда.

Рост населения и изменения его половозрастной структуры оказывают влияние на формирование трудовых ресурсов.

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

В России демографические процессы, в настоящее время, сопряжены с напряженностью и отличаются большой остротой. Основой этих процессов выступает социально-экономическое положение в стране.

Общая численность населения России на 1 января 2016 года составляет 146 млн. 544 тыс. 710 человек. Возрастная структура населения России: От 0 до 14 лет – 16,4%; от 15 до 64 лет – 70,5%; от 65 лет и старше – 13,1% (данные за 2013 год).

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что на Российском рынке труда существуют как положительные, так и отрицательные тенденции, которые подвержены влиянию политических событий и экономических явлений, происходящих в стране.

Библиографический список

1. Борисов И.А., Шарапова Н.В., Лагутина Е.Е. Особенности российского рынка труда как фактор, определяющий механизм подстройки в условиях экономического кризиса //Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 812-815.

2. Ленькина О.Б. Эволюция подходов к регулированию занятости населения в развитых странах//Менеджмент в России и за рубежом. 2012. № 3. С. 30-36.

3. Шарапова В.М., Тульская О.А. Проблемы занятости населения: причины возникновения и распространения безработицы // Агропродовольственная политика России. 2016. № 7 (55). С. 39-43.

4. Шарапова В.М., Шарапова Н.В. Прогнозирование кадровой политики в условиях кризиса //Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-4 (76-4). С. 1148-1150.

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

5. Особенности и современные тенденции развития рынка труда. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ppt4web.ru/ehkonomika/osobennosti-i-sovremennye-tendencii-razvitija-rynka-truda.html

6. Особенности российского рынка труда и перспективы развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://podborkadrov.com/rynok-truda/voprosy/osobennosti-rossijskogo-rynka-truda.html

7. Российский рынок труда проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kigiran.com/pubs/ index.php/vestnik/article/view/267/2...

8. Рынок труда и демографическая ситуация в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: //www.bankreferatov.ru/referats/071FB11 ABAD55DC643257B000057182E/mikroekonomika.docx.html

9. Что будет с рынком труда: 10 тенденций 2016 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gd.ru/articles/8286-rynok-truda-2016

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

УДК 369.03

Темирова З.Д. Условия успешной реализации проекта электронный листок нетрудоспособности

Conditions for successful implementation of the project electronic certificate of incapacity for work

Темирова Заира Денилбековна, кэн
Филиал ФГБОУ ВО «Российский гидрометеорологический университет» в городе г. Туапсе
Temirova Zaira Denilbekovna
Candidate of Economic Sciences, Branch of FGBOU VO "Russian Hydrometeorological University" in the city of Tuapse

Аннотация. В рамках данной работы был проведен анализ на предмет возможности получения Фондом данных реестра сведений страхователя от иных контрагентов. Анализ показал, что с целью получения всех сведений, необходимых для назначения, исчисления и выплаты пособий при возможном максимальном уходе от страхователей целесообразно, чтобы Фонд осуществлял электронное информационное взаимодействие со следующими внешними контрагентами: ЛПУ, ПФ РФ, ФНС России, Центральным Банком России, страхователями. Так же показано, что для перехода к электронному листку нетрудоспособности в условиях ухода от «зачетного» механизма требуется изменение действующей структуры листка нетрудоспособности.

Abstract. In the framework of this work, an analysis was carried out to determine whether the Fund could obtain the register data of the insured from other counterparties. The analysis showed that in order to obtain all the information necessary for the appointment, calculation and payment of benefits with the possible maximum withdrawal from the insured, it is advisable for the Fund to conduct electronic information interaction with the following external counterparties: health facilities, the Pension Fund of the Russian Federation, the Federal Tax Service of Russia, the Central Bank of Russia, . It is also shown that in order to switch to an electronic sheet of incapacity for work, when leaving a "credit" mechanism, a change in the current structure of the disability sheet is required.

Ключевые слова: Обязательное социальное страхование, электронный листок нетрудоспособности, временная нетрудоспособность, страховое обеспечение, пилотный проект ФСС РФ.

Keywords: Compulsory social insurance, an electronic invalidity sheet, temporary incapacity for work, insurance coverage, a pilot project of the FSS RF.

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

Листок нетрудоспособности (далее ЛН), выдаваемый медицинскими организациями соответствующим категориям граждан, является документом, выполняющим следующие основные функции:

- медицинскую удостоверяет временную нетрудоспособность в соответствии с указанием врачом причины нетрудоспособности гражданина;
- юридическую – подтверждает временное освобождение гражданина от работы и его право на получение пособия;
- финансовую – является основанием для назначения, исчисления и выплаты пособия конкретного вида;
- статистическую представляет собой первичный документ учета заболеваемости при экспертизе временной нетрудоспособности и изучения причин временной нетрудоспособности.

Для обеспечения перехода на электронный листок нетрудоспособности необходимо выполнение комплекса организационных, методических, нормативных правовых и информационно-технологических мер. Следует отметить, что ряд мер касается не только непосредственно электронного листка нетрудоспособности, но и использования его для назначения, исчисления и выплаты пособий по обязательному социальному страхованию в условиях перехода Фонда социального страхования РФ от «зачетного» механизма к прямым выплатам страхового обеспечения.

1. Нормативные правовые и методические условия перехода на электронный листок нетрудоспособности.

В части реализации нормативных правовых и методических условий перехода на электронный листок нетрудоспособности необходимо:

- Законодательно регламентировать структуру, статус

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

электронного ЛН, статус выписки из Системы, содержащей сведения электронного ЛН, состав лиц, формирующих и использующих электронный ЛН, общий порядок создания и использования электронного ЛН, информационные технологии, используемые для создания и использования электронного ЛН;

- Законодательно регламентировать состав участников формирования электронного листка нетрудоспособности, их функции, условия и последовательность их выполнения;
- Законодательно регламентировать необходимость представления страхователями или застрахованными дополнительных сведений к листкам нетрудоспособности, необходимых для назначения, исчисления и выплаты Фондом пособий;
- В долгосрочной перспективе для исключения необходимости получения дополнительных сведений для назначения, исчисления и выплаты пособий от страхователей и организации их получения от Пенсионного Фонда Российской Федерации обеспечить наличие соответствующей информации в формах персонифицированного учета в системе обязательного пенсионного страхования.

2. Информационно-технологические условия перехода на электронный листок нетрудоспособности.

В части реализации информационно-технологических условий перехода на электронный листок нетрудоспособности необходимо:

- Обеспечить функционирование централизованной автоматизированной Системы, выполняющей функции сбора, хранения электронных листков нетрудоспособности и предоставления к ним доступа;

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

- Обеспечить возможность использования в рамках Системы сведений регистра медицинских работников, лицензий на осуществление медицинской деятельности, СНИЛС и иных сведений персонифицированного учета граждан в системе обязательного пенсионного страхования;
- В долгосрочной перспективе – организовать информационное взаимодействие между Системой и информационными системами Пенсионного Фонда Российской Федерации, ФНС России, Центрального Банка России, системой выдачи и обслуживания универсальных электронных карт гражданин (после создания соответствующей инфраструктуры) для исключения необходимости получения дополнительных сведений для назначения, исчисления и выплаты пособий от страхователей;
- В долгосрочной перспективе после создания интегрированной электронной медицинской карты (далее ИЭМК) в рамках построения Министерством здравоохранения РФ единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения – обеспечить взаимодействие Системы с ИЭМК с целью обеспечения получения из ИЭМК поступающих в нее из информационных систем учреждений здравоохранения электронных листков нетрудоспособности, а также с целью обеспечения взаимосвязи между первичными медицинскими записями, выполненными в рамках электронных медицинских карт граждан, и электронными листками нетрудоспособности;
- Обеспечить возможность взаимодействия Системы с медицинскими информационными системами, используемыми в учреждениях здравоохранения, по приему и передаче электронных листков нетрудоспособности;
- Обеспечить наличие у участников процесса формирования и использования электронного ЛН, включая учреждения здравоохранения,

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

страхователей и застрахованных программного обеспечения, необходимого для создания, приема, передачи и просмотра записей электронных ЛН и взаимодействия с Системой;

- Обеспечить наличие компьютерной техники, сетевого оборудования, средств информационной безопасности, а также наличие защищенного подключения к интернет в учреждениях здравоохранения и у страхователей, работающих с электронными ЛН, в территориальных органах Фонда;
- Обеспечить использование медицинскими работниками и уполномоченными должностными лицами учреждений медико-социальной экспертизы электронной подписи;
- Обеспечить защиту персональных данных, содержащихся в электронных листках нетрудоспособности при их обработке в Системе, а также при использовании программного обеспечения в учреждениях здравоохранения, у страхователей, в территориальных органах Фонда.

3. Организационные условия перехода на электронный листок нетрудоспособности.

В части реализации организационных условий перехода на электронный листок нетрудоспособности необходимо:

- Организовать обучение и информирование медицинских работников, уполномоченных должностных лиц учреждений медико-социальной экспертизы, сотрудников территориальных органов Фонда, страхователей по вопросам формирования и использования электронного листка нетрудоспособности, а также применения для этих целей программного обеспечения и работы с Системой;
- Обеспечить информирование застрахованных граждан по

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

вопросам изменения порядка выдачи листков нетрудоспособности в связи с введением в обращение электронных листков нетрудоспособности;

- Обеспечить наличие в территориальных органах Фонда помещений, а также сотрудников требуемого количества и квалификации, для обеспечения работы с электронными ЛН, приема застрахованных и страхователей;
- Организовать работу сотрудников территориальных органов Фонда с электронными листками нетрудоспособности.

По мере перехода учреждений здравоохранения, территориальных органов Фонда, а также страхователей на работу с электронным ЛН необходимо обеспечить:

1. Поэтапное внедрение разработанного программного обеспечения на объектах автоматизации, включая учреждения здравоохранения, территориальных органов и страхователей в соответствии с планами перехода на работу с электронным ЛН;
2. Поставку необходимого количества единиц компьютерной техники, сетевого оборудования, средств информационной безопасности, а также обеспечить защищенное подключение к интернет с необходимой пропускной способностью:

- в учреждениях здравоохранения – для работы лиц, имеющих право формировать электронные листки нетрудоспособности;
- в территориальных органах Фонда – для работы сотрудников, выполняющих функции обработки электронных листков нетрудоспособности, а также (при необходимости) для создания в территориальных органах Фонда автоматизированных рабочих мест страхователей для обеспечения возможности работы с электронными

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

листками нетрудоспособности.

3. Выдачу медицинским работникам и уполномоченным должностным лицам учреждений медико-социальной экспертизы, имеющим право вносить записи в электронные листки нетрудоспособности, сертификаты ключей электронной подписи;

4. Предоставление страхователям и уполномоченным сотрудникам территориальных органов Фонда прав доступа к Системе с целью получения, передачи, обработки и /или просмотра записей электронных листков нетрудоспособности;

5. Реализацию комплекса мер по защите персональных данных при работе с электронными листками нетрудоспособности с использованием соответствующего программного обеспечения в учреждениях здравоохранения, у страхователей, в территориальных органах Фонда, а также в рамках централизованной Системы;

6. Обучение медицинских работников, уполномоченных должностных лиц учреждений медико-социальной экспертизы по работе с программным обеспечением по формированию, приему и передаче записей электронных листков нетрудоспособности и использованию электронной подписи, а также по порядку формирования электронного листка нетрудоспособности;

7. Информирование страхователей по вопросам использования программного обеспечения, позволяющего проверять достоверность представленных выписок из Системы, содержащих сведения электронных листков нетрудоспособности, просматривать электронные ЛН, а также выгружать из них информацию в электронные реестры сведений;

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

8. Обучение сотрудников территориальных органов Фонда по работе с программным обеспечением для доступа к Системе и обеспечения возможности проверки достоверности представленных выписок из Системы, содержащих сведения электронных листков нетрудоспособности, просматривать электронные ЛН и обрабатывать, а также процедурам взаимодействия с застрахованными и страхователями по приему и обработке заявлений, листков нетрудоспособности, оформленных на бланках установленной формы, выписок из Системы, содержащих сведения электронных листков нетрудоспособности, а также иных документов;

9. Информирование застрахованных граждан по вопросам изменения порядка выдачи листков нетрудоспособности в связи с введением в обращение электронных листков нетрудоспособности;

10. Наличие в территориальных органах Фонда штатных единиц в объеме, необходимом для выполнения задач по приему и обработке электронных листков нетрудоспособности, а также осуществления назначения, исчисления и выплат пособий по обязательному социальному страхованию в условиях перехода от «зачетного» механизма;

11. Наличие оборудованных помещений для приема застрахованных граждан и страхователей в территориальных органах Фонда, представляющих заявления, листки нетрудоспособности и иные документы, необходимые для назначения, исчисления и выплаты пособий по обязательному социальному страхованию в условиях перехода от «зачетного» механизма.

В настоящее время на один случай временной нетрудоспособности может быть открыто несколько листков нетрудоспособности: при необходимости

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

продолжения листка нетрудоспособности может быть оформлен новый бланк с новым номером. При этом страховое возмещение не зависит от количества листков нетрудоспособности, оформленных на случай временной нетрудоспособности. Оформление новых бланков на один и тот же случай нетрудоспособности обусловлено ограниченной формой бланка листка нетрудоспособности, а также установленным порядком их оформления – например, при направлении гражданина в другую медицинскую организацию она выдает новый листок нетрудоспособности (продолжение).

Предлагается на каждый случай временной нетрудоспособности создавать один электронный листок нетрудоспособности, имеющий уникальный номер. При формировании электронного листка нетрудоспособности в централизованной информационной системе будут накапливаться все записи, выполненные уполномоченными лицами, при его открытии, продолжении, закрытии, установлении группы инвалидности в бюро медико-социальной экспертизы. Электронный ЛН может содержать неограниченное число возможностей продления одного случая временной нетрудоспособности и неограниченное количество полей «по уходу за родственником». При закрытии электронный ЛН может выводиться на печать целиком – для этого необходимо предусмотреть допустимым выводить все выполненные врачами записи, связанные с освобождением гражданина от работы.

С учетом данного изменения предлагаемый состав полей электронного ЛН отличается от состава полей бланка ЛН с изменениями в силу отсутствия необходимости в рамках одного случая временной нетрудоспособности выписывать новый ЛН (продолжение).

При необходимости один и тот же электронный листок нетрудоспособности (с одним номером) может быть распечатан дважды и представлен как по основному

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

месту работы, так и по месту работы по совместительству. При этом каждый из работодателей должен проверить и подтвердить достоверность представленного листка нетрудоспособности в централизованной Системе и произвести оплату первых трех дней для соответствующих видов пособий. При передаче двумя работодателями в Фонд сведений по соответствующему страховому случаю одновременно с одним и тем же номером листка нетрудоспособности в Системе должна быть произведена сверка, позволяющая определить, что имеет место - не коллизия (дублирование / подделка листка нетрудоспособности), а законодательно обоснованное представление одного и того же листка нетрудоспособности в два места работы.

В рамках данной работы был проведен анализ на предмет возможности получения Фондом данных реестра сведений страхователя от иных контрагентов. Анализ показал, что с целью получения всех сведений, необходимых для назначения, исчисления и выплаты пособий при возможном максимальном уходе от страхователей целесообразно, чтобы Фонд осуществлял электронное информационное взаимодействие со следующими внешними контрагентами:

- с ЛПУ – для получения в электронном виде сведений о факте и параметрах нетрудоспособности (в соответствии с формой электронного ЛН);
- с ПФ РФ – для получения в электронном виде сведений по застрахованным гражданам, необходимых для расчета соответствующих пособий (включая заработную плату застрахованного лица, стаж и пр.);
- с ФНС России – для получения в электронном виде сведений по страхователям;
- с Центральным Банком России – для получения в электронном виде сведений об открытии (закрытии) счета, об изменении реквизитов счета,

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

на который зачисляются и могут расходоваться денежные средства страхователя;

- с органами власти и организациями, осуществляющими выпуск универсальной электронной карты гражданина, – для получения сведений о номере счета застрахованного лица с целью выплаты ему соответствующих пособий;
- со страхователями – для получения в электронном или в бумажном виде сведений, которые не удалось получить от иных внешних контрагентов.

По результатам проведенного анализа подготовлена таблица 1, в которой приведен общий состав сведений, необходимых Фонду, включая информацию о том, какие из этих сведений могут быть получены от иных контрагентов.

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 1

Анализ возможности получения полного состава сведений, необходимых Фонду от иных контрагентов, без участия страхователей

Наименование атрибута	Источники получения информации				
	ЛПУ	Страхователи/ застрахованные	ПФ РФ	ЦБ РФ	ФНС РФ
Вид пособия		+			
Дата предоставления пакета документов страхователю		+			
СНИЛС застрахованного		+	+		
ИНН застрахованного		+			+
Застрахованное лицо: ФИО	+	+	+		
Застрахованное лицо: Статус налогоплательщика: резидент / нерезидент		+			+
Застрахованное лицо: Адрес проживания		+	+		+
Признак получателя пособия: заявитель / уполномоченный представитель		+			
Способ перечисления пособия: через банк / почтовый перевод		+			
Наименование банка, БИК, номер счета				+	
Наименование страхователя	+	+			+
Признак места работы страхователя: основной / по совместительству		+			
Страхователь: ОГРН, ИНН, КПП		+			+
Страхователи: регистрационный номер		+			
Застрахованное лицо: Дата начала трудового договора		+	+		
Застрахованное лицо: Дата окончания трудового договора		+	+		
Застрахованное лицо: Должностной оклад		+	+		
Данные для расчёта: Число календарных дней, учитываемых в расчетном периоде		+	+		
Средний заработок для исчисления пособия		+	+		

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

Наименование атрибута	Источники получения информации				
	ЛПУ	Страхователи/ застрахованные	ПФ РФ	ЦБ РФ	ФНС РФ
Средний дневной заработок		+	+		
Отметка о замене годов для расчета: замена / нет замены		+			
Расчетный период для пособий по материнству: дата с	+	+			
Расчетный период для пособий по материнству: дата по	+	+			
Периоды, за которые пособие по временной нетрудоспособности не назначается		+			
Страховой стаж		+	+		
Данные ЛН	+	+			
Наименование ЛПУ, выдавшего ЛН	+	+			
Номер ЛН, предъявляемого на основном месте работы (для страхователей, где застрахованное лицо работает по совместительству)	+	+			
Дата начала работы (заполненное страхователем)		+			
Начало периода, за который начисляется пособие		+			
Конец периода, за который начисляется пособие		+			
Количество дней нетрудоспособности	+	+			
Сумма пособия за счет средств работодателя		+			
Сумма пособия за счет средств ФСС РФ		+			
Общая сумма соответствующего вида пособия к выдаче		+			

Включение в систему электронного взаимодействия страхователя, страховщика и застрахованного в рамках обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством иных

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

контрагентов, таких как Пенсионный фонд РФ, Центральный банк РФ, медицинские учреждения, Федеральная налоговая служба, позволит сократить трудозатраты страхователей по вводу и представлению информации, необходимой для расчета и начисления пособий, повысить оперативность получения Фондом социального страхования РФ необходимых сведений и обеспечит достоверность предоставляемых данных.

Библиографический список

1. Матвиенко К.В. Методика определения круга лиц, имеющих право на получение материальных выплат в связи с утратой трудоспособности или смертью кормильца // Современная научная мысль. - 2017. - № 1. - С. 294-300;
2. Фонд социального страхования дал разъяснения об электронном больничном//Главная медицинская сестра. - 2017.- № 8.- С. 28-29.
3. Храмцовская Н.А. «Современные идеи и опыт в области государственного управления: Межведомственное электронное взаимодействие» М.: Полиграфия дизайн. - 2010. - 172 с.

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

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 338.33

Адашкевич С.П. Оценка эффективности отраслевой концентрации производства в национальной экономике Беларуси

Evaluation of the efficiency of industrial concentration of production in the national economy of Belarus

Адашкевич С.П.
старший преподаватель кафедры экономической теории,
УО «Гродненский государственный аграрный университет»,
Беларусь
Adashkevich S.P.
senior lecturer of the Department of Economic Theory,
The Grodno State Agrarian University,
Belarus

Аннотация: В статье автором сформулирована проблема оценки макроэкономической эффективности концентрации производства, для разрешения которой предлагается использование новых способов и приемов обработки статистической информации. Вводится понятие отраслевой концентрации, предлагается к использованию показатели, которые позволяют дать количественную оценку результативности отраслевой концентрации и определить перспективные для развития национальной экономики виды экономической деятельности. Исследование охватывает период 2000-2015 гг. и показывает, что на современном этапе экономического развития Беларуси эффективными можно признать лишь такие отрасли экономики, как строительство и торговля. Концентрация производства в сельском хозяйстве, промышленности, транспорте и связи признаны неэффективными. Предложенная методика анализа концентрации производства может существенно дополнить имеющийся в руках экономистов аналитический инструментарий, так как дает общую характеристику концентрации производства, позволяет изучить ее в динамике и получить экономическое обоснование укрупнения отраслей.

Abstract: In the article the author formulated the problem of estimating the macroeconomic efficiency of production concentration. To solve this problem, it is proposed to use new methods and techniques for processing statistical information. The concept of industry concentration is introduced, new indicators are proposed for use, which can give a quantitative assessment of the effectiveness of the industry concentration and determine promising economic activities for the national economy. The study covers the period 2000-2015. And shows only construction and trade are effective in Belarus economic. The concentration of production in agriculture, industry, transport and communications is ineffective. The system of proposed coefficients can substantially supplement the analytical toolkit of economists,

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

since it allows one to give a numerical estimate of the efficiency of concentration of production. The proposed method of research, in the author's opinion, gives a general description of the concentration of production in dynamics, which is of great practical importance, since it allows to obtain an economic justification for enlarging the industries and to determine the industry specialization of the national economy of the Republic of Belarus.

Ключевые слова: отрасль, трудовые ресурсы, основные средства, добавленная стоимость, концентрация, эластичность, эффективность.

Keywords: industry, labor, fixed assets, value added, concentration, elasticity, efficiency.

Введение. В настоящее время в экономической теории используются различные трактовки сущности и значения концентрации производства, при этом экономическая практика не имеет определенной методики оценки ни ее уровня, ни эффективности [2]. Концентрация производства – это сложный процесс, который проявляется в вовлечении в производство все большего объема ресурсов и, как следствие, наращивании объемов производства. Изучение опыта Беларуси и других стран показывает, что национальную экономику формируют не только крупные предприятия, но и малые и средние [19; 20]. Крупные предприятия обладают большими возможностями обеспечения конкурентоспособности, рыночной власти и реализации экономической политики государства. Вместе с тем чрезмерная концентрация производства часто приводит к монополизации отрасли и не способствует эффективному использованию ресурсов [17]. Поэтому весьма важной задачей является совершенствование методики оценки концентрации и определения ее экономически обоснованных границ.

Целью исследования является разработка теоретических и методологических основ анализа концентрации производства.

Объекты и методы исследования. Объектом исследования определена экономика Республики Беларусь. Предметом исследования являются состояние и тенденции концентрации производства в отраслевой структуре национальной

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

экономики Беларуси. Информационно-эмпирической базой исследования явились данные, публикуемые Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь. Методической основой исследования явились наблюдение, системный анализ и создание теории.

Экспериментальная часть. В современной экономической науке концентрация производства рассматривается как форма организации производства [3; 4: 6 и др.]. При этом само лексическое значение концентрации размыто. Чаще всего под концентрацией производства понимают:

- увеличение размеров предприятий и отраслей в результате присоединения части прибавочного продукта к первоначальным затратам [8; 10];
- рост числа крупных предприятий и сосредоточение в них все большей части производительных сил общества [13];
- процесс сосредоточения экономически значимых признаков в руках незначительного числа хозяйствующих субъектов [12];
- сосредоточение на крупных предприятиях производства одного вида продукции [6];
- процесс приобретения большей рыночной доли с целью координации деятельности на рынке [11; 18].

Соглашаясь в целом перечисленными определениями (за исключением последнего), следует отметить, что сам критерий оценки размеров предприятий и отраслей (т.е. отличительный признак, на основании чего производится оценка) не назван. Если в одном случае принять во внимание стоимость основных средств, в

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

другом объем выпускаемой продукции, а в третьем численность трудовых ресурсов, то оценка концентрации может быть различна.

Нетрудно заметить, что в последнем определении авторы перемещают исследование с одной стадии общественного воспроизводства (производство) в другую (обмен). Однако концентрация капитала в руках крупного хозяйствующего субъекта не гарантирует ему преобладание на рынке отраслевого продукта. Примером являются такие крупнейшие производители Беларуси: в машиностроении ЗАО «Атлант» (бытовые стиральные машины), в аграрно-промышленном комплексе ОАО «Беллакт» (сухие молочные смеси), ОАО «Гомельский жировой комбинат» (мыло туалетное). Крупные национальные производители сталкиваются с производителями аналогичной импортной продукции, которая может быть лучше и (или) дешевле отечественной, что не позволит им обеспечить преобладание на рынке за счет исключительно рыночных инструментов регулирования экономики [1].

Все перечисленные признаки концентрации - сосредоточение факторов производства, экономически значимых признаков, размер предприятия - отражаются в показателе «объем производства продукции». Именно поэтому объем производства предлагается рассматривать как интегрированный показатель концентрации производства.

Концентрацию производства можно рассматривать как процесс, как форму организации производства и как показатель. Концентрация производства как процесс свидетельствует о росте производственной мощности отдельного предприятия, отрасли или региона. Как форма организации производства концентрация создает условия для рационального использования земли, труда и капитала. Как показатель концентрация измеряет степень локализации в

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

определенном месте производства продукции, которая может быть как однородной, так и разнородной. Степень однородности выпускаемой продукции измеряется показателями специализации.

Преимущество выдвинутого подхода состоит в том, что он устраняет случайные или преднамеренные разночтения и позволяет однозначно трактовать процесс концентрации.

Белорусская официальная статистика объясняет концентрацию как сосредоточение выпуска однородной продукции на специализированных предприятиях и расширение их размеров по объему производства и продаж, по количеству занятых работников, по стоимости основного капитала и другим признакам [14]. В рамках настоящей работы под отраслевой концентрацией производства предлагается понимать размер производства однородной продукции в соответствии с принятой в Беларуси классификацией видов экономической деятельности.

Многие экономисты признают, что концентрация производства – это эффективная форма организации производства [5; 7 и др.]. Однако рост экономической эффективности не всегда связан с увеличением размеров производств, поэтому перед экономикой страны стоит проблема поиска критерия оценки эффективности концентрации и на этой основе определения оптимальных размеров отраслей и общенациональных экономических пропорций.

Диалектический метод познания учит, что любое явление может быть верно понято лишь в том случае, если его изучать в движении, изменении, развитии и во взаимосвязи с другими явлениями. Концентрация производства является результатом концентрации трудовых ресурсов и (или) основных средств. Поэтому анализ концентрации производства следует проводить параллельно с изучением

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

концентрации производственных ресурсов, т.е. с учетом их причинно-следственных связей. Такой подход позволит решить несколько задач: 1) проследить, как меняется во времени уровень концентрации производства, 2) определить, в какой степени концентрация производства соответствует концентрации производственных ресурсов, 3) дать оценку эффективности концентрации производства, 4) прогнозировать некоторые параметры развития отраслей. Чтобы дать не только количественную оценку этим процессам, но и определить их целесообразность, необходимо решить весь комплекс перечисленных задач.

Думается, что в качестве целевой установки концентрации производства можно рассматривать рост экономической эффективности. Будем исходить из того, что под эффективностью принято понимать результативность определенного хозяйственного или иного решения. Критерием оценки эффективности является отношение эффекта (результата) к затраченным ресурсам. Известно, что рост эффективности может достигаться за счет увеличения экономического эффекта и (или) снижения затрат. Под результатом концентрации в данной работе понимается объем производства продукции, а под затратами – размер располагаемых производственных факторов. Оценку эффективности концентрации предлагается проводить на основе показателей, которые характеризуют, в какой степени локализация ресурсов в какой-либо отрасли соответствует выпуску продукции. Иными словами, задача сводится к определению, насколько полно концентрация производства соответствует концентрации производственных ресурсов.

Для макроэкономического анализа концентрации в данной работе использован новый показатель - коэффициент эластичности концентрации ($К_{ЭК}$), который рассчитывается в общем виде как отношение удельного веса

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

производимой продукции к удельному весу располагаемых ресурсов. Для устранения влияния промежуточного потребления, которое в разных отраслях существенно разнится, принято решение объем продукции рассчитывать по показателю добавленной стоимости. Коэффициент эластичности отраслевой концентрации рассчитаем по формуле:

$$К_{ЭК} = \frac{У_{ВДС}}{К_{КР}}, \quad (1)$$

где $К_{ЭК}$ – коэффициент эластичности отраслевой концентрации;

$У_{ВДС}$ – удельный вес отрасли (вида экономической деятельности) в структуре валовой добавленной стоимости;

$К_{КР}$ – коэффициент концентрации производственных ресурсов.

$$К_{КР} = ½ (У_{тр}+У_{ос}), \quad (2)$$

где $У_{тр}$ – удельный вес трудовых ресурсов отрасли в общей численности занятого населения страны;

$У_{ос}$ - удельный вес стоимости основных средств отрасли в их общей стоимости по стране.

Известно, что ресурсы взаимозаменяемы. Поэтому определенный объем производства может быть получен путем разной комбинации факторов. Экономическая теория учит, а табл. 1 показывает, что с ростом трудовых затрат (например, в строительстве Беларуси) можно добиться экономии капитала и, наоборот, увеличение расходов на капитальные факторы (например, в транспорте и

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

связи) позволяет снизить трудоемкость производства. Поэтому методика расчета среднего показателя ресурсоемкости отрасли по алгоритму (2) видится оправданной.

В общем виде под экономической эластичностью понимают меру реагирования одной переменной величины на изменение другой [7]. Использованный в настоящей работе показатель эластичности концентрации производства – это количественный измеритель, показывающий, какой процент продукции отрасли приходится на каждый процент сосредоточенных в этой отрасли производственных ресурсов.

Расчет эластичности концентрации производства основан на следующей концепции: на каждый процент располагаемых ресурсов должен приходиться соответствующий процент выпуска продукции. Увеличение трудовых ресурсов в любой отрасли при прочих равных условиях приведет к росту удельного веса трудовых ресурсов этой отрасли в общей структуре занятого населения страны. Те же изменения произойдут в случае роста стоимости основных средств отрасли. Если отраслевые темпы прироста всех показателей равны, то рост объема производства обеспечивается экстенсивным путем: прирост результата обеспечивается таким же приростом затрат. В случае опережающих темпов роста объема производства по сравнению с темпами роста ресурсов можно говорить о синергетическом эффекте концентрации производства, или эффекте масштаба. Тогда коэффициент эластичности в условиях концентрации будет больше, чем до нее.

В целях анализа эффективности отраслевой концентрации произведем оценку концентрации производственных ресурсов в отраслях национальной экономики Беларуси (табл.1).

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 1

Отраслевая структура производственных ресурсов национальной экономики Беларуси в 2000-2015 гг., %

Показатель	Год	Виды экономической деятельности						
		Сфера производства				Сфера услуг		
		всего	сельское хозяйство	промышленность	строительство	всего	торговля	транспорт и связь
Трудовые ресурсы $У_{тр}$	2000	50,0	15,2	28,1	6,7	50,0	10,3	7,3
	2005	46.6	11,9	27,5	7,2	53,4	12,4	7,6
	2010	44,3	10,5	25,1	8,7	55,7	16,3	7,4
	2015	40,8	9,7	23,4	7,7	59,2	14,6	7,4
Основные средства $У_{ос}$	2000	51,5	16,6	32,4	2,5	48,7	2,4	17,3
	2005	49,7	14,7	31,7	3,3	50,3	3,1	19,2
	2010	53,0	15,2	34,5	3.2	47,0	3,1	19,8
	2015	51,6	12,2	36,6	2,7	48,4	4,1	18,4
Коэффициент концентрации производственных ресурсов. $К_{КР} = ½ (У_{тр}+У_{ос})$,	2000	50,8	15,9	30,3	4,6	49,2	6,4	12,3
	2005	48,2	13,3	29,6	5,3	51,8	7,8	13,4
	2010	48,7	12,9	29,8	6,0	51,3	9,7	13,6
	2015	46,2	11,0	30,0	5,2	53,8	9,4	12,9

Источник: разработка автора по материалам [9; 15]

Расчет показывает (табл.1), что в целом в производственной сфере за период с 2000 по 2015 гг. заметно снизилась концентрация ресурсов с 50,8% до 46,2%. В сельском хозяйстве концентрация ресурсов уменьшилась с 15,9% до 11,0%. В промышленности изменения незначительны. Некоторое увеличение концентрации ресурсов обнаружено в строительстве (5,2% в 2015 г. против 4,6% в 2000 г.).

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

За исследуемый период отмечается увеличение концентрации ресурсов в сфере услуг в целом (с 49,2% до 53,9%) и относящейся к этой сфере торговле (с 6,4% до 9,4%) и транспорте (с 12,3% до 12,9%).

Таким образом, применение алгоритма (2) позволило решить задачу оценки концентрации ресурсов и подготовило основу для расчета коэффициента эластичности концентрации (табл. 2).

Таблица 2

Расчет коэффициента эластичности отраслевой концентрации в Республике Беларусь в 2000-2015 гг., %

Показатель	Год	Сфера производства				Сфера услуг		
		всего	сельское хозяйство	промышленность	строительство	всего	торговля	транспорт и связь
Валовая добавленная стоимость $У_{вдс}$	2000	56,8	14,2	35,2	7,3	45,3	11,9	10,6
	2005	52,8	10,5	31,3	10,9	50,8	13,9	8,8
	2010	52,8	10,5	31,3	10,9	50,8	13,9	8,8
	2015	47,9	7,8	30,5	9,6	55,3	14,5	8,9
Коэффициент эластичности концентрации $К_{ЭК} = У_{ВДС} \div К_{КР}$	2000	1,106	0,893	1,162	1,569	0,921	1,859	0,862
	2005	1,089	0,789	1,057	2,057	0,981	1,782	0,657
	2010	1,084	0,814	1,050	1,817	0,990	1,433	0,647
	2015	1,037	0,709	1,017	1,846	1,028	1,543	0,690

Источник: разработка автора по материалам [9; 15]

Рассчитанные коэффициенты эластичности концентрации указывают на разную степень отдачи производственных ресурсов в разных отраслях экономики. Как показывает табл. 2, в 2015 г. в строительстве и торговле на каждый процент производственных ресурсов приходилось 1,846 и 1,543 процентов валовой

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

добавленной стоимости соответственно. В то же время в сельском хозяйстве - лишь 0,709, транспорте – 0, 690.

В течение рассматриваемого периода наблюдается рост значений $К_{ЭК}$ в строительстве и сфере услуг, в то же время негативная тенденция обнаружена в сфере производства в целом, сельском хозяйстве и промышленности Республики Беларусь (рис. 1).

В ходе экономической оценки целесообразности концентрации важно не столько определить значение коэффициентов эластичности, сколько выявить направление их динамики.

Если значение $К_{ЭК}$ меньше единицы, концентрацию следует признать неэффективной. Лишь в том случае, когда $К_{ЭК}$ превышает единицу, можно говорить о наличии положительного эффекта масштаба производства. Формируя национальную экономическую политику, определяя приоритетные для развития отрасли и составляющие их виды экономической деятельности, можно ориентироваться на те из них, которые соответствуют условию $К_{ЭК} > 1$. Рис. 1 показывает, что на современном этапе таковыми являются строительство и торговля. К сожалению, сельское хозяйство характеризуется низкой эффективностью: коэффициент эластичности не только имеет значение ниже единицы, но и очевидна негативная динамика этого показателя на протяжении всего периода наблюдения.

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

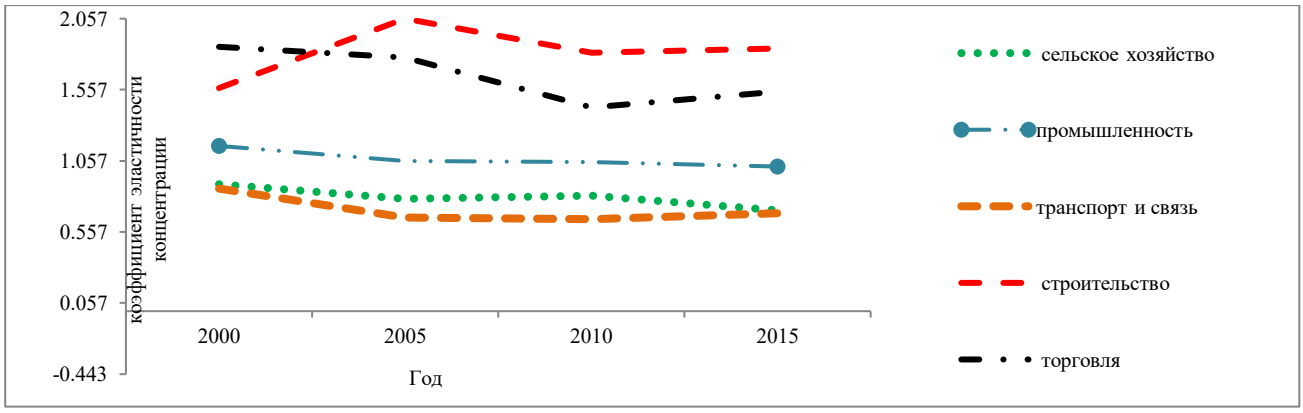

Рисунок 1. Динамика эластичности отраслевой концентрации в Республике Беларусь в 2000 -2015 гг.

Источник: разработка автора

Исследование доказывает, что эффективно производственные ресурсы могут использоваться в условиях сильной, средней или слабой концентрации производства. Например, в сельском хозяйстве Беларуси в 2015 г. было сосредоточено 9,7% трудовых ресурсов страны и 12,2% основных средств (табл.1). В тот же период в строительстве использовалось 7,7% трудовых и 2,7% основных ресурсов. Коэффициенты концентрации ресурсов соответственно составили 11,0% и 5,2% (табл. 1). Очевидно, что концентрация производственных ресурсов в сельском хозяйстве значительно выше, чем в строительстве. Однако проведенный анализ показал, что степень использования имеющихся ресурсов в условиях менее концентрированной отрасли (строительство) выше, чем в условиях более концентрированного производства (сельское хозяйство). Крупнейшая отрасль национальной экономики – промышленность - характеризуется постоянным эффектом масштаба производства (коэффициент эластичности близок к единице), что говорит о том, что рост производства (в денежном выражении) обеспечивается экстенсивными факторами, а не синергическим эффектом концентрации.

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

Практическая значимость предложенного метода заключается в том, он позволяет выявить те отрасли, в которых концентрация является низкоэффективной. Сегодня в Беларуси ими являются сельское хозяйство, транспорт и связь. В то же время использование коэффициента эластичности концентрации обнаруживает отрасли, концентрация производства в которых сопровождается большим экономическим эффектом. В Беларуси это строительство и торговля.

Расчет коэффициентов эластичности отраслевой концентрации, анализ их динамики формирует зоны особого внимания органов государственного управления, выявляя перспективные и бесперспективные отрасли, сужает круг решаемых задач, определяет вектор концентрации. С позиций комплексного и системного подхода анализ концентрации следует расширить, вовлекая в исследование межрегиональные пропорции. Ведь практической задачей управления является не только выбор наиболее перспективной для концентрации отрасли, но и определение регионов, где эффективность концентрации является наибольшей.

Концентрация – это форма организации производства, которая сама по себе показателем его эффективности не является, но может привести к оптимизации затрат и результатов. В связи с этим показатель эластичности концентрации, может рассматриваться как показатель эффективности концентрации. Показатель эластичности, принимая значение больше единицы, говорит о том, что каждый процент производственных ресурсов отрасли создает больше 1 процента продукции. Однако есть отрасли традиционно более материалоемкие, чем другие. Для нивелирования этого фактора при анализе отраслевой структуры производства

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

целесообразно объем производства оценивать по показателю валовой добавленной стоимости.

Давая оценку эффективности концентрации на основе показателей эластичности, необходимо не только, и даже не столько ориентироваться на размер коэффициента эластичности концентрации, сколько на его динамику. Если значение КЭК растет, укрупнение отраслей является экономически обоснованным. Усиление концентрации производства целесообразно до тех пор, пока значение КЭК растет. Следовательно, границы концентрации можно определить на основе расчета и анализа динамики показателя эластичности концентрации.

Выводы. В связи с тем, что действующая в настоящее время методология анализа концентрации производства не решает задачу четкого количественного мониторинга и обоснования размера концентрации производства, предложена новая система показателей для измерения ее уровня и анализа эффективности, которая включает коэффициент концентрации ресурсов и коэффициент эластичности концентрации.

Предлагаемый метод исследования, по мнению автора, дает общую характеристику концентрации производства в динамике, что имеет большое практическое значение, так как позволяет получить экономическое обоснование укрупнения отраслей в экономике Республики Беларусь. Изложенный выше способ оценки границ концентрации отражает влияние основных факторов, определяющих состояние концентрации производства: уровень концентрации основных средств и трудовых ресурсов.

Изложенная методика анализа концентрации производства наделяет органы государственного управления дополнительным инструментом регулирования экономики, указывает на необходимость создания благоприятных условий в

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

отрасли для новых предприятий либо для введения дополнительных экономических барьеров, может использоваться в целях более глубокого познания сущности такой сложной категории как концентрация производства, количественной оценки результативности концентрации и определения на этой основе ее экономически обоснованных границ.

Библиографический список

1. Адашкевич, С.П. Исследование методологии анализа межотраслевой концентрации производства в перерабатывающей промышленности Республики Беларусь / С.П. Адашкевич // Региональные проблемы преобразования экономики, Москва, / Ин-т проблем рынка РАН [и др.]; редкол.: Н.А. Петраков [и др.]. – М., 2012. – С. 23–25.

2. Адашкевич, С.П. Концентрация производства в системе взаимосвязанных категорий / С.П. Адашкевич // Сельское хозяйство – проблемы и перспективы: сб. науч. тр.: в 2 т. / Гродн. гос. аграр. ун-т; под ред. В.К. Пестиса. – Гродно, 2010. – Т. 1: Зоотехния. Экономика. – С. 298–306.

3. Бэрдшоў, Д. Эканоміка: дапам. для студэнтау / Д. Бэрдшоў; рэд. А. Церашкоў. – Мінск: Тэхналогія: Беларускі фонд Сораса, 1999. – Ч. 2: Макраэканоміка. – 527 с.

4. Гласова, С.А. Экономическая эффективность концентрации производства / С.А. Гласова, А.М. Бондаренко. – Харьков: Изд-во Харьк. гос. ун-та, 1990. – 32 с.

5. Гусаков, В.Г. Углубление специализации сельскохозяйственных организаций и концентрация сельскохозяйственного производства / В.Г. Гусаков, В.И. Бельский, З.М. Ильина // Основные направления совершенствования организации и ведения сельского хозяйства в контексте выполнения Государственной программы возрождения и развития села: науч. рекомендации / В.И. Гусаков [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова ; Ин-т экономики Нац. акад. наук Беларуси, Центр аграр. экономики. – Минск, 2007. – Гл. 3. – С. 38–46.

6. Золотогоров, В.Г. Экономика: энцикл. слов. / В.Г. Золотогоров. – Минск : Интерпрессервис ; Кн. дом, 2003. – 719 с.

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

7. Лемешевский, И.М. Микроэкономика: социально-экономический аспект : учеб. пособие / И.М. Лемешевский. – Минск : ФУАинформ, 2006. – 510 с.

8. Макмиллан, Ч. Японская промышленная система / Ч. Макмиллан ; пер. с англ. ; под общ. ред. О.С. Виханского. – М. : Прогресс, 1988. – 398 с.

9. Макроэкономика и окружающая среда / Показатели // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/. – Дата доступа: 15.05. 2017.

10. Маркс, К. Сочинения : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – 2-е изд. – **М.: Гос. из-во полит. лит., 1961. – Т. 24. – 657 с.**

11. Пиндайк, Р. Микроэкономика : сокр. пер. с англ. / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. – М. : Экономика : Дело, 1992. – 509 с.

12. Словарь современной экономической теории Макмиллана / общ. ред. Д.У. Пирса ; пер. с англ. А.Г. Пивоварова ; науч. ред. В.С. Автономов. – М.: Инфра-М, 1997. – 608 с.

13. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. – М. : Совет. энцикл., 1986. – 1600 с.

14. Статистика: показатели и методы анализа : справ. пособие / Н.Н. Бондаренко [и др.] ; под ред. М.М. Новикова. – Минск : Соврем. шк., 2005. – 628 с.

15. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2016 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/. – Дата доступа: 15.05. 2017.

16. Стратегия устойчивости развития АПК - продовольственная безопасность / В.Г. Гусаков [и др.]; Ин-т экономики НАН Беларуси, Центр аграр. экономики; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 514 с.

17. Фатеев, В.С. Изменения в теоретических взглядах на региональное развитие в методологии его государственного регулирования, используемой в различных странах / В.С. Фатеев // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы II Междунар. науч.-практ. конф., 19-20 мая 2009 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; ред. В.Н. Шимов. – Минск,

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

2009. − Т. 1. − С. 255−256.

18. Чепунова, С.Н. Оценка уровня структурной концентрации и результаты функционирования рынка : дис. …канд. экон. наук : 08.00.05 / С.Н. Чепунова. – Новосибирск, 2004. – 167 с.

19. Шапиро, С.Б. Холдинги в системе АПК Республики Беларусь: настоящее и будущее / С.Б. Шапиро, А.И. Спринчик // Проблемы упр. – 2007. – № 4. – С. 59–62.

20. Шпак, А.П. Развитие кооперации и интеграции в АПК Беларуси / А.П. Шпак // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (г. Горки, 22-24 апр. 2010 г.) / Белорус. гос. с.-х. акад. – Минск, 2010. – С. 313–315.

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

УДК 33

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чащин Е.А., Желонина Ю.А. Технологии бизнес-планирования разработки метода по снижению воздействия бокового ветра на подвижной состав при транспортировке сыпучего груза по железным дорогам

Technology business planning develop a method to reduce the impact of crosswinds on the rolling stock while transporting bulk freight by rail

Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чащин Е.А., Желонина Ю.А.

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., Zhelonina Y.A.

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: Проанализировано применение новых технологий в перевозочном процессе, что ведет к прогрессивным межотраслевым структурным сдвигам, эффективным преобразованиям и модернизации. Предложено варианты формирования групп вагонов по новой технологии укрытия сыпучих грузов для смежных сортировочных станций согласно с существующим планом формирования поездов. Определен экономический эффект от внедрения совместной гибкой технологии обработки поездов по предложенным вариантам. С помощью технологий бизнес-планирование, автором определены перспективы внедрения новой технологий укрытия сыпучих грузов.

Abstract: Analyzed the application of new technologies in the transportation process, leading to progressive intersectoral structural change, the effective transformation and modernization. The

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

proposed options for the formation of groups of cars with new technology shelter of bulk cargo for the adjacent marshalling yards in accordance with the existing plan of formation of trains. The economic effect from the introduction of flexible joint processing technology of trains on the proposed options. Through technology business planning, the author defines the perspectives of introduction of new technologies shelter bulk cargo.

Ключевые слова: бизнес-планирование, технологии. сыпуче грузы, сортировочная станция, экономическая эффективность.

Keywords: business planning, technology. bulk cargo, switchyard, economic efficiency.

Постановка проблемы. Разработка и внедрение технологий бизнес-планирования в железнодорожный комплекс осуществляется в рамках выполнения мероприятий относительно развития и реформирования, Концепция Государственной программы реформирования железнодорожного транспорта России [1] ставит перед железнодорожниками задачу более эффективного использования технических средств железнодорожного транспорта. В связи с этим возникает необходимость повышения эффективности работы современных технологий укрытия сыпучих грузов, выявлены проблемы воздействия бокового ветра при их транспортировке. Применение данной технологии позволит обеспечить целостность укрытия груза на всем протяжении маршрута при различной парусности, в том числе и при максимально возможной величине бокового ветра и позволит сократить время нахождения вагонов на сортировочных станциях, что представляет собой большой резерв ускорения перевозочного процесса.

Изложение основного материала. Технология бизнес-планирования по техническим разработкам обычно проходит в три стадии.

Первая стадия – подготовка к внедрению. Совместно с заказчиком или потребителем составляется план внедрения с указанием фронта внедрения, что определяется на основе сопоставления технико-экономических показателей

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

производства при существующих технологического процесса, оборудования, организации производства и с учетом их изменений или дополнений, рекомендованных исследованием[7]. Определяются отдельные и конечные сроки и последовательность внедрение за агрегатами, цехами, предприятиями; исполнители, распределение функций между ними; потом готовится документация, проводится испытание отдельных узлов и блоков, их монтаж, доводка, а также испытания и доводка агрегатов в лабораторных условиях.

Вторая стадия – собственно внедрение. В проведении конструкторских разработок – это монтаж конструкции и ее испытание на рабочем месте; изготовление опытных партий и их испытания; обучение персонала методам ее эксплуатации; передача потребителю систем учета, планирования и управления; оформление акта. В технологических разработках к стадии внедрения входит уточнение технологии на рабочем месте и корректировка технологической документации.

Третья стадия – завершение внедрения. В настоящее время проводится испытание внедренной конструкции (технологии, системы организации производства и т. д) в производственных условиях; устраняются обнаруженные во время испытания дефекты, конструкция доводится до надлежащих требований и показателей; происходит передача документации, оформление акта. Участие исследователя необходима на всех трех стадиях, потому что он лучше кого может найти способы устранения препятствий, которые порой возникают, внести необходимые уточнения и усовершенствования[8, 10].

Что касается разработки и внедрения новых технических средств в сферу железнодорожного предпринимательства, то в условиях жесткой конкуренции на

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

транспортном рынке все более остро встает проблема повышения качества транспортного обслуживания и конкурентоспособности железных дорог.

Как указано в [3], одним из критериев оценки качества перевозок, с точки зрения пользователей транспортными услугами, является прочность и скорость. Учитывая то, что лишь 30% времени оборота вагона приходится на движение, а почти 70% времени оборота вагон находится на технических и грузовых станциях, где большую часть времени составляет простой в ожидании выполнения технологических операций, возникает необходимость в совершенствовании технологии повышения эффективности работы современных конструкций по укрытию сыпучих грузов и разработку технологий бизнес-планирования по внедрению данной технологии на железных дорогах.

Рассмотрим двухуровневую структуру технологии бизнес-планирования.

На макроуровне оперативные решения принимает старший дорожный диспетчер, который принимает решения относительно формирования из имеющихся вагонов отдельной группы из сыпучих грузов и их размещение в составе поезда таким образом, чтобы достичь максимального сокращения простоя сформированной группы на следующей сортировочной станции.

На микроуровне оперативные решения принимает маневровый или станционный диспетчер сортировочной станции таким образом, чтобы обеспечить наиболее рациональную технологию целостности укрытия груза на всем протяжении маршрута при различной парусности, в том числе и при максимально возможной величине бокового ветра. Для осуществления технологии бизнес-планирования, на станциях необходимо обеспечить наличие информации относительно поступления поездов на станцию, внутренних процессов, которые происходят на станции, время прибытия поездов на станцию, начала выполнения

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

ими технологических операций, числа грузовых вагонов в составе грузового поезда, их назначение и расположение в составе поезда.

В рамках технологии бизнес-планирования, были выполнены расчеты расходов, связанных с разработкой метода по снижению воздействия бокового ветра на подвижной состав при транспортировке сыпучего груза по железным дорогам (таблицы 1, 2):

где W_1 – расходы, связанные с дополнительными операциями на предыдущий станции по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности;

W_2 – расходы, связанные с дополнительным использованием маневрового локомотива на предыдущей станции по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности;

W_3 – затраты на перемещение группы вагонов;

W_4 – расходы, связанные с обслуживанием группы вагонов.

W_5 – расходы, связанные с дополнительным использованием маневрового локомотива на следующей станции при обслуживании вагонов.

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 1.

Расходы, связанные с дополнительными операциями на предыдущий станции по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности

Число вагонов в составе отдельной группы, $m_{огв}$	Расходы, W_i, руб.					
	W_1	W_2	W_3	W_4	W_5	$\sum W$
3	2,77	4,09	45,64	4,53	4,25	61,28
5	4,62	6,82	76,06	7,55	7,08	102,13
7	6,47	9,55	106,48	10,58	9,92	143,00
9	8,32	12,28	136,91	13,60	12,75	183,86
11	10,17	15,01	167,33	16,62	15,58	224,71
13	12,02	17,73	197,75	19,64	18,42	265,56
15	13,87	20,46	228,18	22,66	21,25	306,42
17	15,71	23,19	258,60	25,68	24,09	347,27
19	17,56	25,92	289,02	28,71	26,92	388,13
21	19,41	28,65	319,45	31,73	29,75	428,99
23	21,26	31,38	349,87	34,75	32,59	469,85
25	23,11	34,10	380,30	37,77	35,42	510,70

Экономическая эффективность бизнес-планирования по внедрению разработки. Для новой усовершенствованной технологии по укрытию груза на всем

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

протяжении маршрута при различной парусности расчет экономической эффективности на прямые затраты по заработной плате [2, 3, 4] производится по формуле:

$$\Upsilon_a = \frac{D_a - C_a}{\mathrm{P}_\partial + A_1}$$

Υ_a - стоимость оплаты труда за проведение усовершенствования технологии по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности, включая основные и сопутствующие результаты.

Çã - неизменные по годам расчетного периода затраты на реализацию мероприятий по эксплуатации:

$$C_a = E_a + \left(P\sigma + Aı\right)E$$

где

E_a - годовые текущие затраты (эксплуатационные расходы) на усовершенствования технологии по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности (без учета амортизационных отчислений на реновацию;

E - единовременные затраты при использовании новой техники (в случае их распределения по времени они приводятся по фактору времени к расчетному году);

σ - коэффициент реновации основных фондов при использовании новой техники.

Разработанный метод бизнес - планирования относится к разряду экспресс метода, который только показывает на эффективность или неэффективность технологии по укрытию груза. Для принятия решения, все выявленные экспресс методом конструкции, проверяются более информативным методом

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

диагностирования. Тогда расходы на реализацию мероприятий будут проверяться по формуле:

$$D_a = N_a \square \quad \square \quad \square$$

где D_a - общее количество железобетонных опор контактной сети;

n - количество неисправных опор обнаруженных экспресс методом;

N - стоимость диагностирования одной опоры экспресс методом;

N_a - стоимость диагностирования одной опоры традиционными методами.

Определим стоимость работ по усовершенствованию технологии по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности методом диагностирования. На ранних стадиях разработки и проектирования новой техники, когда отсутствует отчетная или нормативная информация, при определении экономического эффекта принимаются расчетные цены, в состав которых включаются расходы на разработку и изготовление новой технологии.

Годовые текущие затраты (эксплуатационные расходы) сведены в таблице 2.

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

Годовые текущие затраты

№ п/п	Расходы	Стоимость.рубл.
1.	Потребленная электроэнергия	45757
2.	Эксплуатационные материалы	110365
3.	Техническое обслуживание	123878
Итого		280000

Расчет по формулам и данным таблиц показал, что экономический эффект технологии по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности на сортировочной станции - составляет 280000 рублей.

Во время внедрения технологии бизнес-планирования разработки метода по снижению воздействия бокового ветра на подвижной состав при транспортировке сыпучего груза по железным дорогам, участие исследователя необходима и на стадии перехода к массовому или серийному производству, потому что только здесь может быть практически проверена эффективность предложенной методики и отработаны необходимые коррективы [9].

И в составлении плана внедрения, и при его выполнении наибольшие трудности возникают в тех случаях, когда исследования проводят не для определенного вагона, а рассчитывая на весь подвижный состав. Например, исследователи, разрабатывающие проекты комплексной механизации, автоматизации, реконструкции, нестандартного оборудования на железной дороге, должны быть готовы к того, что в процессе внедрения они столкнутся со

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

значительными трудностями из-за участия в нем многих организаций, порой даже разных отраслей.

В плане работы должна быть предусмотрена следующая проверка внедренного исследования, которая проводится по окончании определенного срока. Этот срок не должен быть слишком коротким, потому что делать выводы об их полезности можно только после их полного освоения, а негативные последствия могут проявиться лишь впоследствии.

Предметом такой проверки является достижение запроектированных показателей: мощности, качества, себестоимости, сроков освоения и тому подобное; выявление сильных и слабых сторон внедренной техники и технологии; анализ причин выявленных недостатков; определение рентабельности внедрение.

Результатом проверки может стать внесение в работу корректив и их отражение в документации (инструкциях, технологических картах, формах учета и тому подобное). Внося изменения и дополнения, как и во время выполнения основной работы, нужно позаботиться не только об их научно-техническую, но и экономическую целесообразность.

Таким образом, внедрение гибкой технологии обработки поездов на сортировочной станции является целесообразным.

Выводы. Предложенный бизнес-план, предусматривающий использование технологии по укрытию груза на всем протяжении маршрута при различной парусности на сортировочной станции, позволит ускорить процесс обработки вагонов на следующей сортировочной станции. Внедрение совместной гибкой технологии обработки поездов между этими станциями позволит сократить эксплуатационные расходы, даст значительный годовой эффект и положительно повлияет на загруженность основных устройств станции.

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

Библиографический список

1. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. № 877-р)

2. Быков Б.В. Конструкция и техническое обслуживание грузовых вагонов. – М.: Желдориздат «Трансинфо», 2006. – 125 с.

3.Берестов И.В., Щурова Е.С. Ресурсосбережение в подсистеме расформирования – резерв повышения эффективности работы сортировочной станции // Информационно-управляющие системы на железнодорожном транспорте. – 2015 – №1. – С.34-37.

4. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А., Филин С.А., Кузнецов Б.Т., Сидорова В.Н., Шкляев А.Е., Фатьянова И.Р., Панарина С.Ю. Учебник / Москва, 2014. Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс (1-е изд.) МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ. Арутюнов Ю., Архипов И., Барыкин А. Предпринимательство. 2006. № 6. С. 137-139.

5. Железнодорожный транспорт. Энциклопедия / Главный редактор Н.С. Конарев. – М.: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 1995. – 559 с.

6. О ПРОГНОЗИРОВАНИИ СОЗДАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ. Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Дробязко А.А., Глинских В.А., Зотова В.Б., Рудой А.А., Чащин Е.А. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2017. № 5-1. С. 105-110.

7. Необходимость разработки технологии бизнес-планирования инновационных проектов. Журнал “Экономические исследования и разработки”».

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

Арутюнов Ю. А.,Архипов И.П., Глинских В.А., Рудой А.А., Чащин Е.А. 2017. - №7. С. 63-79.

8. СНИЖЕНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ БОКОВОГО ВЕТРА НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКЕ СЫПУЧЕГО ГРУЗА ПО ЖЕЛЕЗНЫМ ДОРОГАМ. Арутюнов Ю.А., Желонина Ю.С., Овечников Е.К., Чащин Е.А Молодой ученый. 2017. № 25 (159). С. 55-58.

9. ПОНИЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. Арутюнов Ю.А., Архипов И.П., Дробязко А.А., Глинских В.А., Зотова В.Б., Рудой А.А., Чащин Е.А. Экономические исследования и разработки. 2017. № 5. С. 119-128.

10. Технические условия размещения и крепления грузов в вагонах и контейнерах. – М.: Юридическая фирма «Юртранс», 2003. – 544 с.

11. Шаповал Г.В. Обеспечение ресурсосбережения путем совершенствования технологии работы сортировочных станций: Автореф. дис. ...канд-та техн. наук: 05.22.20 – Харьков, 2007. – 20с.

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

УДК 33

Еремеев Д.В., Шабоха А.В. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на деятельность предприятий гостиничного бизнеса

Economic and financial factors of the outwardly-internal environment influencing of activity of the enterprises of hotel business

Еремеев Д.В., Шабоха А.В.
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»
Eremeev D.V., Shabokha A.V.
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Аннотация: В статье рассмотрены особенности внешней и внутренней среды предприятий гостиничного бизнеса. Выделены особенности основных финансово-экономических факторов, влияющих на деятельность предприятий гостиничного бизнеса. Авторами определено, что исследование внешней среды является инструментом, позволяющим выявить как возможные угрозы, так и пути развития. Исследование внешней среды дает возможность компании своевременно прогнозировать возникновение возможностей и угроз, разработать план действий на случаи возникновения чрезвычайных обстоятельств, сформулировать стратегию, которая позволит компании достичь целей и превратить существующие угрозы в перспективные возможности.

Abstract: In the article features of external and internal environment of the enterprises of hotel business are considered. The peculiarities of the main financial and economic factors affecting the activity of the hotel business enterprises are singled out. The authors determined that the study of the external environment is a tool to identify both possible threats and ways of development. The study of the external environment enables the company to predict the emergence of opportunities and threats in a timely manner, develop an action plan for emergencies, formulate a strategy that will allow the company to achieve its goals and turn existing threats into promising opportunities.

Ключевые слова: гостиница, гостиничный бизнес, внешние факторы, внутренние факторы, конкурентоспособность.

Keywords: hotel, hotel business, external factors, internal factors, competitiveness.

Современная среда, в которой функционируют компании гостиничного бизнеса, характеризуется исключительно высокой степенью неопределенности, динамизма и сложности. Способность компаний адаптироваться к изменениям –

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

главное условие их эффективной работы. Более того, в подавляющем числе случаев – это условие их развития и выживания. Для того чтобы выбрать стратегию поведения и ее реализовать, менеджмент организации должно иметь достаточно информации о внутренней среде компании, ее возможностях и перспективах развития, а также иметь четкое представление о внешней среде, трендах ее развития и положении занимаемом в ней данной организацией. Опираясь на мнение Балаева А. [1,с.35], можно сказать, что внутренняя среда и внешнее окружение исследуются менеджерами главным образом для того, чтобы выявить те возможности и угрозы, которые компания должна учитывать при реализации своих целей и задач.

В зависимости от направленности воздействия все факторы подразделяются на внешние и внутренние и оказывают прямое влияние на экономическую и социальную эффективность хозяйственной деятельности [2,с.90].

Содержание внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность гостиницы и учитывающих специфику отрасли индустрии гостеприимства, представлены на рисунке 1.

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

Рисунок 1. Внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на функционирование компаний гостиничного бизнеса

Внутренние факторы, выступая ситуационными переменными внутри компании, оказывают значимое влияние на результативность деятельности компании. Так как компании представляют собой социальные системы, то внутренние факторы выступают следствием управленческих решений. При этом, как показывает практика, далеко не все внутренние факторы могут контролироваться руководством. Как правило, внутренний фактор – это нечто «данное», что менеджер должен преодолеть своими решениями [4,с.85]. Механизм управления ориентирован на достижение эффективного взаимодействия всех

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

функциональных сфер и уровней управления для достижения оптимального результата.

В зависимости от особенностей воздействия, внешние факторы можно классифицировать на факторы микро и макро среды. Содержание внешних переменных, оказывающих влияние на функционирование гостиниц и учитывающих специфику отрасли гостеприимства, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Внешние факторы, оказывающие влияние на функционирование гостиниц

Факторы	Характеристика
Макроэкономические факторы, влияющие на конкурентоспособность гостиниц	
1. Экономическая политика государства	Значения основных макроэкономических показателей (уровень безработицы, ВНП, темпы инфляции, реальные доходы граждан, бюджетные показатели); стратегия развития страны; доля частной собственности; наличие трудовых и сырьевых ресурсов; показатели системы налогообложения; размеры доходов населения и их структура и распределение; степень развития финансовой системы; структура рынка услуг гостеприимства.
2. Политическая ситуация в стране	Стабильность политической системы; криминогенная ситуация; уровень развития демократии; степень свободы СМИ; деятельность органов власти и степень их вмешательства.
3. Правовая сфера	Нормативные акты регулирующие гостиничный бизнес (в сфере налогообложения, развития предпринимательства, туризма); программы развития регионов; эффективность работы надзорных органов за соблюдением законодательства; преемственность правовых норм по горизонтали и вертикали.
5. Социальная и культурная политика государства	Уровень прироста продолжительности жизни; уровень жизни граждан; смертность и рождаемость граждан; структура общества по полу, образованию, возрасту, составу семьи, уровню дохода; плотность населения страны; удельный вес рабочих, служащих, учащихся, пенсионеров иных категорий граждан; миграция; сельское и городское население; длительность отпуска, обеспеченность культурными объектами (библиотеками, театрами, спортивными сооружениями и пр.); отношение населения к окружающему миру; тренды развития культурных ценностей; традиции лечения и отдыха.

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

Факторы	Характеристика
4. Международная ситуация	Международные саммиты, кинофестивали, выставки и иные мероприятия; военные конфликты; степень интеграции страны в мировое хозяйство; доступность рекреационных и иных технологий.
6. Природные и климатические ресурсы	Природные ресурсы; рекреационные ресурсы; особенности климатического фактора страны; дефицитность данных ресурсов по отдельным регионам страны.
Отраслевые факторы, влияющие на конкурентоспособность гостиниц	
1. Конкуренты	Виды, качество, цена услуг у конкурентов; имидж, реклама, уровень сервиса; организационный и технический уровень производства главных конкурентов; финансовое состояние конкурентов; рыночная стратегия, цели и задачи главных конкурентов; доля рынка; клиенты; внешняя политика; диверсификация деятельности; научная и исследовательская деятельность; маркетинговая деятельность; производственная база.
2. Поставщики услуг и товаров	Условия оплаты и цены; постоянство; скорость и форма доставки; размер партии; качество ресурсов.
3. Клиенты	Ключевые клиенты; основные потребители, структура клиентов по полу, образованию, возрасту, доходу, составу семьи; приверженность к определенному отелю; методы покупки; психографические признаки; основные мотивы при выборе услуг отеля; желаемый уровень сервиса.
4. Посредники (брокеры гостиничных услуг)	Стратегия и структура посредников; постоянство и надежность посредников; условия сотрудничества; организация маркетинга в низкий и высокий сезон; мероприятия по развитию отношений с контактной аудиторией; контакты с агентствами (консалтинговые, рекламные компании); связи с кредитными и финансовыми учреждениями.
5. Контактная аудитория	Отношение к отелю деловых кругов, СМИ, муниципальных и государственных учреждений, общественных организаций, местного сообщества и др.
6. Альянсы, союзы и ассоциации	Совместная маркетинговая деятельность, консалтинг формирование нормативно-правового регулирования в отрасли.

Исследование внешней среды выступает инструментом, посредством которого авторы стратегии осуществляют контроль внешних, по отношению к компании, факторов с целью предвидеть возможные угрозы и вновь открывшиеся возможности. Исследование внешней среды дает возможность компании

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

своевременно прогнозировать возникновение возможностей и угроз, разработать план действий на случаи возникновения чрезвычайных обстоятельств, сформулировать стратегию, которая позволит компании достичь целей и превратить существующие угрозы в перспективные возможности.

По нашему мнению, наибольшее воздействие на функционирование гостиниц оказывают экономические факторы. Мало того, чтобы знать, сколько у компании потенциальных клиентов, гораздо важнее определить, какие услуги они захотят купить. На платежеспособный спрос граждан влияет множество факторов, среди которых уровень развития экономики страны, размер оплаты труда, уровень инфляции и безработицы. Следует учитывать высокую степень зависимости спроса на гостиничные услуги от уровня дохода. Усредненные данные свидетельствуют о том, что граждане вынуждены тратить только лишь на приобретение продуктов питания до 70 процентов своих доходов. Сложившаяся в настоящее время ситуация негативно влияет на развитие гостиничной индустрии. Помимо уровня дохода, на спрос существенно влияют темпы инфляции, курсы валют, уровень занятости и др. Каждый из перечисленных факторов может представлять угрозу, но в то же время и открывать новые возможности развития для компании.

Группа факторов социального поведения включает факторы меняющихся отношений в обществе, нравы и ожидания общества (к примеру, отношение к роли женщин, роли предпринимательства, меньшинств (национальных, сексуальных) в обществе, общественных движений).

Исследование демографических факторов внешней среды также играет важную роль при анализе потенциала гостиницы, поэтому менеджер должен анализировать вопросы, касающиеся численности населения, размещения его по отдельным странам и регионам, возрастной структуры с выделением

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

трудоспособного населения, учащихся и пенсионеров. Так рынок туризма людей пожилого возраста является в настоящее время самым быстрорастущим.

Природные и климатические факторы не могут не оказывать влияние на состояние гостиничного бизнеса, тем более что отдельные аспекты разумного использования рекреационных и природных ресурсов, защиты окружающей среды приобретают статус глобальных. Помимо этого, природно-климатические факторы (топография, климат, фауна и флора) – ключевой элемент мотивации клиентов к путешествию и привлечения гостей в ту или иную страну или регион.

На основе исследования литературных источников следует утверждать, что гостиничное предприятие не может влиять на факторы макроэкономического уровня (может только подстроить свою работу под воздействие данных факторов) при создании конкурентных преимуществ, следовательно, наибольшее значение в развитии конкурентоспособности гостиниц играют факторы микросреды (отраслевые) и факторы внутренней среды гостиничного предприятия [9,с.123]. Рассмотрим влияние факторов микросреды на конкурентоспособность гостиничного предприятия.

1. Поведение покупателей. Для реализации стратегии, направленной на формирование лояльных клиентов, менеджменту гостиничного предприятия необходимо постоянно осуществлять анализ рынка, а также всей микросреды, в частности: потребительских ожиданий, перспектив гостиничного предприятия по созданию и продвижению услуг гостеприимства, соответствующим запросам потребителей. Также важно осуществлять оперативное и стратегическое планирование работы с целью обеспечения эффективной работы гостиничного предприятия.

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

Любой из потенциальных клиентов гостиничного предприятия имеет свои особые требования к качеству, уровню и набору предлагаемых гостиницей услуг, при этом ни одно гостиничное предприятие не в силах угадать и удовлетворить весь спектр этих требований в полном масштабе. Следовательно, при разработке стратегии обслуживания гостей отелю следует сосредоточиться на отдельном или нескольких сегментах потребителей и на разработке предложения дополнительных и основных услуг, исходя из предпочтений данного сегмента.

Для индустрии гостеприимства особенно важно, чтобы функционирование отеля было сконцентрировано на определенном сегменте потребителей [3,с.167]. Сегментация дает возможность гостинице предлагать гостям услуги, предназначенные для данных сегментов и, следовательно, учесть все запросы этого потребительского сегмента, укреплять репутацию гостиничного предприятия, проводить адресную рекламу. Количество сегментов, на которых специализируется гостиничное предприятие, зависит от уровня ее вместимости, квалификации работников, оснащенности здания. У каждой компании гостинично-туристического комплекса свой контингент потребителей [6,с.45].

2. Деятельность конкурентов. Исследование конкурентов должно начинаться со сбора данных по гостиничным предприятиям, находящимся в территориальной близости, имеющих аналогичную звездность и сходный перечень услуг [8,с.56]. В процессе этого изучения проводится мониторинг отдельных аспектов деятельности отелей – конкурентов, в частности:

- анализ и систематизация потенциальных и реальных возможных услуг, связанных с конкурентами [7,с.25].

- определение перечня основных конкурентов на рынке данной территории и их потенциальных перспектив [7,с.113].

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

- анализ и выявление всех имеющихся данных о производственной, хозяйственной, маркетинговой, финансовой и прочих видов деятельности конкурентов;

- постоянное изучение всех новых услуг и предложений, появляющихся в отрасли [8,с.25].

Представленный перечень мер не является исчерпывающим, он может изменяться в зависимости от ситуации, специфики гостиничного предприятия и его перспектив. К сожалению, на практике выявить всех конкурентов отдельного гостиничного предприятия очень сложно, поэтому важно выделить именно те гостиничного предприятия, которые сходны по главным аспектам деятельности.

3. Политика, осуществляемая поставщиками. К поставщикам услуг гостеприимства относятся маркетинговые посредники, занимающиеся исследованиями рынка, рекламой услуг гостиниц, продвижением этих услуг на рынок и продажей этих услуг.

Эксперты считают, что самыми эффективными на сегодняшний день являются следующие каналы продажи услуг гостеприимства:

- корпоративные агентства, продающие номерной фонд гостиничного предприятия за определенную комиссию;

- туроператоры и турагентства;

- call – центры компаний, осуществляющие обработку заявок от туристов и передающие заявки в службы бронирования отелей;

- глобальные системы для резервирования (к примеру Galileo, Amadeus) или гостиничные брокеры (к примеру Booking.com).

В целом, подводя итог, можно сказать, что выбор пути развития организаций гостиничной индустрии диктуются не столько внутренними процессами в отрасли,

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

сколько рядом внешних причин, следовательно ключевым фактором достижения успеха выступает способность к пониманию потребностей рынка и адаптации к ним.

Выделение факторов на внешние и внутренние обусловлено тем, что внутренняя среда организации – это та часть общей среды, которая находится в рамках организации и оказывает постоянное и непосредственное воздействие на функционирование организации. Факторы внешней среды обусловлены долговременными тенденциями и не связаны волевыми решениями конкретного субъекта.

Внутренними являются факторы, воздействующие на отдельную гостиницу или в целом на индустрию.

Внешними считаются такие факторы, как политическая ситуация в конкретном регионе и мире (характеризующая степень стабильности в обществе), демографическая ситуация (рост населения, миграция), экономическое состояние (уровень жизни граждан), уровень развития технологий, психографический фактор. Влияет на современную гостиничную индустрию и формирование современных научных концепций развития гостиничных предприятий. Среди способов развития современных гостиниц можно выделить, прежде всего, такую концепцию развития, как расширение. Причем расширение может быть географическим и горизонтальным. Географическое расширение представляет собой стратегию, при которой гостиничное предприятие создает свои дочерние предприятия в различных регионах страны и мира. Как правило, это реализуется следующим образом: сначала отель эффективно развивается в отдельном регионе страны, затем выходит на национальный уровень, а затем и на рынок иностранных государств. Развитие гостиничных организаций посредством горизонтального расширения

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

осуществляется путем расширения сферы своих интересов на смежные виды деятельности (питание, транспорт, досуг и т.п.).

Многие компании добиваются роста доли рынка путем классификации своих продуктов (по типу, ценовым сегментам, структуре услуг и т.п.).

Библиографический список

1. Балаева А. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 3. – С. 23-29.

2. Барчуков И.С. Индустрия размещения и гостиничный бизнес: учебник / Л.В. Баумгартен, И.С. Барчуков [и др.]. - М.: КноРусс, 2013. – 168 с.

3. Березин А.А. Модель организационного и экономического механизма повышения конкурентоспособности организации // Вестник Академии предпринимательства при Правительстве г. Москвы. – 2013.-№ 2. – с. 90-93.

4. Дудникова, А.В. Развитие методологического инструментария по оценке бизнес-мооделей компаний [Текст] / А.В. Дудникова // Экономика РФ в 21 веке: сборник научных трудов. - Томск: ТПУ. - 2014. - С. 167-173.

5. Зайцева Н.А. Управление кадрами в гостиницах: учебное пособие / Н.А. Зайцева. – М.: Форум, 2013. – 416 с.

6. Ильина Е.Н. Основы туристской деятельности. – М.: Норма, 2016. – 412 с.

7. Кабушкин Н.И. Менеджмент ресторанов и гостиниц: учебник / под ред. Н.И. Кабушкина. - М.: КноРусс, 2013. – 416 с.

8. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме: Современный опыт управления. – М.: Перспектива, 2016. – 389 с.

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

9. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: маркетинг, стратегия, интернационализация: учебное пособие / под ред. А.Я Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 301 с.

10. Малых Н.И. Экономика гостиничных предприятий: учебное пособие / Н.Г. Можаева, Н.И. Малых. – М.: Форум, 2013. – 320 с.

11. Молоток Е. Принципы маркетингового исследования рыночной конкуренции // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/read/m3/

12. Предводителева М.Д. Подходы к управлению качеством услуг: фокус на потребителя // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 2. – С. 90-101.

13. Туватова В.Е. Повышение эффективности маркетинговой деятельности в гостиничном бизнесе// Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 1. – С. 92-98.

14. Удалова И.Б. Менеджмент в туриндустрии: учебное пособие / Н.М. Удалова, И.Б. Удалова [и др.]. - М.: ИТК Дашков и К, 2013. – 256 с.

15. Экономика и организация международного туризма / Под ред. Л.Ф. Ходоркова. – М.: Высшая школа, 2015. – 312 с.

16. Яковлев Г. А. Экономика и статистика туризма. – М.: Проспект, 2013. – 227 с.

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

УДК 336.64

Костенко О.В., Васильева А.М. Организации потребительской кооперации системы Центросоюза России: состояние, проблемы и перспективы развития

Russian Centro Soyuz co-operative organizations: state, problems and development prospects

Костенко Ольга Владимировна, Васильева Анастасия Михайловна
1. Заведующий кафедрой денег, кредита и финансов
2. Магистрант экономического факультета

ФГБОУ ВО Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

Kostenko Olga Vladimirovna, Vasilieva Anastasia Mikhailovna
1. Head of department of money, credit and finance
2. Master of Economic Faculty

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Vyatka state agricultural academy»
Kirov, Russia

Аннотация: Экономико-статистический анализ состояния потребительской кооперации показал, что происходит существенное сокращение масштабов деятельности в системе Центросоюза. Продолжается снижение его доли на российских отраслевых рынках. Почти по всем видам деятельности доля Центросоюза по состоянию на 2015 год не превышает 1% рынка (розничная торговля, закупки картофеля и овощей, производство колбасных и кондитерских изделий, общественное питание). Чуть больше доля закупок мяса (3%), молока (1,6%) и производство хлебобулочных изделий (3%). При этом в 1990 г. треть хлеба в России выпекалась на предприятиях потребительской кооперации. Организациям потребительской кооперации не удается обновлять основной капитал организаций и в необходимых объемах увеличивать оборотный капитал. Результатом является отставание от конкурентов по многим позициям: в технологиях, обновлении ассортимента, в маркетинге и т.д.

Abstract: Economic and statistical analysis of Russian Centro Soyuz co-operative organizations showed that the scope of activities is decreasing significant. Its share in Russian industrial markets is declining to continue. Almost for all types of activities, the share of the Centro Soyuz does not exceed 1% of the market (retail trade, purchases of potatoes and vegetables, sausage and confectionery production, public catering) as of 2015. The share of the Centro Soyuz is slightly more significant purchases of meat (3%), milk (1.6%) and bakery products (3%). At the same time, by 1990 a third of the bread in Russia was baked at co-operative organizations. Currently co-operative organizations cannot update the fixed capital of organizations and cannot increase working capital in necessary volumes. The result is a backlog from competitors in many positions: in technologies, updating of assortment, in marketing, etc.

Ключевые слова: потребительская кооперация, Центросоюз, экономический анализ,

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

тенденции развития потребительской кооперации.

Keywords: consumer cooperation, Russian Centro Soyuz co-operative organizations, economic analysis, development trends of co-operative organizations.

В настоящее время кооперативное движение в мире, по данным О. Елютина [1], объединяет около 700 миллионов кооператоров. Его центром является Международный кооперативный союз (International Co-operative Alliance), в который входят 192 национальных кооперативных союза из 76 стран. Первые кооперативные предприятия были основаны в Англии в самом начале XIX века. В России точкой отсчета считается создание в 1831 году декабристами в Читинском остроге «Большой артели» [2]. Данный факт официально признан Международным кооперативным союзом как начало кооперативного движения в России. С тех пор кооперация в нашей стране прошла большой исторический путь.

Первые годы либеральных реформ тяжело отразились на российской кооперации. Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности» [3] от 1990 года «забыл» организационно-правовую форму кооператива. Более того, Указ Президента «О коммерциализации деятельности предприятий потребительской кооперации в РФ» [4] от 1992 года предписывал реорганизовать предприятия системы потребительской кооперации, путем выделения из состава потребительских обществ магазинов, столовых, кафе, ресторанов, заготовительных пунктов (с предоставлением им права юридического лица). Была поставлена задача преодолеть монопольное положение потребительской кооперации в торговом обслуживании сельского населения. Это привело к серьезным сокращениям в системе потребительской кооперации, которое продолжается до сих пор.

К сожалению, статистика показывает устойчивую тенденцию по дальнейшему сокращению числа пайщиков, потребительских обществ и их союзов

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 1). Оптимизма придает лишь тот факт, что существенно расчет число территорий, обслуживаемых потребительской кооперацией. Здесь и далее нами были использованы официальные статистические издания Центросоюза России «Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации» за 2011-2015 годы. [5].

Таблица 1

Организационная структура потребительской кооперации Центросоюза Российской Федерации

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Численность пайщиков, тыс.	3 587	3 114	2 641	2 469	2 319	65
Потребительские общества	2 721	2 710	2 699	2 459	2 339	86
Районные и окружные потребительские союзы	151	141	131	121	120	80
Число районов, где работают потребительские общества	1 313	1 320	1 332	1 705	1 659	126

В соответствии с историческими традициями, экономической политикой государства, а также законодательством о потребительской кооперации [6] ее основными задачами являются:

- создание и развитие организаций торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами;
- закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственных продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственно-технического сырья с последующей их переработкой и реализацией;
- производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с

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

последующей их реализацией через организации розничной торговли;

- оказание членам потребительских обществ производственных и бытовых услуг;
- пропаганда кооперативных идей, основанных на международных принципах кооперации, доведение их до каждого пайщика всех потребительских обществ, в том числе через средства массовой информации.

Цель исследования – оценить состояние, проблемы и перспективы развития организаций потребительской кооперации системы Центросоюза, в целях последующей разработки рекомендаций по выходу из состояния спада, в том числе в направлении совершенствования финансовой стратегии организаций потребительской кооперации.

Материал и методы исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужили общенаучные подходы (системный подход, диалектический, абстрактно-логический методы), экономико-статистический метод. В качестве источников эмпирической базы использовались данные Федеральной службы государственной статистики, отчетные данные Центросоюза Российской Федерации.

Результаты и их обсуждение. Потребительская кооперация системы Центросоюза выполняет в российском обществе как экономические, так социальные задачи. По юридической форме в ее состав входят некоммерческие организации, каковыми являются потребительские общества и их союзы. Фактически потребительская кооперация занимается предпринимательской деятельностью (такое право предоставлено законодательством). Структура видов деятельности потребительской кооперации представлена в таблице 2.

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

Структура видов деятельности потребительской кооперации Центросоюза РФ, оборот в % к итогу

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. +, - к 2011 г.
Розничная торговля	69,4	69,4	67,2	65,6	63,9	-5,5
в том числе:						
продовольственные товары	52,4	52,5	50,9	60,3	49,6	-2,8
непродовольственные товары	17,0	16,9	16,3	5,3	14,3	-2,7
Закупка сельскохозяйственной продукции и сырья	9,3	9,4	9,4	9,9	10,1	0,8
Промышленная продукция	8,6	8,2	8,3	8,6	9,4	0,8
Общественное питание	6,0	6,2	6,2	6,3	6,2	0,2
Оптовая торговля	4,5	4,5	4,2	4,6	5,1	0,6
Платные услуги	2,1	2,1	1,9	2,0	2,1	-
Другие виды	0,1	0,2	2,8	3,0	3,2	3,1
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	х

Анализ показывает, что преобладающим видом деятельности является розничная торговля (при этом три четверти приходится на продовольственные товары), далее по убыванию удельного веса следуют закупка сельскохозяйственной продукции и сырья, промышленная продукция и общественное питание. Абсолютные размеры оборота потребительской кооперации по видам деятельности представлены в таблице 3.

Таблица 3

Оборот по видам деятельности потребительской кооперации Центросоюза РФ,

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

млрд руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Розничная торговля	166,2	171,2	173,9	159,6	148,1	89,1
Закупка сельскохозяйственной продукции и сырья	22,8	23,1	24,3	24,0	23,5	103,1
Промышленная продукция	20,5	20,3	21,5	20,9	21,8	106,3
Общественное питание	14,4	15,2	16,0	14,4	14,3	99,3
Оптовая торговля	10,9	11,2	10,9	11,2	11,8	108,3
Платные услуги	4,4	4,9	4,9	4,9	4,9	111,4
Другие виды	0,2	0,5	7,2	7,3	7,4	3700,0
Итого	239,4	246,4	258,7	242,3	231,8	96,8

Т.Н. Катаева, Д.С. Горшкова и Е.А. Шамин [7] с сожалением отмечают, что за последние годы объемы деятельности потребительской кооперации заметно снижаются. Статистические данные свидетельствуют, что снижение идет по всем основным видам, особенно если исключить из показателей инфляционный рост цен. Данная тенденция связана, в том числе, с сокращением числа магазинов розничной торговли (таблица 4).

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 4

Количество предприятий розничной торговли в потребительских обществах Центросоюза РФ по состоянию на 01.01.2016

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2010 г.
Всего розничных магазинов	46 211	43 596	42 401	41 206	37 203	77,9
в том числе:						
действующие	36 636	34 594	33 055	31 517	27 649	73,7
сдано в аренду	4 296	4 030	4 212	4 394	4 257	96,1
закрыто	5 279	4 972	5 133	5 295	5 267	91,2

Так, количество действующих розничных магазинов за период 2011-2015гг. уменьшилось более чем на четверть. Десятая часть магазинов сдается в аренду, еще больше закрывается.

Н.М. Плиева и А.В. Ткач [8] также констатируют ухудшение работы потребительской кооперации Центросоюза, в том числе в розничной торговле. Они подчеркивают, что данный вопрос имеет острое социальное значение и приводят данные о том, что например в 2014 г. из всего оборота розничной торговли в системе Центросоюза 71% приходилось на сельскую местность.

Спад в розничной торговле системы Центросоюза подтверждается и сравнением с данными о розничной торговле в целом по России [9] (таблица 5).

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 5

Доля розничного товарооборота системы Центросоюза РФ в обороте розничной торговли России

Оборот розничный торговли	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Розничная торговля, всего						
Российская Федерация, млрд руб.	19 104,3	21 394,5	23 685,9	26 356,2	27 526,8	144,0
Организации потребительской кооперации Центросоюза, млрд руб.	166,2	171,2	173,9	159,6	148,1	89,1
Доля потребительской кооперации, %	0,87	0,80	0,73	0,61	0,54	х
Розничная торговля продовольственными товарами, всего						
Российская Федерация, млрд руб.	9 104,3	9 961,4	11 143,0	12 380,8	13 412,2	147,3
Организации потребительской кооперации Центросоюза, млрд руб.	125,4	129,4	131,7	146,1	115,0	91,7
Доля потребительской кооперации, %	1,37	1,30	1,18	1,18	0,85	х

Если в целом по стране оборот вырос на 44%, то в Центросоюзе произошло сокращение на 9%. В результате доля розничной торговли потребительской кооперации продолжила снижаться (за 2011-2015 гг. она сократилась с 0,87% до 0,54%). Падение по группе продовольственных товаров было несколько меньшим, но тоже привело к сокращению доли потребкооперации примерно в тех же пропорциях (с 1,37% до 0,85%).

Второй по значимости вид деятельности потребкооперации Центросоюза – закупка сельскохозяйственной продукции и сырья. Как считают А.В. Ткач и Е.И. Балалова [10], закупки сельскохозяйственной продукции, и прежде всего молока и мяса у личных подсобных хозяйств, имеют важное значение в решении задач

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

продовольственного обеспечения страны и повышения уровня продовольственной безопасности. Данное направление признано Центросоюзом России приоритетным. Характеристика материально-технической базы закупок показана в таблице 6.

Таблица 6

Материально-техническая база Центросоюза РФ в сфере закупок сельскохозяйственной продукции и сырья, на конец 2015 г.

Показатели	Единиц
Магазины – приемно-заготовительные пункты	9 620
Специализированные приемно-заготовительные пункты	640
Квасильно-засолочные пункты	49
Дошники, чаны	168
Грибоварочные пункты	14
Сушилки лекарственно-технического сырья	189
Овощекартофелехранилища	285
Холодильники	537
Скотовозы	40
Скотоубойные пункты	92
Молоковозы	106
Пункты по приему молока	997
Охладители молока	70

Тем не менее, по ряду причин объёмы закупок сельскохозяйственной продукции в системе потребительской кооперации устойчиво сокращаются (таблица 7). Анализ статистических данные объективно показывает, что объемы закупок сельскохозяйственной продукции в системе потребительской кооперации, во-первых, составляют очень малую долю по отношению к производству продукции в стране. Для сравнения нами был взят показатель производства в хозяйствах населения, без сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйства. И даже в этом случае оказывается, что потребкооперация

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

заготавливает лишь 3% мяса, примерно 1,5% молока и менее 1% картофеля и овощей.

Таблица 7

Анализ закупок сельскохозяйственной продукции потребительской кооперацией Центросоюза РФ, тыс. т

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Закупки потребительской кооперацией Центросоюза РФ, тыс. т						
Мясо	79,3	79,9	77,8	69,5	64,7	82,6
Молоко	222,4	237,2	258,0	251,2	221,9	99,8
Картофель	87,7	81,1	73,3	64,1	52,6	60,0
Овощи	88,0	81,8	81,0	70,2	57,8	65,7
Производство продукции в хозяйствах населения [9], тыс. т						
Скот и птица в убойном весе	2 532,1	2 444,1	2 300,2	2 338,5	2 156,8	85,2
Молоко	15 725,2	15 284,1	14 678,4	14 507,7	14 044,2	89,3
Картофель	26 018,6	23 304,9	24 840,9	25 326,9	26 095,5	100,3
Овощи открытого и защищенного грунта	9 783,2	10 110,7	10 198,9	10 802,7	10 791,1	110,3
Отношение закупок потребительской кооперации к производству в хозяйствах населения, %						
Мясо	3,13	3,27	3,38	2,97	3,00	х
Молоко	1,41	1,55	1,76	1,73	1,58	х
Картофель	0,34	0,35	0,30	0,25	0,20	х
Овощи	0,90	0,81	0,79	0,65	0,54	х

Вместе с тем, ряд исследователей считают, что возможности системы потребительской кооперации здесь недоиспользуются. Так, А.В. Ткач и А.С. Нечитайлов [11] утверждают, что следует учитывать тенденцию увеличения доли молока, производимого в личных подсобных хозяйствах (в некоторых регионах доля личных подсобных хозяйств доходит до 50% и выше). Это молоко практически недоступно для молокоперерабатывающей промышленности. Линия Минсельхоза России на создание сельскохозяйственных потребительских закупочных

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

кооперативов, по мнению ученых, приводит к игнорированию опыта и возможностей потребительской кооперации Центросоюза.

Возможно, потребительская кооперация системы Центросоюза действительно могла бы существенно увеличить объемы заготовки сельскохозяйственной продукции и стать эффективным посредником между личными подсобными хозяйствами и предприятиями пищевой промышленности. С учетом новых требований по содержанию убойных пунктов эта проблема во многих регионах стоит очень остро.

Третье по доле в обороте направление деятельности потребительской кооперации – переработка сельскохозяйственной продукции, производство продовольственных и других товаров. Количество цехов по производству промышленной продукции представлено в таблице 8.

Таблица 8

Количество цехов по производству пищевой продукции в потребительских обществах Центросоюза, единиц

Наименование цехов / выпускаемой продукции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Хлебопекарни	1 477	1 641	1 806	1 648	1 579	107
Колбасные цеха	182	173	165	131	124	68
Консервные цеха	56	54	53	42	36	64
Кондитерские цеха	574	876	1 179	1 063	973	169
Производство безалкогольных напитков	191	211	231	215	194	101
Переработка овощей и фруктов (сушение, соление)	61	-	50	47	47	77
Переработка молока	23	24	26	25	25	108
Производство масла животного	2	2	2	2	3	150
Производство масла растительного	7	5	4	3	3	43
Производство макарон	133	117	103	88	77	58

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

Наименование цехов / выпускаемой продукции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
производство сыра	1	1	1	-	1	100
Соление, копчение рыбы	189	182	175	182	169	89
Производство майонеза	2	3	5	1	-	-
Производство полуфабрикатов	185	610	1 035	942	908	490
в т.ч. пельменей	85	235	385	386	382	449
По улову и переработке рыбы	22	38	54	21	23	104
Скотоубойные пункты	111	99	88	76	64	57
Мельницы	52	41	30	25	16	31
Крупорушки	12	10	8	34	2	16
Промышленные зернодробилки	258	168	78	68	56	22
Прочие цеха по производству продовольственных товаров	77	114	151	134	134	174
Итого	3 717	4 482	5 248	4 724	4 439	119

Отчетные данные Центросоюза показывают, что общее количество цехов в системе не уменьшается. Растет количество хлебопекарен, кондитерских цехов, цехов по переработке молока, производству пельменей и других полуфабрикатов. Однако объемы производства, хотя и имеют тенденцию к росту в денежном выражении, но обусловлено это ростом цен (рисунок 1). По данным В.М. Кручининой [12] расчеты в сопоставимых ценах показывают снижение объемов производства продукции.

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

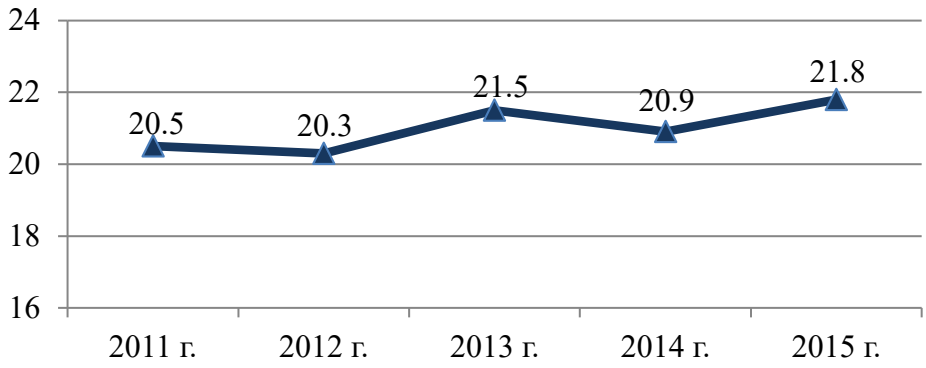

Рисунок 1. Объем промышленной продукции потребительской кооперации Центросоюза в текущих ценах, млрд руб.

Это подтверждается отчетными данными на примере отдельных видов пищевой продукции (таблица 9).

Таблица 9

Анализ производства продукции в потребительских обществах Центросоюза РФ

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Производство в системе Центросоюза РФ						
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	497,1	466,3	433,5	384,0	349,1	70,2
Колбасные изделия, тыс. т	11,8	10,0	9,4	7,5	5,2	44,1
Кондитерские изделия, тыс. т	37,8	36,8	36,2	32,8	29,9	79,1
Консервы, млн условных банок	29,1	29,2	28,1	22,4	24,6	84,5
Безалкогольные напитки, млн дкл	6,2	5,9	5,9	5,4	5,1	82,3
Производство в России, всего [13]						
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	7 049,1	6 980,8	6 829,2	6 914,5	6 841,0	97,0
Колбасные изделия, тыс. т	2 455,0	2 521,4	2 501,2	2 475,8	2 445,1	99,6
Кондитерские изделия, тыс. т	3 020,6	3 107,2	3 288,1	3 450,4	3 495,7	115,7
Отношение производства в системе Центросоюза к производству по России, %						
Хлеб и хлебобулочные изделия	7,05	6,68	6,35	5,55	5,10	х
Колбасные изделия	0,48	0,40	0,38	0,30	0,21	х
Кондитерские изделия	1,25	1,18	1,10	0,95	0,86	х

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

Мы видим, во-первых, тенденцию сокращения объемов производства пищевой продукции в натуральном выражении (производство колбасных изделий сократилось более чем в два раза, другие виды продукции на 15-30%). Во-вторых, доля потребительской кооперации Центросоюза в общероссийском производстве настолько же незначительна, как и в розничной торговле, и заготовках сельскохозяйственной продукции (менее 1%). Исключение составляет производство хлеба и хлебобулочных изделий. Доля Центросоюза в этой отрасли составляет 7% в 2011 г., но тоже сокращается (до 5% в 2015 г.).

Приведенные выше факты безоговорочно свидетельствует об устойчивой тенденции потери потребительской кооперацией своих позиций на ключевых рынках. За этим, по всей видимости, стоит целый спектр проблем финансового, технологического и организационного характера.

Так, В.М. Кручинина [12], оценивая уровень промышленности системы Центросоюза, утверждает, что производство здесь характеризуется технической и технологической отсталостью. Она считает, что в этой системе сохраняется старая структура производства еще советского периода, которая не учитывает современные тенденции на рынке. В результате производимая продукция не обновляется и оказывается неконкурентоспособной. В промышленности потребительской кооперации замедлено обновление производственных фондов, недостаточна работа по внедрению новых технологий. Обновление оборудования носит, как правило, локальный характер, лишь поддерживая материально-техническую базу в рабочем состоянии.

Четвертая по доле в обороте сфера деятельности потребительской кооперации Центросоюза – общественное питание. И в этой сфере статистические данные показывают сокращение оборота в денежных показателях, за которым

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

подразумевается еще большее сокращение в натуральных показателях (таблица 10). При этом в целом по России оборот общественного питания за аналогичный период вырос почти в полтора раза. В результате здесь также имеет место устойчивая тенденция сокращения доли Центросоюза в общем обороте, с 1,59% в 2011 г. до 1,09% в 2015 г.

Таблица 10

Характеристика сферы общественного питания потребительских обществ Центросоюза РФ

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Оборот общепита потребительских обществ Центросоюза, млрд руб.	14,4	15,2	16,0	15,4	14,3	97,2
Оборот общепита по России, млрд руб.	903,6	1 019,6	1 131,5	1 234,1	1 308,1	144,8
Доля Центросоюза в общероссийском обороте, %	1,59	1,49	1,41	1,25	1,09	х

Сокращается количество точек общепита (столовых, закусочных, кафе и ресторанов). На начало 2016 г. их насчитывалось 4304 единиц (таблица 11).

Таблица 11

Количество предприятий общественного питания в потребительских обществах Центросоюза РФ по состоянию на 01.01.2016

Показатели	Единиц	В % к итогу
Всего предприятий общественного питания	4 304	100,0
в том числе:		
действующие	3 442	80,0
сдано в аренду	356	8,3
закрыто	506	11,8

Выводы. Подводя итоги экономико-статистического анализа состояния

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

потребительской кооперации, мы вынуждены констатировать существенное сокращение масштабов деятельности в системе Центросоюза и дальнейшее снижение его доли на российских отраслевых рынках. Почти по всем видам деятельности доля Центросоюза по состоянию на 2015 год не превышает 1% (розничная торговля, закупки картофеля и овощей, производство колбасных и кондитерских изделий, общественное питание). Чуть больше доля закупок мяса (3%), молока (1,6%) и производство хлебобулочных изделий (3%). При этом уместно вспомнить, что к 1990 г. треть хлеба в России выпекалась на предприятиях потребительской кооперации.

Безусловно, есть как объективные, так и субъективные причины такого явления. Во-первых, организации потребительской кооперации работают в заведомо менее выгодных условиях, чем другие игроки анализируемых отраслей и рынков. Как правило, это сельская местность и маленькие населенные пункты (80% объектов розничной торговли Центросоюза РФ), где малы объемы местных рынков и низок спрос (в том числе в связи с тем, что на этих территориях доходы населения ниже). Во-вторых, пройдя кризисные этапы в своем развитии с 1991 г., потребительская кооперация не смогла в полной мере сохранить имеющиеся ресурсы. В результате сокращения объемов продаж не удается обновлять основной капитал организаций и в необходимых объемах увеличивать оборотный капитал. Результатом является отставание от конкурентов по многим позициям: в технологиях, обновлении ассортимента, в маркетинге и т.д.

Вместе с тем, роль потребительской кооперации не сводится только к коммерческой деятельности. В свете экономической политики Правительства Российской Федерации в сфере продовольственного обеспечения страны система потребительской могла бы более результативно решать эти задачи. Так, А.В. Ткач

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

и А.С. Нечитайлов [11], основываясь на анализе ситуации, сложившейся в кооперативном движении России, считают, что органы государственной власти в настоящее недооценивают роль и значение кооперативного сектора в социально-экономическом развитии страны. Очевидно, что потенциал потребкооперации Центросоюза недоиспользуется.

Библиографический список

1. Елютин О. Кооперация в России – невостребованный опыт [Электронный ресурс] // Наука и жизнь. – 2003. - № 5 // https://www.nkj.ru/archive/articles/2887/ (дата обращения 24.09.2017).

2. Воробьева Е.Г., Пониматкина Л.А. Современное развитие организаций системы потребительской кооперации Мордовпотребсоюза в Республике Мордовия // Теория и практика общественного развития. – 2013. - № 4. – С.247-254.

3. О предприятиях и предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : [Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1] – Режим доступа [Консультант Плюс].

4. О коммерциализации деятельности предприятий потребительской кооперации в РФ [Электронный ресурс] : [Указ Президента РФ от 16.02.1992 № 144] – Режим доступа [Консультант Плюс].

5. Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации. Центросоюз России. – М., 2011-2015.

6. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации [Электронный ресурс] : [Закон № 3085-1 от 19.06.1992, ред. от 03.07.2013] – Режим доступа [Консультант Плюс].

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

7. Катаева Т.Н., Горшкова Д.С., Шамин Е.А. Особенности развития потребительской кооперации на современном этапе // Вестник НГИЭИ. - 2017. - № 5. - С. 113-120.

8. Ткач А.В., Плиева Н.М. Потребительская кооперация в инфраструктуре экономики страны // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2015. - № 7. - С.35-40.

9. Центральная база статистический данных [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBinet.cgi (дата обращения 24.09.2017)

10. Ткач А.В., Балалова Е.И. Потребительская кооперация Центросоюза Российской Федерации в продовольственном обеспечении страны // Российское село и кооперация: сегодня и завтра: Материалы международной научно-практической конференции 1 марта 2017 г. – Ярославль-Москва: Издательство «Канцлер», 2017. – С.26-36.

11. Ткач А.В., Нечитайлов А.С. Потребительская кооперация в инфраструктуре продовольственного рынка России // Проблемы агрорынка. – 2017. - № 1.

12. Кручинина В.М. Современное состояние и перспективы развития промышленности потребительской кооперации Центросоюза // Вестник ВГУИТ. - 2017.– № 1. – С.401-409.

13. Агропромышленный комплекс в 2015 году // Официальный сайт Минсельхоза России // http://mcx.ru/upload/iblock/027/02724dad76c1054793725963354956 45.pdf (дата обращения 26.09.2017).

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

УДК 332.8

Никоноров В.М., Никоноров В.В. Описание системы ЖКХ в Санкт-Петербурге

Description of the system of housing and communal services in St. Petersburg

Никоноров В.М., Никоноров В.В.
1. К.э.н., доцент ВШиВТ
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
2. Студент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет
Nikonorov V.M., Nikonorov V.V.
1. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Higher School of Economics
St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great
2. The student
Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

Аннотация: Авторы исследуют систему ЖКХ на примере Санкт-Петербурга. Оценивают рост расходов населения на услуги ЖКХ.

Abstract: Authors investigate the system of housing and public utilities on the example of St. Petersburg. Estimate growth of expenses of the population on housing and utilities services.

Ключевые слова: Жилищно-коммунальное хозяйство, тариф, конечное потребление, сервис, статистика.

Keywords: Housing and utilities services, tariff, final consumption, service, statistics.

Актуальность исследования. Представляется очевидным рост объёма произведенных услуг отраслей сферы услуг. В то же время для такой отрасли, как жилищно-коммунальное хозяйство (далее – ЖКХ), скорее характерно увеличение оплаты услуг без соответствующего увеличения объёма услуг. Исследование системы ЖКХ позволит найти тенденции в изменении объёмов произведенных услуг и изменении оплаты за эти объёмы.

Объект исследования – система жилищно-коммунального хозяйства на примере СПб.

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

Предмет исследования – обзор системы ЖКХ в СПб.

Цель исследования – оценить рост расходов населения на услуги ЖКХ за 2010-2015г.г.

Исторически возникновение системы жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) в России связано с наказом царя Алексея Михайловича (Тишайшего) от апреля 1649г. «О городском благочинии». С 1792г. в соответствии с Указом Петра Великого за общественным благополучием должна была следить полиция. Советская власть устранила подчиненность системы ЖКХ органам внутренних дел. Постановлением II съезда Советов было создано Главное управление по делам местного хозяйства, которое в 1921 году реорганизовали в Главное управление коммунального хозяйства, а в 1933 году - Управление жилищным хозяйством. В настоящее время деятельность ЖКХ курирует Минстрой России. В масштабах СПб этой деятельностью занимается жилищный комитет СПб.

Жилищный комитет координирует деятельность исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга в сфере ЖКХ. Включает в себя 18 районных жилищных агентств (табл.1).

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 1

Районные жилищные агентства СПб*

№	Районное жилищное агентство СПб
1	"Жилищное агентство Адмиралтейского района"; ГКУ
2	"Жилищное агентство Василеостровского района"; ГКУ
3	"Жилищное агентство Выборгского района"; ГКУ
4	"Жилищное агентство Калининского района"; ГКУ
5	"Жилищное агентство Кировского района"; ГКУ
6	"Жилищное агентство Колпинского района"; ГКУ
7	"Жилищное агентство Красногвардейского района"; ГКУ
8	"Жилищное агентство Красносельского района"; ГКУ
9	"Жилищное агентство Кронштадского района"; ГКУ
10	"Жилищное агентство Курортного района"; ГКУ
11	"Жилищное агентство Московского района"; ГКУ
12	"Жилищное агентство Невского района"; ГКУ
13	"Жилищное агентство Петроградского района"; ГКУ
14	"Жилищное агентство Петродворцового района"; ГКУ
15	"Жилищное агентство Приморского района"; ГКУ
16	"Жилищное агентство Пушкинского района"; ГКУ
17	"Жилищное агентство Фрунзенского района"; ГКУ
18	"Жилищное агентство Центрального района"; ГКУ

*- составлено авторами

Каждое районное жилищное агентство включает в себя жилищно-коммунальные сервисы (далее – ЖКС). Всего в СПб насчитывается 357 ЖКС. Соответственно, в системе ЖКХ СПб можно выделить управляющую подсистему (жилищный комитет), 18 управляемых подсистем (жилищные агентства) и 357 элементов (ЖКС). Системный подход в экономике рассмотрен

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

в [1,2,3,4].

Все права и обязанности по содержанию многоквартирного дома, возлагаемые на ЖКС, можно подразделить на две категории: работа по эксплуатации и осуществлению ремонтных работ; услуги организационного и управленческого характера (табл. 2).

Таблица 2

Права и обязанности ЖКС*

№	Работы по эксплуатации и ремонтные работы	Услуги организационного и управленческого характера
1	Осуществление регулярного осмотра имущества общего пользования и выявление повреждений	Обеспечение и контроль оплаты жильцами жилищно-коммунальных услуг
2	Работы по текущему ремонту имущества, являющегося общим	Выявление недобросовестных жильцов, злостных неплательщиков и граждан, использующих ресурсы в обход установленных учетных устройств
3	Устранение различного рода аварий и их последствий в многоквартирном доме	Взаимодействие с предприятиями, ответственными за коммунальные услуги и контроль их должного качества
4	Поддержание рабочего состояния всевозможных сетей и коммуникаций внутри дома	Хранение и обеспечение целостности технической и иной документации на многоквартирный дом
5	Поддержание чистоты в подъездах, их регулярная уборка и санитарная обработка	Учет жильцов дома, в том числе и проживающих на основании договора найма жилого помещения
6	Благоустройство прилегающей к дому территории, работы по ее озеленению	Организация собраний жильцов, предоставление отчета о проделанной работе
7	Обеспечение установки общедомовых приборов учета и их дальнейшая эксплуатация	Доведение до собственников новых тарифных ставок на коммунальные услуги
8	Принятие мер для более эффективного расходования энергии и снижения расходов на коммунальные услуги	

*- составлено авторами

Соответственно, услуги ЖКС требуют определенной оплаты. Некоторые тарифы приведены в табл.3

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 3

Тарифы на оплату коммунальных и прочих услуг в СПб*

№	Наименование, единица измерения	Значение для периода с 01.07.2017 по 31.12.2017
1	Тариф на тепловую энергию, для расчета за коммунальную услугу по отоплению, руб./Гкал	1678,72
2	Тариф на тепловую энергию, для расчета размера платы за коммунальную услугу по горячему водоснабжению в открытой и закрытой централизованной системе, руб./Гкал	1678,72
3	Тариф на горячую воду, с открытой и закрытой централизованной системой, руб./м3	100,72
4	Тариф на электрическую энергию в домах с газовыми плитами, руб./кВт·ч:	
4.1	Одноставочный тариф	4,32
4.2	Тариф, дифференцированный по двум зонам суток	
4.2.1	дневная зона	4,55
4.2.2	ночная зона	2,62
5	Тариф на электрическую энергию для населения в домах с электрическими плитами, руб./кВт·ч	
5.1	Одноставочный тариф	3,24
5.2	Тариф, дифференцированный по двум зонам суток	
5.2.1	дневная зона	3,41
5.2.2	ночная зона	1,97
6	Тариф на холодную воду, руб./м3	27,99
7	Тариф на водоотведение, руб./м3	27,99
8	Цена на природный газ, руб./1000м3	5971,95
9	Цена на сжиженный газ, реализуемый из групповых газовых резервуарных установок, руб./кг	22,2

*- составлено авторами

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

Оплата за услуги монополистов (ГУП «Водоканал», ГУП «ТЭК СПб») сначала поступает на счета жилищного комитета СПб, впоследствии она попадет к монополистам. ООО «Газпром Межрегионгаз СПб» и ПАО «Ленэнерго» получают свои платежи непосредственно.

Некоторое представление о расходах на ЖКХ дает статистика по стране (табл.4).

Таблица 4

Расходы на ЖКХ за 2010-2015г.г.* [5]

№	Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Жилищные услуги, % от потребительских расходов	11,3%	11,4%	10,9%	10,5%	10,3%	11,1%
2	Расходы на конечное потребление (в среднем на одного члена домашнего хозяйства в месяц), руб.	10513,4	11715,1	13066,3	14135,8	15094,3	15346,7
3	Расходы на жилищные услуги, руб./мес.	1188,0	1335,5	1424,2	1484,3	1554,7	1703,5

*- составлено авторами

Среднегодовой темп прироста расходов на ЖКХ 7,5%. Эти темпы, вероятно, должны вызывать озабоченность у регулятора. Вероятно, эти данные можно спроецировать и на ситуацию по оплате жилищных услуг в СПб.

Результаты исследования.

1) Рассмотрена система ЖКХ на примере СПб. Выявлены подсистемы и элементы этой системы.

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

2) Проведен анализ расходов на жилищные услуги за 2010-2015г.г. по России в целом. Темп прироста 7,5%.

Библиографический список

1. Никоноров В.М., Шотт Р. В. Теоретические основы экономики и управления в сфере услуг: Учебное пособие – СПб.: Изд-во СПбПУ, 2017. – 100 с.

2. Никоноров В.М. Классификации систем для управления // Наука Красноярья. 2016.- №5. С. 146-160

3. Никоноров В.М. Устойчивость системы: экономический аспект // Современная научная мысль. 2017. №3. С. 154-158.

4. Ильин И.В., Широкова С.В., Эссер М. Управление проектами. Основы теории, методы, управление проектами в области информационных технологий / Санкт-Петербург, 2015.

5. Суринов А.Е. Российский статистический ежегодник 2016: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2016 – 725 с.

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

УДК 33.338.12

Потеев А.Т., Каминская В.В. Методологическая оценка эффективности системы управления предприятием малого и среднего бизнеса

Methodological appraisement effective of small and middle business enterprises management sistem

Потеев Артур Тихонович
к.э.н., профессор кафедры экономической теории
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления;
Каминская Виктория Валерьевна
студентка
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления
Poteryev Artur Tikhonovich
Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Economic Theory
FGAOU VO "Crimean Federal University
behalf of V.I. Vernadsky »
Institute of economics and management;
Kaminskaya Victoria Valeryevna
female student
FGAOU VO "Crimean Federal University
behalf of V.I. Vernadsky »
Institute of economics and management

Аннотация. В статье излагается авторский методологический подход к оценке эффективности структуры управления предприятиями малого и среднего бизнеса. Выявлена специфика системы управления данными предприятиями. Определены основные критерии рациональной структуры управления и методы их расчета. На примерах нескольких малых предприятий Республики Крым апробирована предлагаемая методика и установлены преимущества сложившихся структур управления.

Ключевые слова: структура управления, малое и среднее предпринимательство, критерии эффективности управления.

Abstract. The article describes the author's methodological approach to assessing the effectiveness of the management structure of small and medium-sized businesses. The specifics of the enterprise data management system are revealed. The main criteria of rational management structure and methods of their calculation are determined. On the examples of several small enterprises of the Republic of Crimea, the proposed methodology has been tested and the advantages of established management structures have been established.

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

Keywords: management structure, small and medium business, management effectiveness criteria.

Малое и среднее предпринимательство в российской экономике устойчиво завоевывает позиции во многих отраслях. Предполагается, что их доля в ВВП страны достигнет 40% к 2030 году.

Активно формирующийся сектор малого и среднего предпринимательства создается людьми, имеющими опыт работы на предприятиях советской плановой системы или молодыми людьми, не имеющими никакого опыта управления. В обоих случаях неизбежны ошибки и низкая эффективность управленческой структуры в современных быстро меняющихся рыночных условиях. Рынок, под влиянием внешних и внутренних факторов, чрезвычайно нестабилен. Требуется гибкая и адекватно реагирующая о содержанию и времени управленческая стратегия и тактика хозяйствования. Многообразие видов деятельности современных предприятий выдвигает требования к руководителям быть специалистом в различных областях: в технологии, финансах, маркетинге, экономике. Управление коллективом предполагает профессиональное умение общаться с работниками, знать их личностные качества, способности и психологический настрой. Организатор производства должен мастерски сочетать противоречивые интересы личности работников, интересы предприятия, региона и государства. «Хотя управленческие функции и не выделены четко, основная функция – координирование – выполняется» [1; С.35]. В руководителе предприятия желательно удачное сочетание культуры, образованности, профессионализма, предприимчивости с порядочностью и честностью. Его авторитет в коллективе формируется годами из мельчайших примеров успешности и неудач, достижений в совместной работе и случаев преодоления неизбежных трудностей. Выпускник

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

высшего учебного заведения, даже с «красным» дипломом управленца, не всегда еще готов к сложнейшей и ответственной работе руководителя любого уровня структуры управления. Необходимо наработать собственный опыт ведения управленческих дел. Получив власть руководителя, он должен уметь успешно пользоваться этой властью. В народе есть пословица: «власть в неопытных руках, что бритва в руках ребенка – либо сам порежется, либо ранит других».

Ошибки в управлении обходятся очень дорого для всех: для тех, кем управляют, для того, кто управляет и для общества в целом. Жизнь неоднократно подтверждала эту истину на всех уровнях управления – предприятием, регионом и государством.

Структура управления каждого конкретного предприятия зависит от особенностей видов деятельности, специализации предприятия, его масштабов, целей и задач, стоящих перед коллективом. В теории менеджмента выделяется несколько видов или типов управленческих структур. Бóльшая часть из них ориентирована на крупные заводы, организации и для предприятий малого и среднего бизнеса практически неприемлема из-за ограниченности ресурсов и совмещения управленческих функций в работе отдельных управленцев. Например, такие функции управления как планирование, организация, контроль нередко в малом предприятии совмещает один старший мастер или лицо, ответственное за весь производственный процесс. Руководитель малого предприятия (часто он же собственник и хозяин) осуществляет финансирование, выполняет функции мотивации трудовой деятельности работников коллектива.

«Руководитель... не вправе ожидать такой однородности в своей работе. Скорее, характерным для него будет кратковременность, разнообразие и фрагментарность осуществляемой деятельности» [1; С.36].

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

В малых предприятиях одноуровневая система управления, а у Мескона их три: «управление низшего, среднего и высшего звена» [1; С.42]. Приведем пример системы управления одним из малых предприятий агропромышленного производства Республики Крым. Крестьянско-фермерское хозяйство (КФХ) «Шабалин», успешно функционирующее на рынке молочной продукции в качестве юридического лица более 10 лет, имеет эффективную систему управления за счет совмещения работниками многочисленных управленческих операций. Руководит хозяйством глава, в служебные обязанности которого входят все плановые, кадровые, финансовые и маркетинговые функции. В его подчинении два управленческих работника: заведующая молочно-товарной фермы и бухгалтер. Все функции по организации производства возложены на заведующую фермы. Бухгалтер выполняет все расчетные, учетные и отчетные перед государственными органами операции. В числе немногочисленных рабочих состоят механизатор, операторы машинного доения, рабочие по уходу за животными. Все вспомогательные операции выполняются на договорных условиях специализированными службами и организациями. Например, такими как государственная ветеринарная служба, транспортные организации, ремонтно-строительные организации и т.п.). Структура управления малым предприятием КФХ «Шабалин» укладывается в простую схему (рис.1)

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

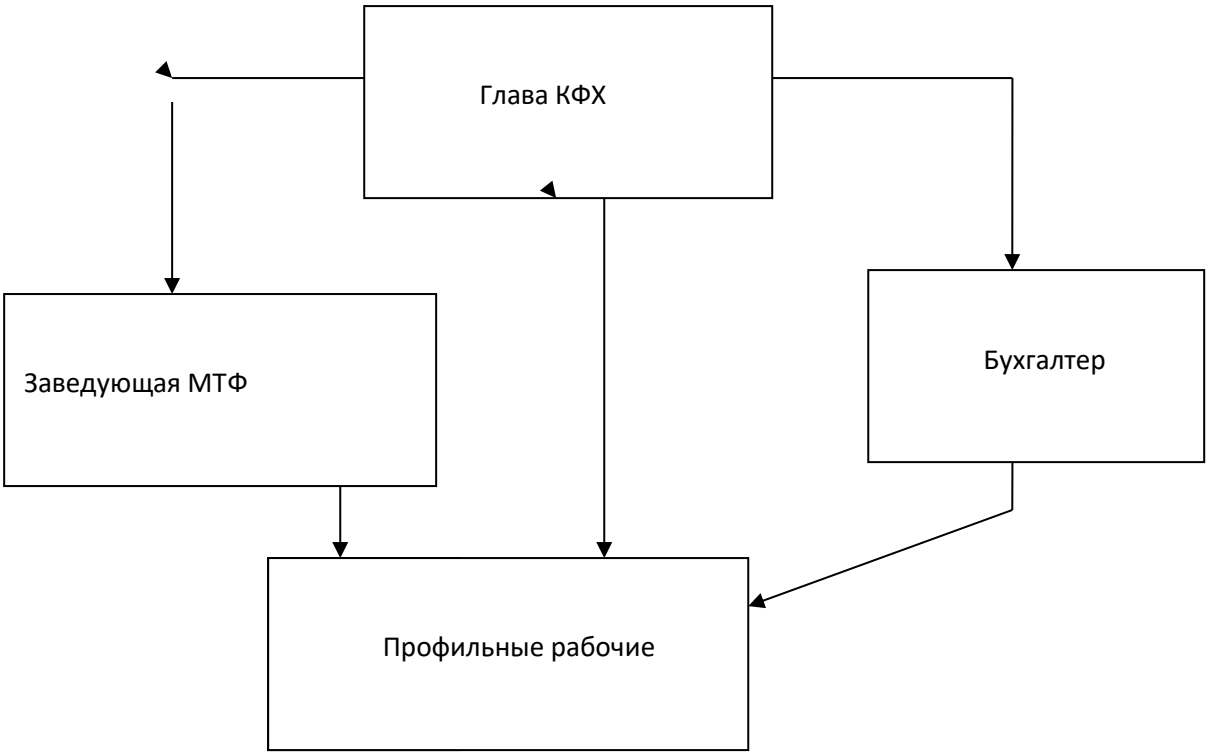

Рисунок 1. Структура управления малым предприятием КФХ «Шабалин».

В другом малом предприятии промышленно-производственного назначения «Елена», занятого изготовлением пластмассовой тары для транспортировки продукции дистрибъютерами по торговым точкам, так же управленческий состав количественно скромный. Директор предприятия «Елена» занимается общим управлением, устанавливает и поддерживает контакты с поставщиками сырья и потребителями тарной продукции, заключает договоры. Технолог занят организацией производственного процесса. Он же энергетик предприятия. Бухгалтер осуществляет все расчетно-финансовые операции, сдает отчеты в налоговую службу, в государственные и статистические службы. Имеется

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

еще в управленческом штате заведующий складским и транспортным хозяйством. В итоге весь управленческий персонал насчитывает всего четыре человека. Рабочих с различными производственными и вспомогательными функциями – 6 человек. Схема структуры управления малым предприятием «Елена» представлена на рисунке 2.

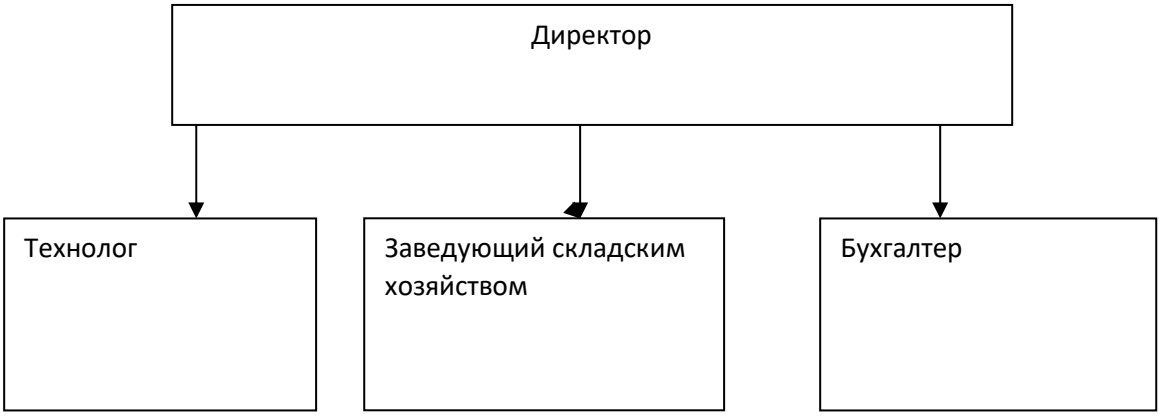

Рисунок 2. Структура управления малым промышленно-производственным предприятием «Елена».

Независимо от масштабов предприятия его система управления должна соответствовать требованиям эффективности организационной структуры. «...цель управления – это выполнение реальной работы реальными людьми. Успешным решением считается такое, которое реализуется практически – превращается в действие – результативно и эффективно» [1; С.51]. Для общей количественной

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

оценки эффективности организационной структуры управления предприятием предлагается система показателей. В их числе:

Способность каждого структурного подразделения или ответственного работника выполнять в полной мере долю своих операций. Показатель характеризует уровень автономии деятельности структурного подразделения. Количественно критерий автономности устанавливается по следующей формуле:

$$K = 1:n \sum [(\sum Tip) : (\sum Tip + \sum Tkp)] \quad (1)$$

где:

Кавт – коэффициент средней автономности одного структурного подразделения предприятия;

n - количество структурных подразделений;

Tip – трудоемкость, которую выполняет подраздел;

Tkp – трудоемкость всех подразделений предприятия.

Показатель средней автономности одного структурного подразделения характеризует уровень автономии работы данного структурного подразделения.

Коэффициент контролируемости работы подчиненных в подразделении структуры управления. Определяется по соотношению среднего количества работников, которые работают в структурном подразделении, к количеству руководителей данного подразделения.

$$Кконтр = Чраб : Чупр \quad (2)$$

где:

Кконтр - коэффициент контролируемости работы;

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

Чраб – среднее количество работников в структурном подразделении;

Чупр – количество руководителей данного подразделения.

Коэффициент контроля (Кконтр) показывает количество подчиненных, приходящихся на одного руководителя, что отражает возможность рационального распределения функций контроля.

Показатель уровня квалификации управленческих кадров (Укв). Определяется по сочетанию образования, опыта и их использования в управленческом процессе. Образование учитывается по продолжительности общетеоретической подготовки, специальному обучению соответствующего профиля (Тобуч). Опыт управленческого работника отражается в количестве лет исполнения управленческих функций (Тупр), скорректированных на число лет успешной и эффективной деятельности руководимого им коллектива (γусп). Показатель Укв рассчитывается персонально по каждому управленческому работнику подразделения.

$$Укв = Тобуч + Тупр \times \gamma усп \quad (3)$$

По подразделению во всей структуре управления предприятием определяется среднее значение уровня квалификации по формуле:

$$Укв = 1/n \sum [(\sum(Тобуч + Тупр \times \gamma усп] \quad (4)$$

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

где: Укв – средний уровень квалификации управленческого персонала предприятия;

m – количество управленческого персонала в подразделении (чел);

n – количество подразделений на предприятии.

Показатель Укв отражает реальную компетенцию руководителей по знанию, опыту и умению управлять коллективом своего подразделения. «Быть предпринимателем нелегко, будь это собственное дело или работа в структуре сложившейся компании. Как организация, так и общество стремятся сопротивляться переменам, какими бы полезными они ни были»[1; С.47].

Гибкость организационной структуры управления отражает способность работников управления замещать в случае необходимости один другого. Определяется данный показатель по соотношению численности работников, которые могут совмещать выполнение не только прямых, но и смежные функции или должности по управлению коллективом подразделения или предприятия. к общей численности коэффициент гибкости организационной структуры рассчитывается по формуле:

Кгиб = Чсов : Чобщ (5)

где: Кгиб – коэффициент гибкости структуры управления;

Чсов – количество работников управления, совмещающих управленческие функции;

Чобщ – общее число работников управленческого состава.

Эластичность структуры управления, характеризующая взаимосвязь между организационной структурой управления и стратегическими изменениями в развитии предприятия. Эластичность отражает способность управленческой

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

структуры к адекватному реагированию на важнейшие вызовы и проблемы, возникающие перед предприятием. Расчет коэффициента эластичности структуры (Кэл) осуществляется по соотношению количества реорганизаций в управлении (Р) к количеству внедренных новых стратегий Нстр.

Кэл = Р : Нстр (6)

Уровень фондовооруженности управленческого персонала отражает степень технического оснащения труда контингента управленцев. Данный показатель рассчитывается по соотношению балансовой стоимости оргтехники к численности управленцев на данный момент или за определенный период в динамике. Фондовооруженность управленческого труда отражается на его производительности, оперативности принятия решений, на степени и своевременности информационного обеспечения руководства всех уровней.

Коэффициент рациональности структуры управления, отражающий уровень обеспеченности предприятия квалифицированным управленческим персоналом. Определяется коэффициент рациональности по соотношению:

а) фактической численности управленцев (Чфакт) к нормативной (Чнорм) Крац = Чфакт : Чнорм; (7)

б) фактического состава управленцев конкретных (i) специальностей и нормативного состава (i) специалистов, необходимых для успешного функционирования предприятия и его структурных подразделений

$$Крац = \sum Чфакт : \sum Чнорм \quad (8)$$

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

Экономическая эффективность системы управления характеризуется соотношением прибыли производственного коллектива к общим затратам (издержкам) на структуру управления предприятием. Поскольку прибыль предприятия зависит от многочисленного числа факторов, то более достоверно эффективность системы управления определять в динамике вышеуказанного соотношения за некоторый период. Продолжительность периода устанавливается в зависимости от сложности принятия и реализации управленческих решений. То есть, показатель эффективности в данном случае должен иметь динамический характер. В управлении важен не только абсолютный одномоментный результат, но и отчетливо выраженная тенденция в изменении экономических, а равно и социальных, экологических, технологических показателей. В совокупности динамика этих показателей наиболее полно отразит эффективность работы управленческого персонала.

Расчет, выполненный по данной методике для нескольких частных малых и средних предприятий Республики Крым, показал значительную экономическую эффективность их организационной структуры. Каждый из руководителей структурных подразделений, профильных специалистов выполняет по 3-4 функциональных обязанностей. Коэффициент контролируемости составил в пределах 5-10 человек подчиненных. Показатель уровня квалификации определился в значениях от 12 лет до 18 лет, включающих среднее общее образование, полное или частичное высшее профильное образование и 5-7 лет успешной работы на руководящей должности.

В анализируемых частных малых и средних предприятиях высокий коэффициент гибкости организационной структуры. Его значение определялось в значениях Кгб = 0,8 – 0,87. Эластичность структуры управления малыми

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

предприятиями составила всего лишь Кэл = 0,21, что означает стабильность управленческой системы при одновременной быстрой и адекватной стратегической реакции на вызовы рыночной среды. Показатель фондовооруженности управленческого труда при исследовании не удалось точно определить из-за отсутствия достоверной информации. Но отметим, что все управленческие работники имеют необходимые средства мобильной связи, компьютеры с Интернет подключением и т.п., находящиеся в личной собственности или принадлежащие предприятию.

Коэффициент рациональности структуры управления определился в пределах 0,7 – 0,8 фактической численности к нормативному значению штата управленческих работников. Это свидетельствует о том, что собственники частных предприятий стремятся не расширять штат управленческого персонала. В целом управленческая структура анализируемых малых и средних предприятий Республики Крым имеет за период 2015 – 2016 годов устойчивую позитивную тенденцию, отражающую рост экономической и социальной эффективности.

Заключение. Оценка системы управления предприятиями малого и среднего бизнеса позволила выявить особенности структуры управления данным сектором экономики. Они заключаются в том, что управленческая структура малого предпринимательства обладает большей гибкостью, оперативно реагирует на конъюнктурные изменения рынка. Такая структура является экономически высокоэффективной. Штат управленческих работников не содержит «лишних» и малозагруженных людей. В основном это работники высокомотивированные в качестве управленческого труда. Вместе с тем, большинство из них не имеют полной уверенности и гарантированности в устойчивом трудоустройстве на далекую перспективу.

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

Библиографический список

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. – 702с.

2. Потеев А.Т. Кадровый потенциал малого предприятия: методология анализа эффективности использования // А.Т.Потеев, М.А.Потеева, Н.Маслова. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Научный журнал РИНЦ. №7, 2015 – С. 156 – 160.

3. Потеев А.Т. Малый и средний бизнес – наиболее активная сфера проявления предпринимательской способности // А.Т.Потеев, М.А.Потеева. Малый и средний бизнес – основа развития экономики Крыма. Научно-практическая конференция. г.Симферополь, 2013. - С.47-48.

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

УДК 33

Потеева М.А., Бондарева Е.Р. Методология системной оценки конкурентоспособности предприятия по пяти конкурентным силам

Sistem estimation methodological approach to competitiveness of firm accordingly five streugth competition

Потеева Марина Артуровна, Бондарева Евгения Романовна
1. к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления
2. студентка
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления
Potheeva Marina Arturovna, Bondareva Evgenia Romanovna
1. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
FGAOU VO "Crimean Federal University
behalf of V.I. Vernadsky »
Institute of economics and management
2. student
FGAOU VO "Crimean Federal University
behalf of V.I. Vernadsky »
Institute of economics and management

Аннотация: В статье предлагается авторский подход к оценке конкурентоспособности предприятия на основе анализа производственно-экономических, финансовых и маркетинговых показателей деятельности исследуемого предприятия и конкурирующих с ним внешних сил рынка.

Abstract: The author proposes an author's approach to assessing the competitiveness of an enterprise on the basis of an analysis of the production, economic, financial and marketing indicators of the enterprise's activity and the external forces of the market competing with it.

Ключевые слова: конкурентоспособность, силы конкуренции, динамика конкурентного соперничества, стратегия конкурентной борьбы, системный подход.

Keywords: competitiveness, competition strength, dinamic of competition struggle, competitive strategy, system approach.

Конкурентоспособность предприятия – сложнейшее экономическое состояние производственного предприятия, подверженное воздействию многочисленных

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

факторов, динамика и сила воздействия которых постоянно меняется. Чем более развитой становится рыночная экономика, тем многообразнее внутренние и внешние факторы, определяющие конкурентоспособность субъектов экономической системы.

Самые успешные результаты деятельности субъекта в данный момент могут оказаться недостаточно надежными в конкурентном соперничестве следующего периода и привести к ослаблению конкурентных позиций. Напрашивается вывод о том, что конкурентоспособность предприятия необходимо оценивать постоянно и системно, учитывая изменения в воздействии всех конкурентных сил, факторов и условий функционирования предприятия. Существующие методики оценки финансово-экономического состояния предприятия позволяют определить лишь результирующие показатели деятельности субъекта за уже прошедший период и в минувших условиях. Прогнозы на основе этих показаний часто оказываются с очень низкой степенью вероятности. Авторы предлагают оценивать конкурентоспособность предприятия непрерывно с обоснованной периодичностью, системно и с учетом всех конкурентных сил и факторов внутреннего и внешнего характера.

Усложнение системы определения динамического состояния конкурентоспособности предприятия требует более точного установления функциональных взаимосвязей между конкурентными силами, факторами и условиями, а также отражения их с помощью экономико-математического моделирования.

В стремительно развивающейся рыночной экономике предприятия постоянно сталкиваются с проблемой нарушения устойчивости функционирования по причинам дефицита финансовых ресурсов. При этом необходимо иметь ввиду, что

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

у предприятий-партнеров, поставляющих сырье, у покупателей продукции, у производителей аналогичной продукции, у компаний, стремящихся войти в данный рынок из других отраслей производства всегда может возникнуть желание (и даже необходимость) «потеснить» или удалить предприятие из занятой ниши рынка. В этом проявляется суть конкуренции. Конкуренция на любом рынке является результирующей пяти сил [1; с. 38-40]. В их числе: 1) соперничество между конкурирующими продавцами продукта одной отрасли; 2) попытки предприятий из других отраслей привлечь покупателей данной отрасли на свою сторону за счет товаров-заменителей; 3) потенциально новые на рынке предприятия; 4) рыночная сила и контроль за условиями сделок со стороны поставщиков сырья, оборудования и других ресурсов; 5) рыночная сила и контроль за условиями сделок со стороны покупателей продукции предприятия.

Каждая из названных пяти сил конкуренции будет действовать тем успешнее, чем слабее будут финансово-экономические возможности исследуемого предприятия. Исходя из такого тезиса, всякую оценку финансово-экономического состояния предприятия можно реально оценить только в динамическом сопоставлении показателей предприятия и каждой из пяти названных сил конкуренции. Принцип оценки таков: «потенциал предприятия и противостоящая ему сила конкуренции». Именно в этом результирующем сопоставлении станет проявляться действительная оценка финансово-экономического положения предприятия и возможность избежать кризисное положение или банкротство предприятия. Односторонний подход к оценке финансово-экономического состояния предприятия по его внутренним традиционным критериям может отражать мгновенный снимок неплохих результатов деятельности фирмы. Однако это не позволит предвидеть возможные негативные перспективы в виде потерей

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

рынка, конкурентных преимуществ и даже банкротства. Во избежание таких последствий и более достоверной оценки финансово-экономического состояния предприятия необходимо принять во внимание воздействия всех сил конкуренции.

Начнем с воздействия на финансово-экономическое положение предприятия силы конкурентного соперничества между фирмами.

Стремление к получению прибыли присуще каждой из конкурирующих фирм. Фирмы постоянно стараются улучшить свою позицию на рынке. Борьба за улучшение рыночного положения проявляется в независимом стремлении завоевать клиентуру.

Соперники преобразовывают собственные стратегии конкуренции, направленные на то, чтобы обойти другого и обеспечить себе более прибыльную долю рынка. Конкурентная позиция предприятия по данному критерию среди других фирм может быть отражена в его сопоставляемых показателях доли рынка и доли получаемой прибыли. Если эти доли рынка и прибыли у исследуемого предприятия значительны, оно доминирует на рынке. Значит финансово-экономическое положение этого предприятия более устойчивое. Оно в состоянии успешно отразить стремление конкурентов отвоевать клиентуру.

Вторая сила конкуренции, сфокусированная на попытках компаний других отраслей привлечь покупателей на свою сторону. Противостоять ей может стратегическое маневрирование фирмы и поиск путей использования новых конкурентных возможностей, которые бы отличались большим разнообразием способов удовлетворения потребностей клиентов. Например, так можно удержать «своих» клиентов. Или предоставление дополнительных услуг послепродажного обслуживания, гарантийного ремонта и т.п. Разнообразие маневров конкурентной стратегией весьма значительно и ограничено лишь собственным воображением и

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

ограничениями справедливой конкуренции. Оценив динамику изменения покупательской среды под воздействием второй конкурентной силы, можно установить по количеству продаж и величины дохода от реализации фирменной продукции.

Новые фирмы, стремящиеся войти в отраслевой рынок также должны почувствовать конкурентный «отпор» и ограничения свободы овладения новым рынком. Предприятие сможет противопоставить третьей силе конкуренции – входа в отрасль новых фирм усложнением и обновлением технологий производства, удешевлением издержек создания продукта и рядом других новшеств. Преодоление порога вхождения в отрасль для конкурирующих фирм ослабит их позиции и укрепит положение предприятия.

При рассмотрении вариантов возможных действий, предприятие должно избрать такую стратегию конкуренции, которую нельзя ни легко имитировать, ни легко расстроить. Предлагая потребителям то, что конкуренты не могут просто или с небольшими издержками воспроизвести, предприятие не только может занять на рынке устойчивое положение, но и получить уникальную конкурентную возможность и увеличить прибыль.

Четвертая рыночная сила конкуренции и контроль за условиями сделки со стороны поставщиков ресурсов. Конкурентная стратегия предприятия в данном случае должна формировать возможность или диктовать условия поставщикам сырья, материалов, комплектующих частей и т.п. Маневрируя спросом на поставки по объему, срокам, ценам и условиям, предприятие занимает позицию доминирования в договорах, контрактах. Для этого необходимо хорошо знать возможности поставщиков, их позицию на рынке, запросы и условия других фирм, покупающих продукцию поставщика. Степень напряженности конкурентного

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

соперничества между фирмами-поставщиками становится важнейшей информацией для создания стратегии конкуренции предприятия на указанном рынке.

И, наконец, пятая сила конкуренции – это рыночная сила и контроль за условиями сделки со стороны покупателей продукции предприятия. Вариантов стратегии предприятия на этом рынке, в отношениях с покупателями также возможно несколько. Например, если стратегия предприятия основана на низкой цене и быстром проникновении на рынок, то одновременно эта стратегия несет в себе риск неполного покрытия понесенных затрат, и конкуренты могут счесть такую стратегию кратковременной. Меняется рыночный имидж предприятия. В зависимости от того, решают ли конкуренты временно терпеть низкие цены или, наоборот, стоит принять меры по выходу из затруднительного положения. Они могут выбирать между реагированием на действия конкурента или оставить маневр без внимания и реакции. Если фирма-инициатор маневра обнаруживает, что ее шаг нейтрализован ответными мерами конкурентов, то предприятие стоит перед выбором искать лучшую стратегию или согласиться со сложившейся ситуацией и полнее использовать ее положительные моменты.

Таким образом, соперничество между фирмами может принимать различные формы и степень интенсивности конкурентной борьбы меняется. Изменения формы и интенсивности конкурентного соперничества являются нормой рыночной стихии. Сила конкурентной стихии рынка определяет финансово-экономическое состояние предприятия на каждом новом этапе его функционирования. Моментную, статичную картину финансово-экономического положения предприятия оцениваем традиционным способом по следующим критериям: платежеспособность предприятия, динамика чистого оборотного капитала, ликвидность предприятия.

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

Источниками информации для анализа финансового состояния предприятия являются официальные формы годовой бухгалтерской отчетности. В их числе: «Бухгалтерский баланс» (ф.1), «Отчет о финансовых результатах» (ф.2), «Отчет о движении капитала» (ф.3), «Отчет о движении денежных средств» (ф.4), «Приложения к бухгалтерскому балансу» (ф.5).

Важнейшим показателем финансового положения предприятия и конкурирующих фирм является оценка их платежеспособности. Платежеспособность – это степень возможности предприятия рассчитываться по своим внешним обязательствам.

Предприятие или конкурирующая фирма считается платежеспособным, если сумма оборотных активов (денежных средств, дебиторской задолженности, запасов и других активов) превышает или по меньшей мере равна его внешней задолженности. Внешняя задолженность предприятия определяется по данным V и VI разделов пассива баланса. К ней относятся долгосрочные и краткосрочные кредиты и вся кредиторская задолженность.

Сравнивая текущие активы с внешними обязательствами устанавливаем степень платежеспособности предприятия и сопоставляем ее с аналогичным критерием ближайших конкурирующих фирм и среднеотраслевым уровнем платежеспособности с помощью соответствующих коэффициентов.

Динамика платежеспособности предприятия и конкурирующих фирм устанавливается по изменениям показателей чистого оборота капитала. Последний определяется как разница между всеми оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Источниками образования чистого оборотного капитала являются увеличение чистого дохода, акционерного капитала, долгосрочных обязательств и др. Наиболее надежным партнером или сильным конкурентом считается

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

предприятие со значительным размером оборотного капитала. Такое предприятие или конкурирующая фирма могут ответить по своим обязательствам, способны расширить масштабы своей деятельности.

Таблица 1

Стандарты некоторых финансовых коэффициентов в развитых странах

Показатель	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,5 – 0,7
Коэффициент маневренности	0,05 – 0,1
Коэффициент покрытия запасов	1,0 – 1,5
Коэффициент текущей ликвидности	1,0 – 2,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1 – 0,2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 – 1,5
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1,0
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования	0,6 – 0,8
Рентабельность общая	0,05 – 0,15
Рентабельность оборота	0,05 – 0,15

Таблица 2

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

Сводная таблица показателей для оценки факторов конкурентоспособности предприятия

Наименование показателей	Нормативные, расчетные и оценочные в баллах значения показателей предприятия и пяти конкурирующих сил						
	нормативы	Предприятия	I конкурирующая сила	II конкурирующая сила	III конкурирующая сила	IV конкурирующая сила	V конкурирующая сила
1. Издержки производства	Тренд в динамике (снижение)						
2. Фондоотдача	Тренд в динамике (рост)						
3. Рентабельность общая	0,05-0,15						
4.Производительность труда	Тренд в динамике (рост)						
5.Коэффициент автономии	0,5-0,7						
6.Коэффициент платежеспособности	>1						
7.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1 – 0,2						
8.Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,5 краткосрочных обязательств						
9. Рентабельность продаж	0,05 – 0,15						
10. Коэффициент затоваренности готовой продукции	0,01-0,3						

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

Наименование показателей	Нормативные, расчетные и оценочные в баллах значения показателей предприятия и пяти конкурирующих сил						
	нормативы	Предприятия	I конкурирующая сила	II конкурирующая сила	III конкурирующая сила	IV конкурирующая сила	V конкурирующая сила
11.Коэффициент загрузки производственных мощностей							
12.Коэффициент эффективности рекламы	Позитивный тренд в динамике						
13. Качество товара (например, количество рекламаций)	-						
14. Цена товара	-						

Для сопоставления и выявления значимости каждой из конкурирующих сил используем какой-либо из широко известных методов оценки конкурентоспособности. Например, применим метод «эффективной конкуренции». Для этого на основе исходных производственно-экономических и финансовых показателей деятельности конкурирующих предприятий и организаций, в сопоставимом периоде рассчитываем показатели оценки факторов конкурентоспособности. Расчетные значения показателей сводим в общую таблицу (табл. 2). В сводную таблицу включаем, кроме нормативных (стандартных)

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

значений некоторых показателей, расчетные значения показателей по всем пяти силам конкуренции.

После заполнения таблицы 2 расчетными значениями показателей конкурентоспособности предприятия и пяти конкурентных сил следует оценить значение каждого из показателей в интегральном значении всех на конкурентную позицию предприятия и его соперников. Такая оценка может быть выполнена в балльной системе экспертами или исследователем, овладевшим спецификой рыночной методологии. Например, авторами рекомендуется 100-балльная система, где каждому показателю в зависимости от его значимости в сложившейся конъюнктуре рынка устанавливается оценка в баллах. Их общая сумма по предприятию или конкурентной силе должна составлять не более 100 единиц.

Сопоставление интегральных оценок по каждой из пяти конкурентных сил позволяет установить наиболее критическое влияние этих сил на конкурентоспособность исследуемого предприятия. Более того, из сравнительного системного анализа предоставляется возможность выявить направления укрепления конкурентоспособности предприятия в производственной, финансовой, технологической или сбытовой деятельности на перспективу.

Выводы. Рекомендуемая системная методология оценки конкурентоспособности предприятия по пяти конкурирующим силам позволит выработать и обновить для предприятия гибкую конкурентную политику, обеспечивающую конкурентные преимущества на длительный период.

Библиографический список

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

1. Портер Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453с.

2. Потеева М.А. Методологический подход к анализу заработной платы на предприятиях в различных условиях хозяйствования // М.А.Потеева, Д.А.Потеев. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук Журнал научных публикаций. Москва, 2016. №1. – С. 123 – 126.

3. Потеева М.А. Интеллектупльный капитал и обновление производственных мощностей – важнейший ресурс обеспечения конкурентоспособности предприятий // М.А.Потеева, А.Т.Потеев, Р.Аблаев. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Журнал научных публикаций. Москва, 2016. №4-2. С.88-93.

4. Потеева М.А. Инноватизация основных фондов предприятия и методология ее оценки // М.А.Потеева, А.Толмачева. Инноватизационное развитие и модернизация экономики России и зарубежных стран. Сборник научных трудов по материалам 1 международной научно-практической конференции. 28 февраля 2017г. Орел. С. 103-111.

5. Потеев А.Т. Системная диагностика как важнейшее условие эффективного управления предприятием // А.Т.Потеев, М.А.Потеева. Культура народов Причерноморья. Научный журнал. - Симферополь, 2013. – №245. - 214 с. – С.18-23.

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 332.025.16

Логинова А. А., Харисова Д. Т. Угроза экономической безопасности России в условиях санкционного давления западных стран

The Threat of Russia's Economic Security under the Pressure of Western Countries

Логинова Анастасия Александровна
Харисова Диана Тафкильевна
Научный руководитель - Бучинская Ольга Николаевна
1,2. студенты 3 курса,
Высшей школы экономики и менеджмента,
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»
3. Доцент, кандидат экономических наук. УрФУ
Loginova Anastasia Alexandrovna
Kharisova Diana Tafkilievna
The supervisor of studies is Olga N. Buchinskaya
1,2. 3rd year students,
Higher School of Economics and Management,
FGAOU V «UrFU named after the first President of Russia BN. Yeltsin "
3. Associate professor, candidate of economic sciences. UrFU

Аннотация: в статье рассматривается содержание экономической безопасности. Помимо этого, проанализировано, в какой мере санкционное давление западных стран отразилось на экономической безопасности России. Рассмотрена зависимость показателей российского импорта и экспорта от изменения уровня цен на нефть и их динамика. Выявлены альтернативные пути развития экономики Российской Федерации в условиях давления санкций.

Abstract: the article deals with the content of economic security. In addition, it was analyzed to what extent the sanctions pressure of Western countries affected the economic security of Russia. The dependence of the indicators of Russian imports and exports on the change in the level of oil prices and their dynamics is considered. Alternative ways of development of the economy of the Russian Federation in conditions of pressure of sanctions are revealed.

Ключевые слова: санкционное давление, экономическая безопасность, санкции, экономический рост, импортозамещение.

Keywords: Sanctionary pressure, economic security, sanctions, economic growth, import substitution.

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

В течение последних лет в связи с ухудшением общественно-политических условий на мировой арене, вопрос экономической безопасности стоит наиболее остро.

Агрессивное политическое поведение стран Западной Европы, политический кризис и санкции являются одними из факторов, под влиянием которых устойчивость российской экономики была подорвана. Таким образом, вопрос об экономической безопасности, в условиях геополитического обострения и санкционного давления, становится еще более актуальным.

Существует большое количество интерпретаций понятия «экономической безопасности».

Внешнеэкономический толковый словарь определяет экономическую безопасность следующим образом: «Экономическая безопасность стран - состояние национальной экономики, при котором обеспечивается ее независимость, стабильность и устойчивость, способность к развитию и совершенствованию деловой активности, поддержанию и улучшению жизни населения». [1]

Большой экономический словарь дает такое определение: «Экономическая безопасность - это правовое государство, экономические отношения, организационные отношения, материальные и интеллектуальные ресурсы предприятия, где гарантируется стабильность его функционирования, финансовые и коммерческие успехи, прогрессивные научные, технологические и социальные Развития». [2]

Анализируя вышеперечисленные понятия, можно отметить, что экономическая безопасность является критерием, используемым для определения стабильности экономики страны, является ли она успешной на мировой

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

экономической арене и в состоянии ли обеспечить высокий уровень и качество жизни.

Сегодня санкции являются главной угрозой экономической безопасности России. «Экономические санкции - действия, предпринимаемые одной страной или группой стран и направленные против экономических интересов другой страны или группы стран, обычно с целью добиться проведения в этой стране (странах) социальных или политических изменений». [31 ниже]

Предпосылкой ввода экономических санкции в отношении Российской Федерации стало присоединение полуострова Крым к ней и прогрессирующие военные действия в Украине.

По вектору направленности санкции делятся на:

1. Финансовые санкции. Подразумевают запрет получения отечественными банками кредитов в иностранных банках;
2. Личные санкции. Подразумевают запрет на въезд в некоторые зарубежные страны, запрет на открытие банковских счетов заграницей для некоторых российских граждан. В основном, они являются политическими деятелями и представителями бизнес среды;
3. Экспортные санкции. Подразумевают запрет на ввоз в Россию высокотехнологичного оборудования и продуктов военно-промышленного комплекса.

Одним из отрицательных эффектов ввода санкций стало сокращение инвестиционной деятельности крупных российских компаний, что вызвало рост затрат федерального бюджета на поддержание деятельности этих предприятий.

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

Основами финансирования для компаний, попавших под действие санкций, выступил Фонд национального благосостояния, а также пенсионные накопления граждан.

За небольшой период времени санкции существенно повлияли на все составные элементы экономической безопасности России: на финансовый сектор, продовольственную отрасль, сферы оборонно-промышленного комплекса. Наблюдается существенное сокращение товарооборота, развития высокотехнологичных отраслей и экономических темпов роста.

Любые экономические санкции имеют две стороны воздействия и оказывают влияние не только на подсанкционное государство, но и на саму страну, которая ввела их.

«Газпром нефть», «Транснефть», «Роснефть» - российские нефтегазовые компании, против которых были применены санкции. Что касается российских банков, то в их число вошли следующие: «Газпромбанк», «Сбербанк», «Россельхозбанк», «ВТБ». Одной из отраслей, попавших под санкционное давление стала отрасль оборонной промышленности. Это затронуло следующие предприятия: «Объединенная авиастроительная корпорация», «Оборонпром», «Уралвагонзавод».

Одновременно с этим, гражданам и компаниям Европы запрещено совершать сделки с ценными бумагами вышеперечисленных компаний с периодом погашения превышающим 30 дней. Помимо того, данные компании не имеют права осуществлять контроль портфельных инвестиций, инвестиционные консультации и организацию размещения ценных бумаг, а также операции со счетами в европейских банках.

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

Гражданам Евросоюза и европейским компаниям запрещено оказывать услуги по разработке и добыче нефти в глубоководных водах Арктики и сланцевых месторождениях. Поставки с Европы технологий двойного назначения, которые могут использоваться как в оборонной промышленности, так и в гражданской, запрещены также, как и поставки оборудования и технологий, требуемых для разработки морских месторождений, а также для доступа к рынкам капитала.

Россия, в свою очередь, ввела ответные санкции:

1. Эмбарго на продовольствие в отношении Евросоюза, США, Норвегии, Австралии и Канады;
2. Ограничение поставок иностранным компаниям продукции легкой промышленности;
3. Запрет на въезд на территорию России официальных лиц и политиков стран, применяющих санкции против России;
4. В августе 2015 года Россия расширила продовольственное эмбарго на Черногорию, Лихтенштейн, Албанию, Украину и Исландию. Запрет на ввоз сельхозпродукции с Украины мог быть осуществлен, если бы Киев применил экономическую часть Соглашения об ассоциации с Европейским союзом.
5. Президент Российской Федерации В.В. Путин подписал указ о продлении ответных санкций с 6 августа 2016 года по 31 декабря 2017 года.

Несмотря на то, что считается, что санкции играют исключительно негативную роль в экономическом развитии России, но это не совсем так, потому что наша страна получила возможность развивать собственное производство.

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

Таким образом, в условиях санкций, Россия может пойти по пути развития отечественного производства и импортозамещения. Мировая практика показывает, что импортозамещение является одним из наиболее эффективных способов для отказа от импорта и оптимизации производства внутри страны. Экономика России, которая в данный момент характеризуется большой долей импорта в ВВП может иметь большой потенциал для его замещения.

Активно разрабатывается программа импортозамещения. Россия ищет новых партнеров в области высокотехнологичных производств (например, азиатские страны, такие как Китай, Вьетнам и Индия). Темп роста отечественного производства стремительно увеличивается.

Тем не менее, нельзя сказать, что парадоксальные перспективы российской экономики (которые были выявлены после введения санкций) могут полностью компенсировать убытки.

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

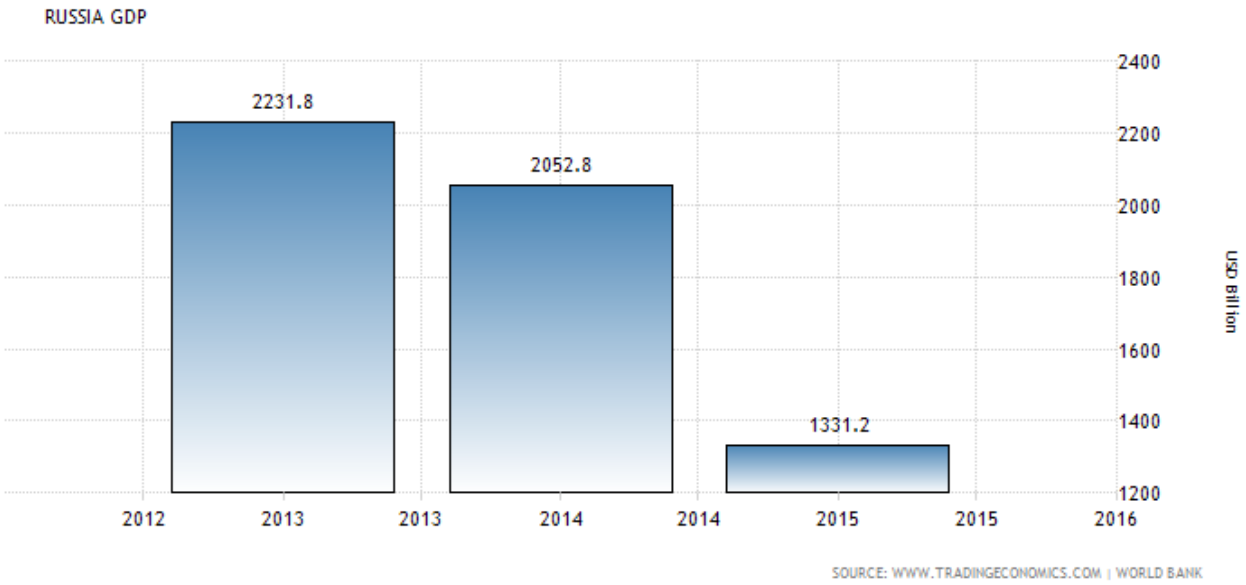

Рисунок 1. Квартальная динамика ВВП ведущих стран мира (на годовом уровне) 2005-2015. [4]

Как видно на рисунке 1, начиная с 2014 года, уровень ВВП снижается, по сравнению с досанкционным 2013 годом, где рост ВВП достигал максимального значения около2231,8 млрд.долл., в 2015 году наблюдается падение до 1331,2 млрд.долл.

Кроме того, было отмечено значительное снижение импорта и экспорта.

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

Рисунок 2. Динамика экспорта российских товаров (в долларах США), 2013-2017 [4]

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

Рисунок 3. Динамика импорта российских товаров (в долларах США), 2013-2017 [4]

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

Рисунок 4. Динамика цены на нефть 2013-2017 [4]

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

Как видно на рисунке 4, в весенний период 2014 года экспорт показал стабильный ежемесячный прирост в годовом отчете (в связи с тем, что сырая нефть «Urals» была по цене около 110 долларов за баррель). Негативные тенденции были выявлены летом 2014 года, когда экспорт сократился. На конец 2014 года нефть стала стоить около 50-60 долларов за баррель, поэтому уже в марте 2015 года ежемесячные темпы роста экспорта вновь сократились. В связи с повышением котировок на нефть в 2016 году, экспорт стал иметь тенденцию роста.

Касаемо сферы торговли энергоресурсами - здесь существенных изменений на данный момент не наблюдается. Это связано с тем, что контракты на поставку нефти и газа заключаются на долгосрочный период. Для нахождения альтернативных источников поставки энергии также потребуется значительное количество времени, и как следствие, ключевые партнеры в этой сфере останутся неизменными.

Российский импорт в стоимостном выражении в период с 2013 по 2016 годы представил яркую отрицательную динамику. Это произошло вследствие существенного уменьшения закупок в физическом выражении и сокращении средних импортных цен.

Проведенный анализ показывает, что экономическое развитие России снизилось по некоторым показателям (например, снижение темпов роста ВВП). Это значительно подрывает экономическую безопасность страны, потому что эти экономические категории непосредственно влияют на благосостояние экономики. Таким образом, успех финансовой, социальной и фискальной политики, а также уровень жизни граждан находится под этим влиянием. И это является основой безопасности государства в экономическом плане. Тем не менее, благосостояние экономики находилось под санкционным давлением, при котором у России

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

появилась возможность найти альтернативные пути развития, такие как импортозамещение, развитие собственного производства, инвестиции в отечественную пищевую промышленность, а также инвестиции в высокотехнологичные отрасли промышленности и поиск новых зарубежных партнеров.

Библиографический список

1. Фаминский И. П. Внешнеэкономический толковый словарь / И. П. Фаминский. – М.: ИНФРА–М, 2001.
2. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 2007.
3. Е.С.Серый. Словарь бизнес-терминов / НДП "Альянс-Медиа".
4. Trading Economics http://www.tradingeconomics.com/
5. Василенко А. Вопросы экономической безопасности Российской Федерации // Ежемесячный научно-информационный журнал «В мире науки», 2009. - № 3.
6. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 “О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года”.

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

УДК 33

Манлай Г., Ганчимэг Ж., Оюунцэцэг Л., Цэцгээ Б. Анализ факторов влияющих на выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих горнодобывающих компании (на примере Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт”)

Analysis of factors affecting the performance of activities to protect the safety and health of workers in mining companies (for example, the Limited Liability Company "Erdenet Enterprise")

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: Как показано в исследованиях управления профессионального контролирования и инспекции, некоторые исследователи изучали производственные аварии, острую токсичность и случаи профессионального заболевания по каждому сектору экономики опираясь на нынешнем условии за последние годы. По результатам исследования вышеназванных исследователей, случаи производственных аварии и острой токсичности в секторах горных дел, строительства и транспорта составляют более 30% из всех случаев производственных аварии и острой токсичности. Поэтому государственные и не государственные организации играют важную роль в определении пути улучшения деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих экономическох секторов включая горноделие и в понижении случаев производственных аварии, острой токсичности и профессиональных заболевании на рабочем месте. Поэтапное понижение случаев производственной аварии, острой токсичности и профессиональных заболевании имеет большое значение в том, что оно приводит к улучшению выполнения деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих, к понижению всей

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

суммы расходов компании включая компенсацию и другие денежние поддержки за производственные аварии и острую токсичность. Оценивание выполнения деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих в секторе горных дел по стандарту MNS OHSAS18001:2012 и определение факторов влияющих на выполнение, определение пути предосторожения и вопросы оценки и анализа являются одним из актуальных вопросов. Многие факторы влияют на выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих горнодобывающих компании. Определение этих факторов является задачей настоящего исследования.

Abstract: As shown in studies of the Office of Professional Control and Inspection, some researchers have studied industrial accidents, acute toxicity and occupational disease cases for each sector of the economy, based on the current condition in recent years. According to the results of the study of the above-named researchers, accidents and acute toxicity in the mining, construction and transport sectors account for more than 30% of all industrial accidents and acute toxicity. Therefore, state and non-state organizations play an important role in determining ways to improve workplace safety and health of workers in the economic sectors, including mining and in reducing industrial accidents, acute toxicity and occupational diseases in the workplace. The gradual reduction in the cases of industrial accidents, acute toxicity and occupational disease is of great importance in that it leads to an improvement in the performance of work safety and worker health protection activities, to a reduction in the company's total costs including compensation and other financial support for industrial accidents and acute toxicity . Evaluation of performance of work safety and health protection of workers in the mining sector in accordance with MNS OHSAS18001: 2012 and the definition of factors affecting implementation, identification of the path of precaution and the issues of evaluation and analysis are one of the topical issues. Many factors affect the performance of activities to protect the safety and health of workers in mining companies. The definition of these factors is the task of this study.

Ключевые слова: MNS OHSAS18001:2012, выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих, производственняя авария, острая токсичность

Keywords: MNS OHSAS18001: 2012, performance of activities to protect workers' safety and health, industrial accident, acute toxicity

Введение

Компания с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” является крупным важнейшим стратегическим месторождением Монголии. По статистической данной от 2015 года, горнодобывающая Компания с Ограниченной Ответственностью “Эрдэнэт Предприятие” вносит значительный вклад в социальную экономику и местный бюджет образуя 12,6% экспортов внешней торговли, 5,02% валовых внутренних продуктов, 14,5% экспортов продуктов

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

полезных ископаемых, 29,7% государственного бюджета.[1] Прошло более 10 лет с тех пор, как Компания с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” начала внедрять стандарт OHSAS 18001:2007 системы управления по охране безопасности труда и здоровья рабочих в её внутренную деятельность впервые в секторе горных дел Монголии [2]. За это время трудовое условие рабочих мест, здоровая и безопасная среда улучшаются и производственная авария, острая токсичность и случаи профессиональных заболевания сравнительно понижаются.

Цель данного исследования заключается в том, чтобы определить влияние таких факторов, как производственные аварии, острая токсичность и профессиональная заболеваемость на выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт”.

1. Нынешние условия деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт”

Компания с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” является ответственной компанией которая проводит её деятельность по горной добыче и использованию в постоянном и нормальном режимев секторе горных дел Монголии. Компания с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” явлется одной из образцовых компании по управлению организации деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих Монголии и данная компания определила пути понижения производственной аварии на рабочем месте и случаев профессиональной заболеваемости с научным обоснованием и разрабатывала перспективный план.

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

В рамках данного плана, мы исследовили нынешние условия в компании по таким критериям, как пройзводственные аварии на рабочем месте, острая токсичность, случаи профессиональных заболевании и добылись следующих результатов. При исследовании распространения профессиональных заболевании у рабочих Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” установлено, что радикулит составляет 35% всех заболеваемости, пневмокониоз составляет 23%[3]. 0,05% всех рабочих данной компании подвергались профессиональному заболеванию. Рабочие подвергаются профессиональному заболеванию по причине того, что они не употребляли защитные средства и не придерживали норму и стандарт по здравоохранению окружения рабочих мест. Исследование нынешних условии профессиональных заболевании рабочих компании показано в таблице 1.

Таблица 1

Исследование по профессиональному заболеванию и производственных аварии рабочих Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт”.

№	Показатели		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Число всех рабочих	Человек	6068	6046	6178	5811	5726	5762	5906	5794	5836	5965	6100
2	Число случаев професиональной заболеваемости	Человек	23	32	34	30	11	12	10	6	4	4	3
3	Число погибших из за производственной аварии	Человек	1	0	0	1	0	0	0	2	0	1	0

Источник: *Отчёт работы Отдела клиника и санатории Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” за 2006-2016. Отчёт работы Отдела охраны безопасности труда и здоровья КОО “Предприятие Эрдэнэт”, 2006-2016*

Отдел Охраны безопасности труда и здоровья Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” поставил цель понижать случаи

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

производственных аварии до нуля. При исследовании каждого случая производственной аварии, установлено, что рабочие становились жертвой аварии из-за неправильного поведения по причине того, что они работали невнимательно и неосторожно, не правильно употребляли защитные средства, не соблюдали общие правила и инструкции по охране безопасности труда и здоровья рабочих и у рабочих неуравновешенное состояние.

1. Исследование факторов влияющих на выполнение деятельности по охране безопасности и здоровья рабочих Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт”.

Анализ регрессии был проведен в результате исследования на данные исследования деятельности по охране безопасности и здоровья рабочих Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” за последние 8 лет. Анализ регрессии зависевший от факторов, таких как случаев профессиональных заболевании и численности рабочих, которые стали инвалидами из-за производственной аварии Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” был разработан.

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

Некоторые данные по деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт”

Год	Численность рабочих инвалидов КОО “Предприятие Эрдэнэт”	Профессиональная заболеваемость рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт”	Выполнение деятельности по охране безопасности и здоровья КОО “Предприятие Эрдэнэт”
	Y_1	Y_2	X_1
	Человек	Человек/часы	Процент
2010	11	0,960531	35.80522
2011	12	1.041305	36.41641
2012	10	0.846597	61.47516
2013	9	0.517777	59.36701
2014	9	0.3427	61.63531
2015	8	0.335289	61.96314
2016	7	0.245902	59.79504

$$Y_1 = 15.57 - 0.11X_1 \qquad (R^2 = 0.64) \qquad \textbf{(1)}$$

Где, Y_1 – численность рабочих – инвалидов КОО “Предприятие Эрдэнэт”, X_1 – выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт”. Как показано в уравнении регрессии, число рабочих инвалидов снижается на 0.11 как только выполнение деятельности по охране безопасности и здоровья рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт” повышается на 1%. Коэффициент детерминации уравнения регрессии 0.64, и параметры имеют значимы.

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

SUMMARY OUTPUT

Regression Statistics	
Multiple R	0.805458
R Square	0.648762
Adjusted R Square	0.578515
Standard Error	1.11552
Observations	7

ANOVA

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*
Regression	1	11.49236	11.49236	9.235374	0.028784
Residual	5	6.221925	1.244385		
Total	6	17.71429			

	Coefficients	*Standard Error*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*	*Upper 95%*
Intercept	15.57487	2.065971	7.538765	0.00065	10.26412	20.88562
X Variable 1	-0.11429	0.037607	-3.03898	0.028784	-0.21096	-0.01761

Рисунок 1. *Статистика уравнения регрессии (1).*

Как показано в уравнении регрессии от профессиональной заболеваемости, частотности профессиональной заболеваемости снижается на 0.02 с повышением выполнения деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт” на 1%. Коэффициент детерминации уравнения регрессии 0.62, и параметры значимы.

$$Y_{2=}\ 1{,}77\text{-}0{,}02X_1 \qquad (R^2 = 0.62) \qquad \textbf{(2)}$$

Где, Y_2 – коэффициент частотности профессиональной заболеваемости рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт”, X_1 – Выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих КОО “Предприятие Эрдэнэт”.

SUMMARY OUTPUT

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

Regression Statistics	
Multiple R	0.793704
R Square	0.629965
Adjusted R Square	0.555958
Standard Error	0.2198
Observations	7

ANOVA

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*
Regression	1	0.411244	0.411244	8.512249	0.033107
Residual	5	0.24156	0.048312		
Total	6	0.652804			

	Coefficients	*Standard Error*	*t Stat*	*P-value*	*Lower 95%*	*Upper 95%*
Intercept	1.775548	0.407075	4.361722	0.007278	0.729128	2.821968
X Variable 1	-0.02162	0.00741	-2.91758	0.033107	-0.04067	-0.00257

Рисунок 2. *Статистика уравнения регрессии (2)*

Заключение

Невозможно представлять обеспечение условия режима работы без аварии и непрерывную безопасность в горнодобывающих компаниях Монголии без управления системой охраны безопасности труда и здоровья. Поэтому горнодобывающие компании оценивают охраны безопасности труда и здоровья методом индекса опираясь на стандарте MNS OHSAS18001:2012 национальной системы управления охраны безопасности труда и здоровья. В рамках этого исследования, установлено, что выполнение деятельности по охране безопасности труда и здоровья рабочих находится в непосредственной зависимости от показателей таких, как производственная авария и случаи профессиональных заболевании.

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

Библиографический список

1. Ч.Авдай, Д.Энхтуяа “Методология проведения исследовательских работ”, УБ 2013.

2. Отчёт работы Отдела охраны безопасности труда и здоровья КОО “Предприятие Эрдэнэт”, 2014 год

3. Отчёт работы Отдела клиника и санатории Компании с Ограниченной Ответственностью “Предприятие Эрдэнэт” за 2002-2014 годы

4. Отчёт работы отдела экономики и маркетинга КОО “Предприятие Эрдэнэт” за 2006-2016 годы

5. Отчет работы КОО “Предприятие Эрдэнэт” за 2013-2015. стр 21-22

6. Отчёт работы Главного управления профессионального контролирования и инспекции Монголии, 2016 год

7. Система и требование управления охраны безопасности труда и здоровья, инструкция по осуществлению стандарта MNSOHSAS18001:2012, Улаанбаатар, 2016 год, стр 7-8

8. Материалы конференции “Прежде всего безопасность труда”, 2014 год, стр 21-22

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 10/2017

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. 13,6. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.